

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ - *CAMPUS* DE TOLEDO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO *STRICTO SENSU* EM
DESENVOLVIMENTO REGIONAL E AGRONEGÓCIO

JONATHAN DIAS FERREIRA

**A INSERÇÃO DA INDÚSTRIA BRASILEIRA NO MERCADO INTERNACIONAL:
DUTCH DISEASE, POLÍTICAS INDUSTRIAIS E A CADEIA GLOBAL DE VALOR**

TOLEDO
2015

JONATHAN DIAS FERREIRA

**A INSERÇÃO DA INDÚSTRIA BRASILEIRA NO MERCADO INTERNACIONAL:
DUTCH DISEASE, POLÍTICAS INDUSTRIAIS E A CADEIA GLOBAL DE VALOR**

Dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Desenvolvimento Regional e Agronegócio, da Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE, *Campus* de Toledo, para obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Regional e Agronegócio.

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Mirian Beatriz Schneider

TOLEDO
2015

JONATHAN DIAS FERREIRA

**A INSERÇÃO DA INDÚSTRIA BRASILEIRA NO MERCADO INTERNACIONAL:
DUTCH DISEASE, POLÍTICAS INDUSTRIAIS E A CADEIA GLOBAL DE VALOR**

Dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Desenvolvimento Regional e Agronegócio, da Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE, *Campus* de Toledo, para obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Regional e Agronegócio.

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Mirian Beatriz Schneider

COMISSÃO EXAMINADORA

Prof. Dr. Ramon Vicente Garcia Fernandez
Universidade Federal do ABC (UFABC)

Prof.^a Dr.^a Terezinha Saracini Ciriello Mazzetto
Universidade Estadual de Londrina (UEL)

Prof. Dr. Jefferson Andronio Ramundo Staduto
Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE)

Prof.^a Dr.^a Mirian Beatriz Schneider
Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE)
Orientadora

Toledo, 21 de maio de 2015

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus por me ajudar a alcançar meus objetivos e superar desafios.

Aos meus pais, Daniel e Lindinalva, que sem dúvida são as pessoas mais importantes da minha vida, sempre estiveram ao meu lado, sempre me incentivaram a conseguir o que eu me propus, e me apoiaram de todas as formas. Obrigado!

À minha orientadora, Prof.^a Dr.^a Mirian Schneider, pelo apoio constante e por compartilhar comigo seus conhecimentos. Obrigado por ser essa pessoa alegre e que contagia!

Agradeço a todos os professores do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional e Agronegócio PGDRA e aos colegas da secretária do programa, Clarice Stahl e João Ferreira da Luz, pela oportunidade e apoio.

Aos professores da graduação, em especial a Prof.^a Dr.^a Fátima Maria Pegorini Gimenes e ao Prof. Dr. Régio Marcio Toesca Gimenes, pelo incentivo a carreira acadêmica.

À Bruna Bonami, minha namorada, que com paciência esteve ao meu lado e me incentivou nos momentos difíceis.

Aos colegas da 11^a turma do Mestrado em Desenvolvimento Regional e Agronegócios, por compartilharmos tantos momentos.

Agradeço ao Helder Martins, Luiz Paloschi e a Keila Wenningkamp pela amizade que cultivamos no mestrado e espero nos encontrarmos pelos caminhos da vida.

Agradeço aos professores Ramon Fernandez, Terezinha Saracini, Carlos Gonçalves e Jefferson Staduto pelas valiosas contribuições.

À CAPES pela bolsa concedida, que me deu a oportunidade de me dedicar exclusivamente ao mestrado.

A todos, que direta ou indiretamente contribuíram para essa conquista, nominá-los seria impossível, recebam meus sinceros agradecimentos.

FERREIRA, Jonathan Dias. **A inserção da indústria brasileira no mercado internacional: *dutch disease*, políticas industriais e a cadeia global de valor.** 2015. 111 p. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional e Agronegócio) – Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Estadual do Oeste do Paraná – *Campus* de Toledo, 2015.

A INSERÇÃO DA INDÚSTRIA BRASILEIRA NO MERCADO INTERNACIONAL: *DUTCH DISEASE*, POLÍTICAS INDUSTRIAIS E A CADEIA GLOBAL DE VALOR

RESUMO

O objetivo deste estudo foi analisar os fatores que afetaram a inserção da indústria brasileira no mercado internacional, mais especificamente o câmbio, políticas industriais e a situação do Brasil perante a cadeia global de valor, com aplicação do Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR) para as exportações da indústria brasileira em relação à mundial, a partir dos anos 2000. Pode-se constatar que ocorre no Brasil uma desindustrialização como perda de participação do setor industrial no PIB brasileiro. A liberalização comercial e financeira abrupta nos anos 90, combinado a uma política cambial sobrevalorizada nos anos 2000, em decorrência do fenômeno *Dutch disease* no Brasil, podem estar afetando negativamente o setor industrial. Mesmo que os governos Lula e Dilma, tenham criado políticas industriais para fomentar o setor e mesmo que tenha sido válida, contudo não foi suficiente, diante de um ambiente macroeconômico desfavorável, principalmente em função do câmbio apreciado e de juros altos que inibem os investimentos necessários para o crescimento da indústria. Em função disso, o país passou a direcionar sua produção e exportações em recursos naturais e a participar na cadeia global de valor como um dos principais países no fornecimento de matérias primas. Em decorrência disso, a indústria brasileira perdeu participação nas exportações brasileiras e o setor industrial apresentou baixo dinamismo tanto externo quanto interno, uma vez que houve uma crescente importação de produtos industriais.

Palavras-chaves: desindustrialização; *dutch disease*; taxa de câmbio; cadeia global de valor; comércio internacional.

FERREIRA, Jonathan Dias. **A inserção da indústria brasileira no mercado internacional: *dutch disease*, políticas industriais e a cadeia global de valor.** 2015. 111 p. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional e Agronegócio) – Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Estadual do Oeste do Paraná – *Campus* de Toledo, 2015.

**THE INSERTION OF BRAZILIAN INDUSTRY IN INTERNATIONAL MARKETS:
DUTCH DISEASE, INDUSTRIAL POLICY AND THE GLOBAL VALUE CHAIN**

ABSTRACT

The objective of this study was to analyze the factors that affected the status of Brazilian industry in the international market, specifically the exchange, industrial policies and the situation of Brazil at the global value chain, with application of Revealed Comparative Advantage Index (IVCR) to exports of Brazilian industry in the world, from the 2000s can be seen that occurs in Brazil de-industrialization as loss of participation of the industrial sector in the Brazilian GDP. The rapid trade and financial liberalization in the 90s, combined there is an overvalued exchange rate policy in the 2000s, as a result of Dutch disease phenomenon in Brazil, may be adversely affecting the industry. Even if Lula and Dilma governments have established industrial policies to promote the sector and even if it was valid, but it was not enough in the face of an unfavorable macroeconomic environment, mainly due to the appreciated exchange rate and high interest rates that inhibit the necessary investments to the growth of industry. As a result, the country now focus its production and exports in natural resources and to participate in the global value chain as one of the leading countries in providing raw materials. As a result, the Brazilian industry lost share in Brazilian exports and the industrial sector showed low dynamism both external and internal, since there was a growing import of industrial products.

Keywords: de-industrialization; dutch disease; exchange rate; global value chain; international trade.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Renda per capita e participação da manufatura no valor adicionado (1950-2005; exceto ex-Alemanha Ocidental, de 1950 a 1991).....	34
Figura 2 - As cinco forças competitivas que determinam a competição na indústria	69
Figura 3 - Determinantes da vantagem nacional, o sistema completo	73
Figura 4 - Como funciona a cadeia de valor.....	80
Figura 5 - Curva sorriso, atividades da cadeia de valor	82
Figura 6 - Valor adicionado ao comércio em 2010	83
Figura 7 - Cadeia global de valor e participação de países selecionados em 2009	84
Figura 8 - Participação das exportações brasileiras nas CGVs em 2009	85

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Estrutura de empréstimo em US\$, por capital tomador para o período 1972-1980.....	24
Gráfico 2 - Privatização no Brasil em US\$ bilhões no período 1991-2002	28
Gráfico 3 - Evolução das exportações e das importações em (US\$ bilhões) e da taxa de câmbio real no Brasil – 1990-2014.....	31
Gráfico 4 - Balança comercial brasileira de produtos industriais em valores (US\$).....	32
Gráfico 5 - Participação da Indústria geral e da indústria de transformação no PIB brasileiro	32
Gráfico 6 - Geração líquida de emprego da indústria de transformação entre 2002 e 2014 .	33
Gráfico 7 - Grau de industrialização médio por grupos de países, 1970-2010 (%)......	37
Gráfico 8 - Evolução do Índice de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR) da indústria brasileira, de 2000-2013	89

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Brasil: Comparação de Indicadores Macroeconômicos: 1964-1967 e 1968-1973	22
Quadro 2 - Diretrizes da Política de Desenvolvimento Produtivo	57
Quadro 3 - Fórmula do Índice de Vantagem Comparativa	86

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Produção industrial e comércio exterior (1929-39) em US\$ bilhões	21
Tabela 2 - Crescimento do PIB brasileiro em três décadas	25
Tabela 3 - Investimentos diretos estrangeiros por país de origem através da instrução 113 e do decreto 42.820 no período de 1955 a 1963 (em milhões de US\$).....	50
Tabela 4 - Metas do Plano Brasil Maior (2010-2014).....	61
Tabela 5 - Custo de produção no modelo de Ricardo.....	66
Tabela 6 - Categorias dos fatores de produção	74
Tabela 7 - Balança comercial dos EUA em <i>iphones</i> (US\$ milhões).....	81
Tabela 8 - Índice de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR) da indústria brasileira, de 2000-2013.....	88
Tabela 9 - Balança comercial brasileira US\$ FOB.....	90
Tabela 10 - Exportação brasileira por fator agregado US\$ FOB.....	91
Tabela 11 - Vinte principais produtos da pauta de exportação brasileira em 2014.....	92
Tabela 12 - Os dez principais mercados de destino das exportações brasileira em US\$ milhões 2000-2014.....	93
Tabela 13 - Importação brasileira por fator agregado US\$ FOB.....	94
Tabela 14 - Os vinte principais produtos da pauta de importação brasileira em 2014.....	96
Tabela 15 - Os dez principais fornecedores do Brasil entre 2000-2014 em US\$ milhões	96

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ALICE - Sistema de Análise de Comércio Exterior

BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

CNI - Confederação Nacional da Indústria

FOB - *Free on Board*

IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

IVCR - Índice de Vantagens Comparativas Reveladas

IMD - *International Leading Business School*

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

PIB - Produto Interno Bruto

PCP - Planejamento e Controle da Produção

P&D - Planejamento e desenvolvimento

SECEX - Secretaria de Comércio Exterior

WTO - *World Trade Organization*

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	14
1.1	JUSTIFICATIVA	15
1.2	OBJETIVOS	16
1.2.1	Objetivo geral	16
1.2.2	Objetivos específicos	16
2	O CÂMBIO COMO FERRAMENTA DE POLÍTICA ECONÔMICA E OS EFEITOS SOBRE A INDÚSTRIA BRASILEIRA	18
2.1	A CRISE DO SETOR EXPORTADOR E A POLÍTICA DE SUBSTITUIÇÃO DAS IMPORTAÇÕES (PSI)	20
2.2	INFLUÊNCIA DA CEPAL E O MILAGRE ECONÔMICO	21
2.3	A CRISE DA DÍVIDA EXTERNA	24
2.4	PLANO REAL E A REESTRUTURAÇÃO DA INDÚSTRIA BRASILEIRA	25
2.5	SOBREVALORIZAÇÃO CAMBIAL E A DESINDUSTRIALIZAÇÃO BRASILEIRA.....	30
3	UMA DISCUSSÃO SOBRE A POLÍTICA INDUSTRIAL	39
3.1	POLÍTICA INDUSTRIAL E O PAPEL DE ORGANIZAÇÕES INTERNACIONAIS	40
3.2	POLÍTICA INDUSTRIAL E A ATUAÇÃO DE PAÍSES SELECIONADOS	42
3.3	POLÍTICA DE INDUSTRIALIZAÇÃO BRASILEIRA	45
3.3.1	Políticas industriais do governo Getúlio Vargas	45
3.3.2	Política industrial do governo Juscelino Kubitschek.....	47
3.3.4	Política industrial governo Geisel.....	51
3.3.5	Política industrial governo Collor.....	53
3.3.6	Política industrial governo Lula	55
3.3.7	Política industrial governo Dilma.....	59
4	COMÉRCIO, AS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E O ÍNDICE DE VANTAGEM COMPARATIVA DA INDÚSTRIA NACIONAL	65
4.1	UMA APROXIMAÇÃO HISTÓRICA DA IMPORTÂNCIA DO COMÉRCIO PARA UMA NAÇÃO E A QUESTÃO DA INDÚSTRIA	65
4.1.1.	Vantagem competitiva.....	67
4.1.2	Natureza da estratégia competitiva em indústrias	69
4.1.3	Vantagem competitiva nacional	71

4.2	CADEIA GLOBAL DE VALOR E A PARTICIPAÇÃO BRASILEIRA.....	79
4.2.1	índice de vantagem comparativa para indústria brasileira.....	86
5	CONCLUSÕES.....	97
	REFERÊNCIAS	100

1 INTRODUÇÃO

A indústria é o setor que possui elevado potencial para alavancar o desenvolvimento econômico e social de uma nação, especialmente, de países em estágio intermediários de desenvolvimento como o Brasil. Atualmente o Brasil possui uma base de produção industrial diversificada, compreendendo 27 atividades industriais, desde a indústria de minério, de petróleo, química e alimentícia, como também produtos intensivos em tecnologia, tais como a indústria aeronáutica, elétrica, automobilística e farmacêutica (IBGE, 2011).

De acordo com dados da Pesquisa Industrial Anual do IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística em 2011, o valor adicionado da indústria brasileira foi de R\$ 679,3 bilhões e as atividades com maior participação no total da indústria foram: fabricação de produtos alimentícios (12,6%); extração de minerais metálicos (9,9%); fabricação de coque, de produtos derivados do petróleo e de biocombustíveis (9,8%); fabricação de veículos automotores, reboques e carrocerias (9,5%); fabricação de produtos químicos (6,7%); fabricação de máquinas e equipamentos (5,3%); metalurgia (4,9%); fabricação de produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos (4,4%); fabricação de produtos de minerais não metálicos (3,9%); e fabricação de produtos de borracha e de material plástico (3,6%). Juntos, esses setores concentraram aproximadamente 70,6% do total da indústria nacional.

Entretanto, com relação à produtividade, a indústria do Brasil não manteve crescimento nos últimos 40 anos. Depois de crescer 9% por ano na década de 1970, a indústria perdeu seu impulso, e a taxa média entre 1980 e 2010 caiu para 1,3% ao ano (FONSECA, 2012). Além disso, para Bonelli e Pinheiro (2012) numa perspectiva de longo prazo, fica claro que no Brasil a indústria vem reduzindo sua participação no PIB – Produto Interno Bruto, após atingir um pico de participação de 23% do PIB no período entre 1974 e 1976, a indústria chegou ao triênio 2009-2011 respondendo por apenas 16% do PIB.

É importante destacar que, de acordo com dados do Banco Mundial em 2011, o Brasil é o país que menos importou no mundo, como proporção do seu PIB, reflexo de uma política de proteção à indústria doméstica. Segundo o economista Edmar Bacha (2012), a atual política do governo é altamente protecionista. Por um lado, esse fechamento nos priva de produtos importados que agregariam produtividade à economia; por outro, cria situações internas de monopólios e oligopólios que não são propícias ao crescimento da produtividade, porque sem competição não há inovação e por fim prejudica outros setores da economia via retaliações

comerciais autorizadas dentro do contexto da Organização Mundial do Comércio - OMC, por exemplo.

A resistência política a esse aumento de participação das importações vem sendo exacerbada pela perda de competitividade da indústria de transformação que, só muito recentemente, deixou de ser associado exclusivamente ao câmbio (WERNECK, 2013). No período de 2006 a 2008, o IBGE (2010) realizou uma Pesquisa de Inovação Tecnológica e de um total de 100,5 mil indústrias apenas 38,1% foram inovadoras, percentual inferior ao observado nos setores selecionados de serviços, cuja taxa foi de 46,2%.

A escola suíça de negócios IMD (2013), apresenta uma análise com 60 economias sobre competitividade e eficiência das empresas. O *Ranking World Competitiveness Center* (WCC) em 2009 apresentou o Brasil em 40º lugar e em 2010 houve uma pequena melhora para 38º, contudo desde então o Brasil vem apresentando perda de posição no ranking 44º, 46º e 51º para os anos 2011, 2012 e 2013, respectivamente.

Diante deste cenário, a CNI - Confederação Nacional da Indústria apresentou em 2013 o Mapa Estratégico da Indústria 2013-2022, os caminhos para uma indústria competitiva com sustentabilidade por meio do aumento da inovação e produtividade, justamente com o objetivo de conter a perda de participação da indústria no PIB brasileiro. As metas do Mapa Estratégico compreendem melhorias em educação, estabilidade do ambiente macroeconômico, eficiência do Estado, segurança jurídica e burocracia, desenvolvimento de mercados, relações de trabalho, financiamento, infraestrutura, tributação, inovação e produtividade.

Para a indústria brasileira se tornar competitiva, deve-se atentar aos desafios de produzir com maior escala, com tecnologia mais moderna, mais especializada e muito mais integrada ao comércio internacional e nesse contexto para o país integrar, precisa ao mesmo tempo abrir também para as importações que a indústria necessita para se modernizar e inovar (BACHA, 2012).

1.1 JUSTIFICATIVA

De acordo com os pesquisadores Fonseca (2012), Bonelli e Pinheiro (2012), Bacha (2012), Bresser-Pereira (2013), Werneck (2013) a indústria brasileira apresenta desindustrialização, em consequência da perda de participação da indústria no PIB brasileiro, baixa produtividade da indústria, a concentração nas exportações de commodities e o investimento estrangeiro que implicam problemas na balança de capital. O país é protecionista

com relação a indústria e assim inibe a competitividade, ou seja, fatores que representam impactos no crescimento econômico do mesmo.

Estudar os impactos da *Dutch disease*, se justifica em dar importância ao câmbio sobre a capacidade de inserção do setor industrial. Na medida em que o país se especializa na produção e exportação de *commodities* vem direcionando os investimentos para este setor e por sua vez, exportados atraem divisas que apreciam a moeda nacional e em função disso dificultam as exportações das indústrias, que precisam de uma taxa de câmbio mais competitiva para se inserirem no comércio internacional.

Como o sistema apresenta falha de mercado, se faz necessário que o Estado intervenha através da política industrial, com objetivo de criar medidas que fortaleçam o setor industrial. Tais medidas foram os caminhos necessários para que países desenvolvidos alcançassem seu grau de desenvolvimento econômico. Estudar a política industrial no Brasil se justifica como alternativa para que o país estimule a indústria e à inovação e consequentemente ganhos de produtividade.

Por último, as transformações ocorridas nos últimos anos têm impactado diretamente nas indústrias, antes atuavam apenas nos mercados domésticos e agora tornaram-se cada vez mais internacionalizadas. As empresas e países passaram a se especializar não na fabricação de um bem, mas nas etapas do processo produtivo. É preciso entender a situação da indústria brasileira na cadeia global de valor, com o propósito para que as empresas consigam se inserir cada vez mais no comércio internacional e procurar tirar proveito das etapas de maior valor agregado e intensidade tecnológica.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo geral

Discutir os fatores que afetam a inserção da indústria brasileira no mercado internacional.

1.2.2 Objetivos específicos

- Analisar o impacto do câmbio sobre a indústria brasileira;
- Discutir a Política Industrial como instrumento para o crescimento econômico;

- Verificar a participação da indústria brasileira na cadeia global de valor;
- Analisar a vantagem competitiva da indústria brasileira no contexto internacional.

2 O CÂMBIO COMO FERRAMENTA DE POLÍTICA ECONÔMICA E OS EFEITOS SOBRE A INDÚSTRIA BRASILEIRA

Com objetivo de se fazer uma análise da política cambial aplicada no Brasil, em primeiro lugar é preciso apresentar os conceitos de câmbio e seus reflexos para a economia. Como as transações internacionais são realizadas em moeda de referência internacional, se faz necessário um mecanismo pelo qual a moeda doméstica e a estrangeira sejam trocadas entre si, chamado de taxa de câmbio.

Para Trevisan (2004) a taxa de câmbio pode ser definida como a medida de conversão da moeda de um país por moeda de outro, é um dos preços fundamentais da economia, uma vez que permite avaliar os preços, expressos em moeda nacional, dos bens e serviços produzidos no exterior, afetando o setor externo, a inflação, o crescimento da produção e outras variáveis economicamente relevantes.

As taxas de câmbio têm papel central no comércio internacional porque elas nos permitem comparar os preços dos bens e serviços produzidos em países diferentes. Assim os indivíduos e empresas utilizam as taxas de câmbio para traduzir os preços estrangeiros em termos da moeda doméstica (KRUGMAN e OBSTFELD, 2001).

Dessa forma, existem dois tipos de taxas de câmbio conforme Carneiro (2013), a taxa nominal e a taxa real. A taxa de câmbio nominal representa o preço de uma moeda em termos de outra, isto é, quantas unidades de uma determinada moeda em troca de uma unidade da outra, a taxa será definida como o número de unidades de moeda doméstica necessárias para adquirir uma unidade da estrangeira, de modo que um aumento na taxa significa uma depreciação cambial nominal doméstica, e sua redução significa uma apreciação.

Por sua vez, a taxa de câmbio real, é a medida entre o ajuste da taxa de câmbio nominal, incluindo as taxas de inflação interna e externa. A forma mais usual de obter essa medida é ajustar a taxa de câmbio nominal para levar em conta os níveis de preço nacional e estrangeiro ou comparar os níveis de preço nacional e estrangeiro, expressos em uma mesma moeda com auxílio da taxa nominal. (CARNEIRO, 2013)

A taxa de câmbio real pode ser explicada pela seguinte fórmula:

$$e = EP */P$$

Onde,

E = taxa de câmbio real

e = taxa de câmbio nominal

P^* = índice de preços do país estrangeiro;

P = índice de preços no mercado nacional.

Onde e e E são as taxas de câmbio real e nominal, e P e P^* denotam os níveis de preços domésticos e estrangeiro, respectivamente. Nesta definição, um aumento de e significa uma depreciação real, que pode ser causada, *ceteris paribus*, tanto por uma depreciação nominal (um aumento de E) quanto por um aumento no nível de preços externo P^* ou uma redução do nível de preços interno P (CARNEIRO, 2013).

Afirmam Baumann, Canuto e Gonçalves (2004) que a evolução nominal da taxa de câmbio e de preços locais e externos afeta a competitividade-preço de modo setorialmente desigual se ocorrer, no período, divergência entre os movimentos de preços relativos no país e no exterior

Assim, alterações na taxa de câmbio podem gerar efeito nos preços, uma vez que influem as decisões de oferta e demanda na economia, e conseqüentemente as importações e exportações. Neste sentido, uma depreciação cambial, significa uma redução dos preços dos bens nacionais em comparação com os estrangeiros e com isso a indústria doméstica passa a gerar competitividade frente aos concorrentes internacionais. Por outro lado, uma apreciação da taxa de câmbio representa produtos nacionais mais caros que os dos concorrentes externos, ocasionando perda de competitividade da indústria nacional, que por sua vez, impulsiona as importações (BAUMANN et. al. 2004).

O Estado pode utilizar a política cambial como mecanismo para fomentar o comércio do país com outros países. A importância de tal instrumento é determinada pelo grau de abertura da economia do país ao exterior, bem como pela sua importância no tocante ao crescimento e à estabilização das atividades econômicas internas deste país (TREVISAN, 2004).

A globalização da produção possibilitou aos países uma intensa movimentação de capitais estrangeiros em busca de maiores rentabilidades e importantes fontes para o crescimento da economia brasileira. Contudo, a fuga de capitais origina a diminuição das reservas cambiais pressionando as taxas de câmbio e a economia interna (CAPACLE CORREA; LIMA, 2006). Dessa forma, através da política cambial, o Estado atua no sentido de regular o funcionamento da economia no que se refere à estabilidade das taxas de câmbio e ao equilíbrio no balanço de pagamentos (BACEN, 2014).

2.1 A CRISE DO SETOR EXPORTADOR E A POLÍTICA DE SUBSTITUIÇÃO DAS IMPORTAÇÕES (PSI)

Desde de 1930, com a crise do setor exportador, a política cambial por meio da substituição das importações se destacou como uma das principais ferramentas de incentivo a industrialização. Estudiosos da Comissão Econômica para América Latina e Caribe - CEPAL, Celso Furtado e Raúl Prebisch, foram os responsáveis pela teoria dos choques adversos e explicam esse momento. Segundo os autores, as crises vivenciadas pelo setor exportador deram condições para que a economia se voltasse para o mercado interno, com isso o setor industrial obteve impulso no país (FONSECA, 2009).

De acordo com Baer (1988), a crise dos anos 30 teve efeito negativo sobre as exportações brasileiras, estas caíram de USD 445,9 milhões, em 1929, para USD 180,6 milhões em 1932. Com a redução das exportações, associada à queda do preço do café, houve um declínio da capacidade importar, com reflexos negativos sobre o fluxo de capitais e a taxa de câmbio para a economia, no início dos anos 1930.

Assim, a crise sucedeu reflexos diretos sobre o mercado cambial e os fluxos externos, e diante disso, os anos seguintes testemunharam a passagem de um modelo de desenvolvimento “para fora” para um modelo de desenvolvimento “para dentro”, sob o qual a dinâmica econômica brasileira passa a ser industrializante. (LAAN; CUNHA; FONSECA; 2012)

O governo de Getúlio Vargas optou por defender a manutenção da renda do setor agroexportador, seja por meio do financiamento de estoques com empréstimos externos ou com expansão de crédito, como mecanismo de assegurar emprego e renda ao setor com representatividade na economia e assim conter os efeitos da crise. De acordo com Furtado (2003) a combinação do encarecimento brusco das importações (consequência da depreciação cambial), com a existência de capacidade ociosa em algumas das indústrias que trabalhavam para o mercado interno e ao fato de que já existia no país um pequeno núcleo de indústrias de bens de capital, explica a rápida ascensão da produção industrial, que passa a ser o fator dinâmico principal no processo de criação da renda.

Dessa forma, o governo passou a defender a política de substituição de importações, com o objetivo de importar máquinas e equipamentos necessários para o processo de industrialização brasileira, caracterizada pela manipulação da taxa de câmbio e o controle seletivo das importações.

Como reflexos da política de substituição de importações, conforme a Tabela 1, se pode notar os efeitos a partir de 1931, com uma queda nas importações de 40%, quando

comparado com relação ao ano anterior. Em conformidade com isso, a produção industrial com exceção dos anos da crise, logo em 1933, ganha impulso diante do crescimento de 61% ao longo do período analisado.

Tabela 1 - Produção industrial e comércio exterior (1929-39) em US\$ bilhões

	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938	1939
Prod. Industrial	65	63	64	61	67	70	83	82	89	100	105
Importação (US\$ milhões)	378	226	117	92,8	148	185	197	196	279	247	261
Exportação (US\$ milhões)	407	319	244	179	217	293	270	321	347	294	218

Fonte: Baer (1988)

Em 1932 as importações se retraíram ainda mais, 48% quando comparado com 1931, reflexo de medidas para equilibrar o balanço do pagamento e proteger o mercado doméstico freando as importações. Ao longo do período é possível constatar que as exportações caíram 46%, em função da crise e também da política do governo em fomentar o desenvolvimento “para dentro”.

Sendo assim, é possível apontar que a expansão industrial se deu em função do crescimento inicial do setor agroexportador, pois com as divisas foi possível importar as máquinas e equipamentos necessários à industrialização brasileira. Além disso, com a crise do setor agroexportador, como pode ser visto, o Brasil passou a incentivar a produção nacional com a política de substituição das importações, permitindo que a economia se tornasse competitiva.

2.2 INFLUÊNCIA DA CEPAL E O MILAGRE ECONÔMICO

Em 1948, com a criação da Comissão Econômica para América Latina (CEPAL), pesquisadores realizaram estudos com objetivo de entender os entraves para o crescimento econômico dos países da América Latina. Identificaram que para superar o subdesenvolvimento, o Estado deveria incentivar a industrialização e em decorrência dessa escola, as décadas de 50 e 60 foram influenciadas por esse pensamento.

Diante disso, o governo Juscelino Kubitschek (1956-1961) implantou um programa de investimentos jamais visto no país, conhecido como Plano de Metas. Foram investimentos importantes em infraestrutura e paralelo a isso, criaram condições para que a indústria brasileira se fortalecesse.

Ao final dos anos 60, conhecido como milagre econômico brasileiro (1968-1973), possibilitou a indústria se consolidar muito em função de uma política cambial que favorecia as importações de equipamentos e matérias-primas, pela tarifa aduaneira protecionista, pelos favores cambiais e financeiros ao capital estrangeiro e pela presença do Estado como empresário para os setores de infraestrutura e de linhas de financiamento via Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico (BNDE) (SUZIGAN, 1978).

Neste período é possível observar, conforme o Quadro 1, a evolução do crescimento experimentado pelo Brasil, antes e durante o milagre econômico. A taxa média de crescimento do PIB, foi de 11,1% no período 1968-1973, frente a 4,2% no período anterior ao milagre 1964-1967.

Quadro 1 - Brasil: Comparação de Indicadores Macroeconômicos: 1964-1967 e 1968-1973

Indicadores selecionados	Média 1964-1967	Média 1968-1973
Taxa de crescimento do PIB (%)	4,2	11,1
Inflação (IGP, %)	45,5	19,1
Taxa de crescimento das exportações em US\$ (% a.a.)	4,1	24,6
Taxa de crescimento das importações em US\$ (% a.a.)	2,7	27,5
Saldo da Balança Comercial (em US\$ milhões)	412	0
Dívida Externa Líquida/Exportação de Bens em %	2,0	1,8
Saldo do Balanço de Pagamentos (em US\$ milhões)	-13,8	1.102,8

Fonte: Veloso, Villela e Giambiagi (2008, p.225)

As exportações saltaram uma taxa média de crescimento ao ano de 4,1% entre 1964-1967 para 24,6% no período 1968-1973, paralelo a isso, as importações também cresceram, passando de 2,7% para uma taxa média de 27,5% ao ano 1968-1973. Apesar de apresentar queda no saldo da balança comercial no milagre econômico, se pode-se observar um crescimento do saldo do balanço de pagamentos que passou a ser positivo no período 1968-1973.

Paralelo a isso, o crescimento experimentado no milagre econômico brasileiro, foi acompanhado de um forte endividamento externo, ou seja, se deu baseado com poupança externa. Assim, a fragilidade do país tornou-se evidente em 1982, após a moratória mexicana. A partir daí, o Brasil deixou de ser receptor e tornou-se emissor de capitais, ou seja, os credores passaram a exigir o pagamento dos empréstimos concedidos no período anterior. Intensificou-se a desvalorização da moeda e o país passou a apresentar taxas cada vez mais elevadas de inflação e baixas taxas de crescimento (BAHRY e PORCILE, 2004).

Além disso, em 1973 ocorreu o primeiro choque do petróleo, um aumento expressivo do preço do barril, que por sua vez, elevou o preço dos insumos energéticos e de matérias-primas o que provocou aumento dos custos industriais, ocasionando uma resseção internacional. Segundo Kodja (2009) em represália ao apoio norte-americano à Guerra do *Yom Kipur*, a OAPEC (*Organization of Arab Petroleum Exporting Countries*) “determinou” o embargo à distribuição de petróleo, entre 1970 e 1974 e o preço do petróleo aumentou de US\$ 1,8 para US\$ 10 por barril, um aumento de 455%.

Em resposta à crise do petróleo, o governo brasileiro lança em 1975 o II Plano Nacional de Desenvolvimento (PND), com objetivo de investir e incentivar alternativas de energias renováveis, entre outras ações, inclusive foi nesse momento que foi criado o Programa Nacional do Álcool (Proálcool), como alternativa para substituição de combustíveis derivados de petróleo por álcool.

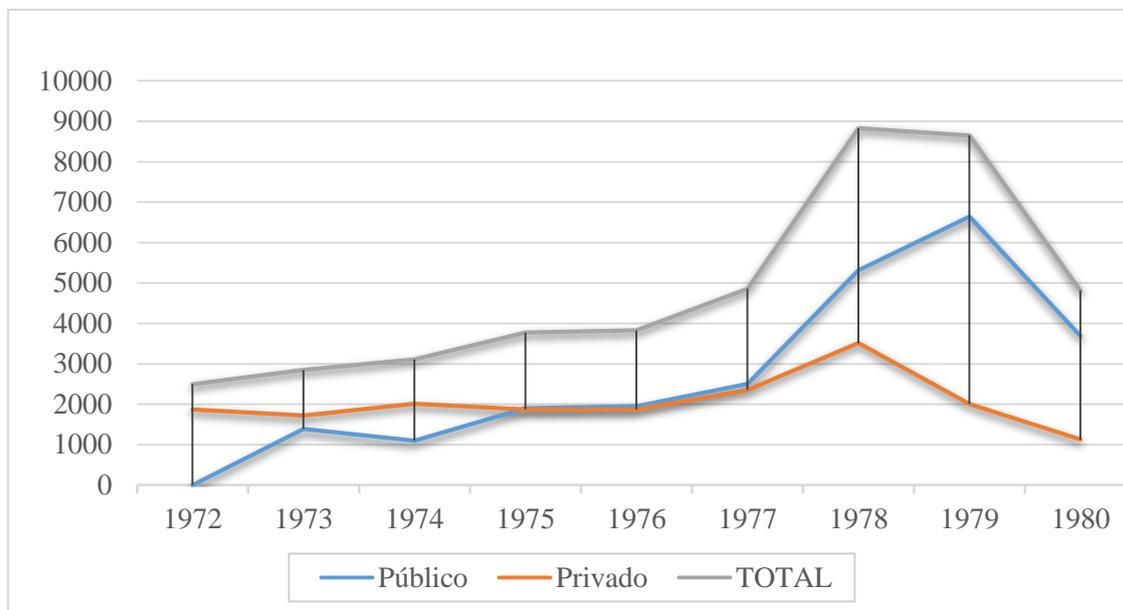
Porém, para pôr em prática o II PND, foi necessário que o Brasil captasse recursos financeiros externos, aumentou a oferta de moeda e por sua vez, pressionou o câmbio alto e como consequência, isso fez com que aumentasse a dívida do país, conforme o Gráfico 1. O endividamento brasileiro saltou de US\$ 2,4 bilhões em 1972 para US\$ 8,6 bilhões em 1979. Com o segundo choque do petróleo, veio a recessão internacional e com isso a captação de recursos externos caiu para US\$ 4,8 bilhões em 1980.

Vale ressaltar que diante das medidas adotadas no II PND e a necessidade de pôr em prática as ações do plano, é possível observar que há uma mudança na composição do capital tomador, passando a necessidade do setor público demandar mais recursos externos em comparação com o setor privado, com objetivo de fomentar a economia brasileira.

Em 1972 o setor privado era responsável por 75,1% do capital tomador de empréstimo, enquanto que o setor público correspondia por 24,9%. Contudo, justamente a partir de 1975, há uma mudança de panorama e o setor público passa a ser o principal responsável pelo endividamento brasileiro. Conforme Bresser-Pereira (2012) o crescimento com poupança

externa, implica em médio prazo, aumento da fragilidade financeira do país e, em seguida, crise de balanço de pagamentos que em medida aprecia o câmbio.

Gráfico 1 - Estrutura de empréstimo em bilhões US\$, por capital tomador para o período 1972-1980



Fonte: Dados compilados de DAVIDOFF CRUZ (1982, p.73)

Campos (1999) relata que com a retirada do setor privado da captação por recursos externos e conseqüentemente com a queda dos investimentos diante da recessão internacional, ocasionada pelo choque do petróleo, além das necessidades de recursos para o II PND, o governo brasileiro também se viu obrigado a aumentar a participação no endividamento em função dos desequilíbrios na conta de mercadorias e serviços produtivos, bem como do pagamento de juros e serviços que exigiam a entrada maciça de divisas.

2.3 A CRISE DA DÍVIDA EXTERNA “DÉCADA PERDIDA”

Em agosto de 1982, o México declara moratória e após as eleições de novembro, o Brasil passa a fazer parte do grupo de devedores problemáticos, recorrendo ao FMI. O aumento das taxas de juros internacionais e, conseqüentemente, o crescimento repentino do ônus da dívida são as causas mais imediatas da deficiência de divisas externas no caso brasileiro (BAHRY e PORCILE, 2004).

É possível observar nesse período, que há um crescente endividamento capitaneado pelo setor público, obtidos junto ao sistema financeiro internacional e que enquanto as economias desenvolvidas estavam em recessão, o governo brasileiro optou por estimular o crescimento através do endividamento externo, contudo, não esperava que o segundo choque do petróleo e a crise dos juros desencadeados no México, pudessem por fim as medidas que foram adotadas no II PND.

A década de 80 ficou conhecida como “A Década Perdida”, o país passou por uma recessão, no sentido de conter a crise da dívida externa e o aumento da inflação. Além disso, conforme Campos (2004), houve uma redução da arrecadação tributária e estatização da dívida externa, que limitou os aportes fiscais para cobrir as dificuldades financeiras das estatais e ampliou-se a interferência federal na gestão das empresas, utilizando-se preços e tarifas públicas irreais em políticas macroeconômicas de combate à inflação.

Conforme a Tabela 2, a década de 70 em função do milagre econômico, possibilitou ao país crescer em ritmo acelerado, com uma taxa média de 8,63%. Contudo, no decorrer da década de 80, o país estagnou e o Produto Interno Bruto (PIB) cresceu apenas 1,57%, devido à crise da dívida externa e a crise que sucedeu com o fim do modelo de desenvolvimento capitaneado pelo Estado.

Tabela 2 - Crescimento do PIB brasileiro em três décadas em %

<i>Período</i>	<i>PIB</i>	<i>PIB por habitante</i>
1971 – 1980	8,63%	5,72%
1981 – 1990	1,57%	-0,37%
1991 – 2000	2,65%	1,11%

Fonte: Ipeadata

Além disso, conforme Campos (1997, p. 109) “a inflação no país atingiu níveis altíssimos, ao final do ano de 1989, a inflação foi de 1.782,89% (IGP-DI/FGV), e ao primeiro trimestre do ano de 1990 corresponderam, respectivamente, as seguintes taxas inflacionárias: 56,11% (janeiro), 72,78% (fevereiro) e 84,32% (março).”

2.4 PLANO REAL E A REESTRUTURAÇÃO DA INDÚSTRIA BRASILEIRA

Diante da crise mundial na década de 80, marcada por baixo crescimento com elevadas taxas de inflação, em 1989 ocorre o *Consenso de Washington*, liderado por instituições financeiras internacionais como o Fundo Monetário Internacional (FMI), Banco Mundial e o Departamento do Tesouro dos Estados Unidos. Segundo Bresser-Pereira (1990) o *Consenso de Washington* formou-se a partir da crise do consenso keynesiano e da correspondente crise da teoria do desenvolvimento econômico.

Ainda segundo o autor, o consenso define as causas da crise latino-americana como sendo: a) o excessivo crescimento do Estado, traduzido em protecionismo, excesso de regulação e empresas estatais ineficientes e um número excessivo; e b) o populismo econômico, definido pela incapacidade de controlar o déficit público e de manter sob controle as demandas salariais tanto do setor privado quando do setor público.

Conforme Batista (1994) as principais diretrizes de política econômica que emergiram com o *consenso* foram: 1) disciplina fiscal; 2) priorização dos gastos públicos; 3) reforma tributária; 4) liberalização financeira; 5) regime cambial; 6) liberalização comercial; 7) investimento direto estrangeiro; 8) privatização; 9) desregulação; 10) direito de propriedade intelectual.

Em resumo, o *consenso de Washington* ficou marcado por uma linha ideológica chamada de neoliberalismo e está pressupunha que para as economias latino-americanas retornassem ao desenvolvimento, seria necessário uma redução do Estado, através de um ajuste fiscal e adoção de políticas econômicas em que o mercado desempenhe o papel fundamental, liberalizando a economia e permitindo privatizações.

Diante disso, já no início da década de 90, o governo Collor passou a adotar as medidas fundamentadas no *consenso de Washington*. Observa-se uma ruptura sobre o modo de conduzir a economia brasileira, que passa a predominar o desenvolvimento sobre a perspectiva do pensamento neoliberal, pondo um fim a política de proteção à indústria local (substituição das importações), imposta desde a década de 30.

Desse modo, conforme Kupfer (1998) acontece no Brasil no decorrer da década de 90, uma reestruturação da indústria brasileira, impulsionada pelo processo de liberalização da economia apoiado no tripé comercial, desregulamentação da economia, desestatização e a estabilização monetária a partir de 1994.

Com relação às privatizações, iniciaram-se no governo Collor, através do Programa Nacional de Desestatização (PND) em 1990, mas com o impeachment de Collor em 1992, diante das denúncias de corrupção, assume Itamar Franco (1992-1994) como presidente interino, tendo como Ministro da Fazenda Fernando Henrique Cardoso (FHC), que

posteriormente viria a ser presidente (1995-2002) e foi no governo FHC que se pode visualizar com mais evidência as privatizações em diversos setores da economia, inclusive com ampliação do Programa Nacional de Desestatização, conforme a Lei nº 9.491, de 9 de setembro de 1997, que passou a ter os seguintes objetivos:

Art. 1º O Programa Nacional de Desestatização – PND tem como objetivos fundamentais:

I - reordenar a posição estratégica do Estado na economia, transferindo à iniciativa privada atividades indevidamente exploradas pelo setor público;

II - contribuir para a reestruturação econômica do setor público, especialmente através da melhoria do perfil e da redução da dívida pública líquida;

III - permitir a retomada de investimentos nas empresas e atividades que vierem a ser transferidas à iniciativa privada;

IV - contribuir para a reestruturação econômica do setor privado, especialmente para a modernização da infra-estrutura e do parque industrial do País, ampliando sua competitividade e reforçando a capacidade empresarial nos diversos setores da economia, inclusive através da concessão de crédito;

V - permitir que a Administração Pública concentre seus esforços nas atividades em que a presença do Estado seja fundamental para a consecução das prioridades nacionais;

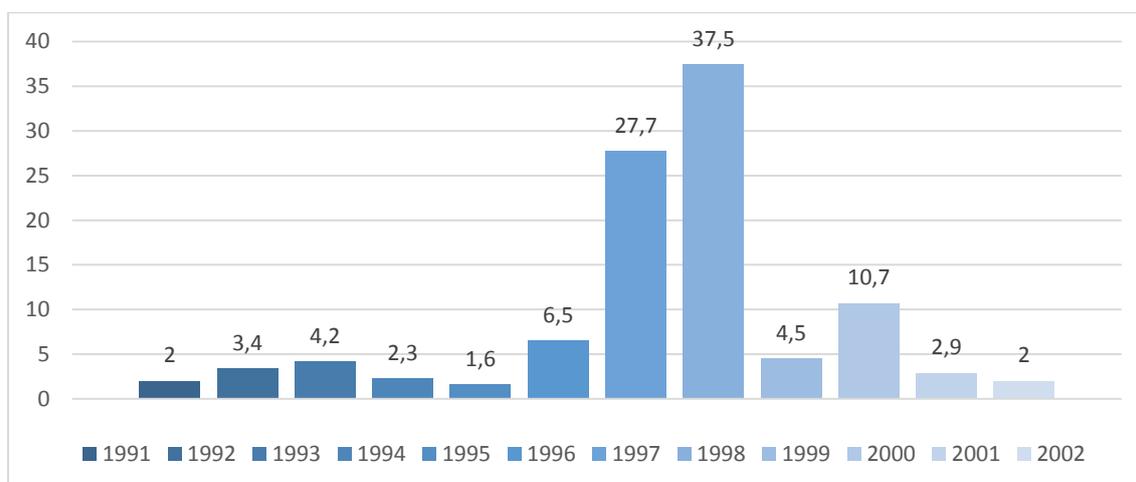
VI - contribuir para o fortalecimento do mercado de capitais, através do acréscimo da oferta de valores mobiliários e da democratização da propriedade do capital das empresas que integrem o Programa.

Segundo Almeida (2010) a principal inovação da Lei 9.491 foi a introdução da possibilidade de utilização pelos trabalhadores dos recursos depositados na conta do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço para aquisição de valores mobiliários no âmbito do Plano Nacional de Desestatização, através da aplicação em quotas de Fundos Mútuos de Privatização (art. 18).

Um dos principais objetivos tem sido o de proporcionar uma melhoria na qualidade dos serviços prestados à sociedade brasileira, através de aumento de investimentos a serem realizados pelos novos controladores. (SOARES, 2008)

Ao todo, conforme dados do Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), é possível verificar no Gráfico 2, a dimensão da privatização no Brasil ao longo do período (1991-2002). A privatização alcançou no período um total de US\$ 105,3 bilhões, somente o governo FHC, foi responsável por 88,8% das privatizações.

De acordo com dados do Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), os principais setores direcionados com as vendas das privatizações ao longo do período, foram: energia elétrica (31%), telecomunicações (31), mineração (8%), siderúrgica (8%), petróleo e gás (7%), juntos representam 85% dos investimentos, um total de US\$ 80,7 bilhões.

Gráfico 2 - Privatização no Brasil em US\$ bilhões no período 1991-2002

Fonte: BNDES

Segundo Pinheiro (1999) com as grandes vendas de 1997-1998, o Brasil foi capaz de atrair elevados montantes de investimento direto estrangeiro, que ajudaram a financiar os altos déficits em conta corrente, e de evitar a explosão da dívida pública, a despeito dos crescentes déficits públicos registrados desde 1995. Contudo, de acordo com Gennari (2001) é relevante levar em conta que apesar da expressividade do montante dos investimentos diretos estrangeiros no Brasil, principalmente nos anos 1997 e 1998, não surtiram grande alteração na taxa de investimento no país, que passou de 15,2% em 1991, para apenas 17,2% em 1999.

Ainda no governo Itamar Franco, sob responsabilidade de Fernando Henrique Cardoso como Ministro da Fazenda, é lançado o Plano Real, com objetivo de estabilizar a economia brasileira que vinha sofrendo com altos índices de inflação. De acordo com Pinheiro, Giambiagi e Gostkorzewicz (1999) por causa do impacto da taxa de câmbio sobrevalorizado no Plano Real, o plano de estabilização econômica baseou-se, principalmente, na sucessão de etapas que precederam a sua implementação: a adoção de medidas destinadas a buscar o equilíbrio das contas públicas; o estabelecimento de uma unidade de conta (URV) para alinhar os preços relativos da economia; e a conversão dessa unidade de valor na nova moeda estável da economia, o real.

As políticas adotadas do Plano Real, somadas à continuidade da abertura do país aos capitais estrangeiros e a manutenção de um diferencial elevado de taxas de juros permitiram que a moeda nacional ganhasse valor frente ao dólar. A princípio, o governo brasileiro adotou uma paridade máxima entre o real e o dólar, como equivalente à R\$1 = US\$1. O limite inferior não foi num primeiro momento oficialmente fixado. Entre julho e setembro de 1994 não houve

qualquer intervenção no mercado de câmbio que sofreu, de fato, uma apreciação, caindo para algo em torno de R\$0.85/US\$1. Tendo em vista que as consequências da apreciação da moeda afetaram a balança de transações correntes, em setembro o Banco Central realizou sua primeira intervenção no mercado de câmbio e anunciou, em outubro, informalmente, que estaria disposto a comprar dólares a uma taxa mínima de R\$0.82/US\$1, e vender a uma taxa máxima de R\$0.86/US\$1. Estava assim caracterizado um sistema ‘informal’ de bandas cambiais tendo apenas um limite superior oficialmente determinado, mas um limite inferior implicitamente assumido, haja vista o comportamento da autoridade monetária (SOARES; PINTO, 2008).

Desta forma, ficou estabelecido o regime da taxa de câmbio por meio de bandas cambiais, que caracterizou o controle da taxa com limites superiores e inferiores, podendo a taxa de câmbio flutuar dentro desse limite. Conforme Soares (2006) as medidas surtiram efeito, a taxa de câmbio foi mantida não só dentro da banda estabelecida, mas também dentro do esquema de prefixação cambial informalmente definido pelo Banco Central, dessa forma, foi estabelecido um regime de desvalorização da taxa de câmbio, porém sem a assunção de compromissos pelos atores monetários.

Contudo, as crises que se sucederam a partir de 1995, como as crises do México, a crise da Ásia em 1997 e da Rússia em 1998, criaram um clima de incertezas no mercado financeiro internacional sobre as economias emergentes. Mesmo que o governo brasileiro tenha aumentado a taxa de juros e utilizado da venda de reservas internacionais para conter a crise houve fuga de capital estrangeiro. Além disso, problemas internos, tais como a falta de comprometimento por parte do governo com o equilíbrio fiscal, a supervalorização cambial e a eleição presidencial de outubro de 1998, desestabilizaram ainda mais a economia brasileira (SOARES, 2006).

Em dezembro de 1998, o Fundo Monetário Internacional (FMI) e países industrializados anunciaram um pacote de ajuda ao Brasil de US\$ 41,5 bilhões. A partir disso, o governo brasileiro, em janeiro de 1999, modificou sua política cambial para um regime de câmbio flutuante, premido a isso pelos ataques especulativos que, nos últimos meses, reduziram suas reservas cambiais de US\$ 75 bilhões, em abril de 1998, para cerca de US\$ US\$ 30 bilhões, quando ocorreu a liberação do câmbio de 15 de janeiro de 1999 (SILVA, 2002).

Dessa forma, com a implantação do regime de câmbio flutuante no Brasil, a economia logrou ajustes substanciais no balanço de pagamentos e ao mesmo tempo foi capaz, através de uma política monetária guiada por metas inflacionárias, de manter a inflação em níveis aceitáveis.

Vale ressaltar que além da manipulação da taxa de câmbio, que foi desvalorizada entre o período de 1992-1998, também houve uma reforma comercial no sentido da eliminação dos controles quantitativos e administrativos sobre as importações somado a proposta de redução tarifária. A tarifa nominal média de importação, que era 40% em 1990, foi reduzida e atingiu com 13% seu nível mais baixo em 1995 (GENNARI, 2001).

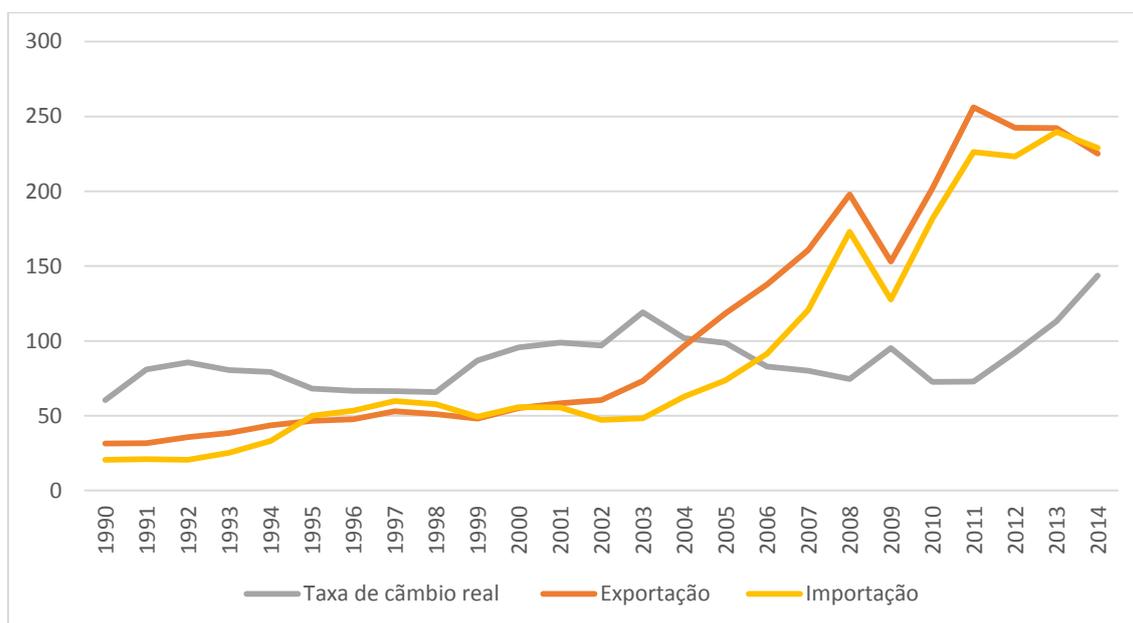
Ao final da década de 90, a liberalização comercial possibilitou ao país um salto na importação de produtos mais baratos e com qualidade aos similares produzidos no país. Por outro lado, impôs à indústria local obter ganhos de eficiência produtiva de forma a responder rapidamente à pressão da concorrência internacional. Entretanto, a defasagem de capacitação herdada dos anos de estagnação (anos 80), implicou em enorme pressão pela modernização dos procedimentos produtivos, sob o risco da própria sobrevivência para as empresas (KUPFER, 1998).

O crescimento do comércio entre 1990-2014, passou de US\$ 52,1 bilhões em 1990, para US\$ 454 bilhões em 2014, um crescimento expressivo de 771% no período. Contudo, a manipulação da taxa de câmbio combinado com uma queda nas tarifas de importações, torna-se evidente o crescimento das importações na década de 90. Conforme Pinheiro, Giambiagi e Gostkorzewicz (1999) a queda do valor das exportações no período 1995-1999 foi decorrente das crises financeiras internacionais, da queda das cotações das principais commodities no mercado internacional e do desaquecimento da economia mundial.

2.5 SOBREVALORIZAÇÃO CAMBIAL E A DESINDUSTRIALIZAÇÃO BRASILEIRA

A partir dos anos 2000, conforme o Gráfico 3, nota-se um *boom* das exportações brasileiras, tendo em vista uma crescente participação dos produtos primários. Em contrapartida, houve uma crescente importação de produtos industriais, decorrente de uma política cambial pautada na apreciação cambial a partir entre 2003-2008. Segundo Bresser-Pereira (2015) o governo Lula (2003-2010) recebeu do governo anterior uma taxa de câmbio altamente depreciada, mas foi deixou que ela se apreciasse nos oito anos desse governo. Em seu governo houve um breve período de bom crescimento empurrado pelo aumento do preço das *commodities*, mas assim que os importadores de manufaturados se organizaram para importar, (o que demora em média três anos), as empresas industriais, que haviam deixado de exportar no começo do governo, mas ainda conservavam o mercado interno, o perderam para os importados.

Gráfico 3 - Evolução das exportações e das importações em (US\$ bilhões) e da taxa de câmbio real* no Brasil – 1990-2014

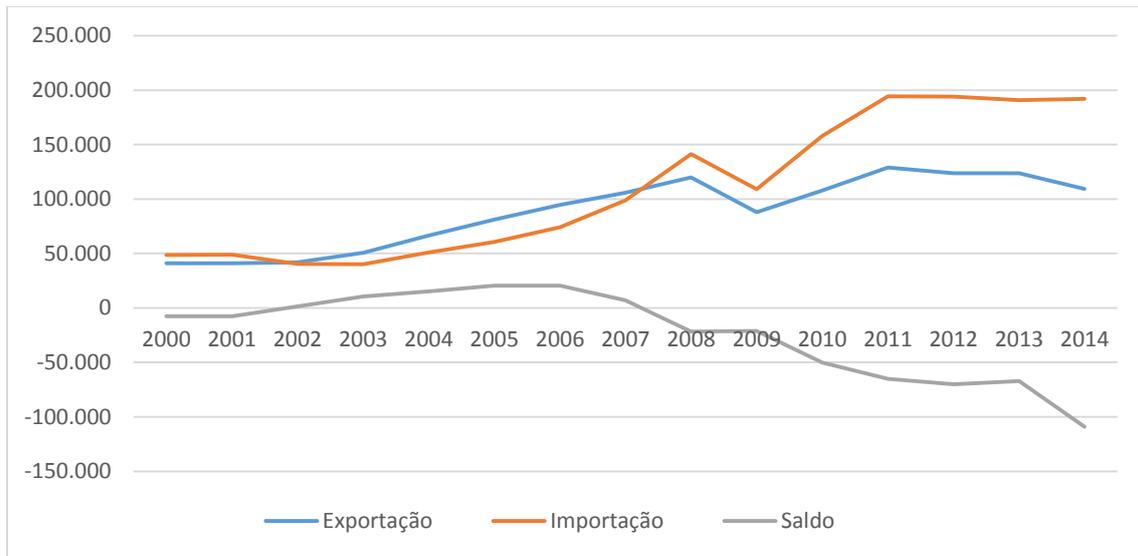


Fonte: Ipeadata

Nota: * Taxa de câmbio real referente aos meses de janeiro entre 1990-2014. Calculada pelo expurgo do Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC) e dos Índices de Preços por Atacado (IPAs) dos 16 mais importantes parceiros comerciais do Brasil da série nominal de taxa de câmbio (R\$ / US\$), ponderada pela participação de cada parceiro na pauta do total das exportações brasileiras em 2001.

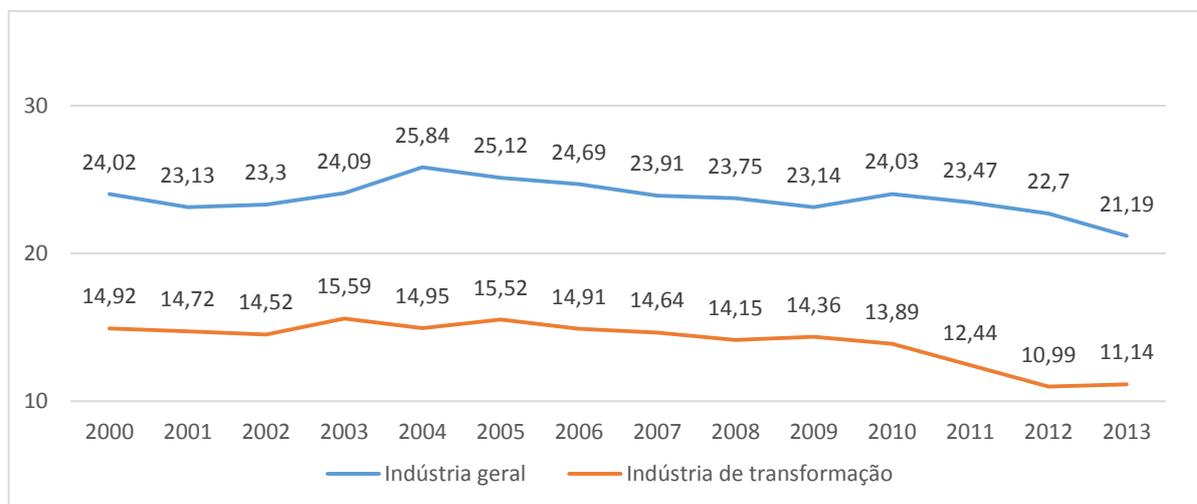
Chama atenção a pujança das exportações brasileiras a partir de 2003, conhecido como o *boom* das exportações de *commodities*, impulsionando pelo crescimento do consumo mundial, acelerado pela demanda do mercado chinês. Paralelo a isso, o efeito do aumento dos preços das *commodities*, contribuiu para que o saldo da balança comercial apresentasse saldo da balança comercial ao longo do período.

Reflexo de uma política cambial no governo Lula, pautado na apreciação cambial com objetivo de assegurar a inflação, afetou de forma desproporcional a indústria brasileira e estimulou as importações de produtos industriais, como se pode ver no Gráfico 4. Em 2003, o saldo da balança comercial de produtos industriais, encontrava-se positivo em US\$ 10,4 bilhões, crescimento que foi acompanhado até 2006 quando atingiu o montante de US\$ 20,3 bilhões. Contudo, entre 2003-2014 as importações cresceram 358%, enquanto que às exportações apenas 115,9%, como resultado, a partir de 2007, a balança comercial de produtos industriais vem apresentando crescente déficit comercial e ao final do período fechou ao saldo negativo de um montante de US\$ 109 bilhões em 2014.

Gráfico 4 - Balança comercial brasileira de produtos industriais em bilhões US\$

Fonte: MIDIC

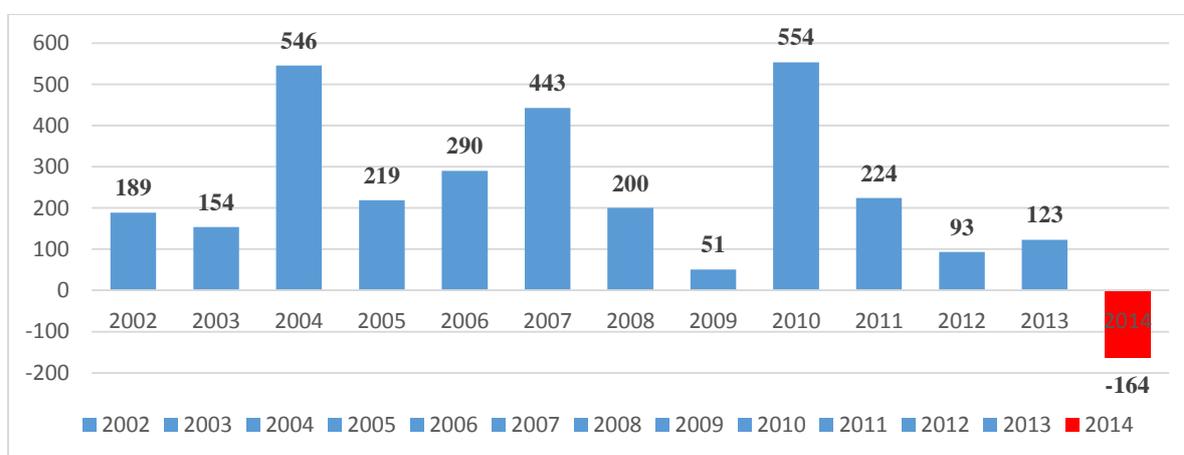
Em consequência disso, conforme o Gráfico 5, a participação da industrial geral e a participação da indústria de transformação em relação ao Produto Interno Bruto – PIB brasileiro, tem perdido força a partir dos anos 2000. A queda na variação é mais visível para a indústria de transformação, que em 2000 representava 14,92%, alcançou 15,59% em 2004, mas logo em seguida perdeu força e vem apresentando uma queda acentuada e em 2012 chegou ao patamar mais baixo do período, com uma participação de apenas 10,99%, houve uma pequena reação em 2013, mas ao longo do período a queda foi 25%.

Gráfico 5 - Participação da Indústria geral e da indústria de transformação no PIB brasileiro

Fonte: IBGE, Contas Nacionais Trimestrais

Diante deste cenário da perda de participação da indústria no PIB brasileiro, é possível concluir que o país está se desindustrializando, por sua vez, pode impactar profundamente no crescimento e desenvolvimento da economia do país, através da queda na geração do emprego e renda. De acordo com dados da FIESP (2015), em 2014, foi a primeira vez desde 2002 que as demissões da indústria de transformação superaram as admissões no Brasil, no acumulado do ano. Isso provocou a primeira redução líquida de emprego formal do setor nos últimos 13 anos, que representa uma perda líquida de cerca de 164 mil empregos formais na indústria em 2014.

Gráfico 6 - Geração líquida de emprego da indústria de transformação entre 2002 e 2014



Fonte: FIESP (2015)

Rowthorn e Ramaswamy (1999) explicam que a perda de participação do emprego industrial no emprego total de um país, pode ser considerada como uma consequência da desindustrialização. Mais tarde, Tragenna (2009) de forma mais ampla apresenta o conceito de desindustrialização, como sendo uma ocorrência em que tanto o emprego industrial, quanto o valor adicionado da indústria se reduzem como proporção do emprego total e do PIB, respectivamente. Desta forma, diante dos dados acima, pode-se verificar uma desindustrialização brasileira ocorrida nos últimos anos, em que a indústria de transformação reduziu sua participação tanto na participação do emprego quanto em proporção do PIB brasileiro.

Neste sentido, os pesquisadores Carvalho e Silva (2005), Palma (2005; 2014), Rajan e Subramanian (2009), Bresser-Pereira (2012; 2015), Bacha (2012), Marconi e Rocha (2012), Bonelli, Pessoa e Matos (2013), Lazzarini, Jank e Inoue (2013), Werneck (2013) e Oreiro e Marconi (2014) passaram a estudar a desindustrialização ocorrida no Brasil, com o objetivo de

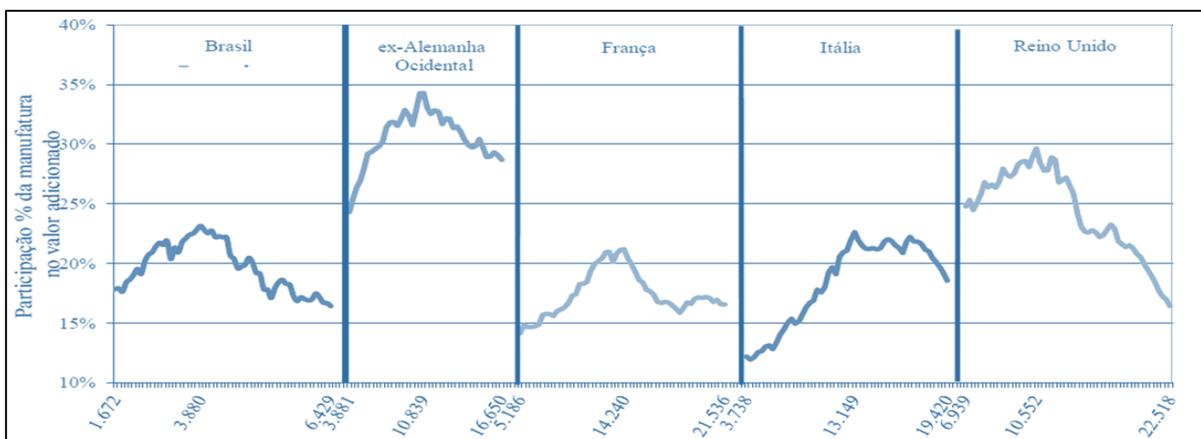
desvendar as possíveis causas, como também sugerir medidas para neutralizar os efeitos negativos desse fenômeno, que podem prejudicar o crescimento da economia brasileira.

Conforme Palma (2005) ocorre no Brasil uma desindustrialização “prematura”, em consequência de uma profunda mudança da política de substituição de importações em função do *Consenso de Washington*, que a partir da década de 1990, culminou numa liberalização comercial e financeira, sem que o país alcançasse um determinado nível de renda per capita, como processo normal de seu desenvolvimento.

Dessa forma, a desindustrialização quando em transição natural, pode ser positiva para economia, o que não ocorreu no caso do Brasil, sendo ela resultado de uma realocação de trabalho desde a fabricação até serviços, através da terceirização de atividades como limpeza, segurança, restauração e processamento de dados; resultado de uma redução da elasticidade-renda para os fabricantes; consequência de um maior crescimento da produtividade da indústria; resultado de uma nova divisão internacional do trabalho, o que reduz o nível de emprego nos países industrializados, especialmente para os que não possuem mão de obra qualificada (PALMA, 2014).

Marconi e Rocha (2012) explicam essa transição, ao analisar a renda per capita e a participação da manufatura no valor adicionado para países selecionados, conforme dados da Figura 1. Dessa forma, é possível verificar que a desindustrialização brasileira ocorre em um estágio de desenvolvimento bem menor do que aquele alcançado pelos países desenvolvidos selecionados.

Figura 1 - Renda per capita e participação da manufatura no valor adicionado (1950-2005; exceto ex-Alemanha Ocidental, de 1950 a 1991)



Fonte: Marconi e Rocha (2015, p. 869)

Mesmo quando comparado com países emergentes (Argentina, México, Coréia, Malásia e Tailândia), a transição para a economia brasileira apresentou o nível de renda per capita mais baixo entre os países analisados. É possível que a sobreapreciação da taxa de câmbio real explique uma parte dessa dinâmica nos países emergentes ocorrida de forma precoce, em virtude do impacto negativo sobre a demanda agregada, produção e, conseqüentemente, sobre a estrutura produtiva da economia. (MARCONI e ROCHA, 2012).

Além disso, os autores Carvalho e Kupfer (2007) também atribuem a desindustrialização ocorrida nos últimos anos, a uma transição da indústria brasileira passando de uma indústria com estrutura diversificada, para uma estrutura de especialização produtiva, porém a fase de diversificação da estrutura indústria brasileira terminou mais cedo em termos de seu processo de desenvolvimento do que ocorreu em outros países (Austrália, Canadá, EUA, Taiwan e Coréia), como resultado a indústria passou a especializar em favor de setores com menor conteúdo tecnológico, como o de *commodities*.

Outro aspecto a destacar é o fenômeno *Dutch Disease*, defendido por Bresser-Pereira, ex-ministro da fazenda, como principal causa da desindustrialização brasileira. Para o autor, a *Dutch Disease*, é uma falha de mercado, em decorrência da existência abundante de recursos naturais levando o país a se especializar na produção e exportação destes bens ou serviços. Estes, quando exportados, atraem divisas externas, que por sua vez, apreciam a moeda nacional e isso prejudica as exportações das indústrias, que não contam com vantagens de custos em relação aos concorrentes internacionais, como a produção de *commodities* do país, e assim necessitariam de uma taxa de câmbio mais competitiva para garantir uma rentabilidade no comércio internacional (BRESSER-PEREIRA, 2012).

Diante disso, Bresser-Pereira (2015), sugere como medidas para neutralizar a *Dutch Disease*, o mecanismo de “equilíbrio industrial”, pelo qual o governo pode estabelecer um imposto sobre as exportações de *commodities*, que deve ser igual à gravidade da *Dutch Disease*, contudo, apesar de ser necessária, é politicamente inviável, devido aos possíveis conflitos com os grupos de interesse. Neste sentido, como uma alternativa *second best*, o autor sugere, aplicar tarifa de importação composta por duas partes: uma “tarifa-câmbio” destinada a neutralizar a *Dutch Disease* e uma “tarifa-escalonamento” para dar conta da política universalmente adotada de se estabelecerem tarifas mais altas para os bens com maior valor adicionado *per capita*, trata-se de uma solução inferior à do imposto, porque só neutraliza a *Dutch Disease* para efeito de mercado interno.

Oreiro e Marconi (2014) compartilham o mesmo pensamento sobre a desindustrialização brasileira, atrelando-a à sobrevalorização da taxa de câmbio ocorrida nos

últimos anos, embora o crescimento dos salários reais a frente da produtividade do trabalho pós-2008 tenha contribuído para acelerar esse processo. Segundo os autores, a baixa produtividade do trabalho na indústria de transformação é resultado de baixos investimentos feitos na ampliação e modernização da capacidade produtiva, o primeiro devido à combinação do câmbio sobrevalorizado o segundo diante do juro real alto.

Bacha (2013) explica que o Brasil presenciou entre o período de 2005 a 2011 um processo de crescimento, consequência da bonança externa (entrada de capitais estrangeiros e um aumento dos preços de suas exportações de commodities) e em função disso a indústria de transformação perdeu participação no PIB. Ou seja, a indústria brasileira teria sido sim afetada pela chamada *Dutch Disease*, reiterando mais uma vez o conceito de uma valorização da taxa de câmbio real provocada pela melhoria das relações de troca de *commodities* e o aumento da transferência de recursos financeiros do exterior.

Carvalho e Silva (2005) chamam atenção para a vulnerabilidade do comércio dos produtos primários em comparação com os produtos industrializados. Para os pesquisadores o setor de produtos primários indica um declínio no comércio mundial, pois a taxa de crescimento das importações agrícolas mundiais é bem menor que a dos demais produtos. Ainda afirmam que as exportações brasileiras mais crescem para os mercados dos países em desenvolvimento, que nem sempre têm capacidade sustentada de pagamentos.

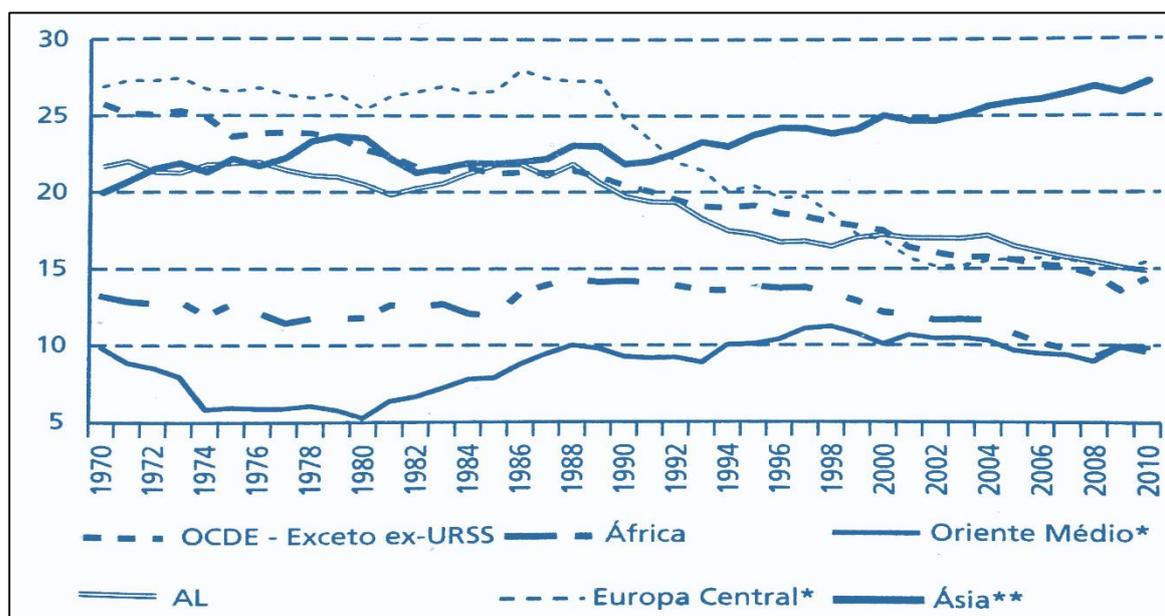
Rajan e Subramanian (2009) analisam os efeitos sobre as taxas de crescimento da indústria com relação ao que parecem fluir em grande parte através das taxas de câmbio reais. Os pesquisadores utilizam a hipótese de que o apoio aos influxos pode reduzir a competitividade dos setores industriais comercializáveis. Eles concluem que países com taxas de câmbio mais apreciadas, tem afetado negativamente, as exportações de setores industriais comercializáveis.

Bonelli, Pessoa e Matos (2013) atribuem ao fenômeno desindustrialização no Brasil há três dimensões inter-relacionadas: a primeira, de caráter cíclico, tem a ver com o fraco desempenho da indústria em nível global; a segunda, atribui importância à integração da China, da Índia e de outros países orientais de renda baixa à economia mundial, integração essa que mudou o quadro das vantagens comparativas globais com implicações não triviais para o desempenho da indústria em vários países pela concorrência das importações; uma terceira, estrutural como a anterior, é a tendência secular de perda de peso da indústria no mundo que resulta da mudança nos padrões de consumo que acompanha o processo de crescimento econômico, em que as atividades do setor de serviços ganham peso em relação às industriais.

Neste sentido, pode-se observar no Gráfico 7, o grau de industrialização médio por grupo de países medido pela participação da indústria no PIB a preços correntes de 1970 a 2010.

Com exceção da Ásia, impulsionado pelo vigor chinês, os demais grupos de países apresentaram uma perda de participação da indústria no PIB ou, na melhor das hipóteses, mantiveram a participação, podendo constatar que a desindustrialização ocorrida no Brasil não é fenômeno estritamente nacional, mas está diretamente relacionada a desindustrialização que está ocorrendo no mundo, em função do crescimento das economias dos países.

Gráfico 7 - Grau de industrialização médio por grupos de países, 1970-2010 em %



Fonte: Bonelli, Pessoa e Matos (2013, p. 55)

Por outro lado, Lazzarini, Jank e Inoue (2013), salientam que o problema da indústria brasileira estaria relacionado ao baixo crescimento da produtividade em comparação com o resto do mundo. Para os pesquisadores, muitos seguimentos industriais simplesmente não conseguiram suportar a pressão competitiva das economias emergentes do sudeste da Ásia, mais produtivas e eficientes.

É importante destacar, de acordo com dados do Banco Mundial em 2011, que o Brasil foi o país que menos importou no mundo, como proporção do seu PIB, reflexo de uma política de proteção à indústria doméstica. Segundo o economista Edmar Bacha (2012), a atual política do governo é altamente protecionista. Por um lado, esse fechamento nos priva de produtos importados que agregariam produtividade à economia; por outro, cria situações internas de monopólios e oligopólios que não são propícias ao crescimento da produtividade, porque sem competição não há inovação. A resistência política a esse aumento de participação das importações vem sendo exacerbada pela perda de competitividade da indústria de

transformação que, só muito recentemente, deixou de ser associado exclusivamente ao câmbio (WERNECK, 2013).

Neste contexto, para que a indústria brasileira volte a crescer é importante haver investimentos em pesquisa e inovação, com objetivo de obter ganhos de produtividade, pois por essa via, é possível que as empresas consigam obter economias de escala, ou seja, máxima utilização dos fatores produtivos envolvidos, com ganhos de eficiência na produção e, além disso, que possam estimular a criação e desenvolvimento de novos produtos. Contudo, o que se observa é que esse perfil inovador não é presente na maioria das indústrias do país, conforme a Pesquisa de Inovação Tecnológica realizada pelo IBGE (2010) no período de 2006 a 2008, que obteve como amostra um total de 100,5 mil indústrias, apresentou que apenas 38,1% foram inovadoras, percentual inferior ao observado nos setor de serviços, cuja taxa foi de 46,2%.

É importante ressaltar que a globalização tem pressionado cada vez mais as empresas por constantes transformações na busca de novos métodos e novas formas de transacionar suas mercadorias, incessantemente pela busca de reduzir os seus custos e gerar competitividade frente ao mercado cada vez mais globalizado e acirrado. As constantes transformações como a abertura comercial e financeira, a difusão da informação, a terceirização das atividades, a cadeia de fornecimento, internacionalização das empresas e mais recentemente a cadeia global de valor, são algumas das mudanças que impactaram profundamente as empresas e, conseqüentemente, os países que precisam entender esse contexto e inserir-se, como alternativa para o crescimento econômico.

Neste sentido, o papel do setor privado em busca pela produtividade, deve ser acompanhado por um ambiente macroeconômico, propiciado pelo Estado, que estimule os investimentos necessários para que a indústria possa crescer. Observa-se que o início da industrialização brasileira foi acompanhado por uma forte política de substituição das importações, com a globalização forçando os países a praticarem políticas liberais, forçou as empresas a inserir-se num ambiente cada vez mais competitivo.

Contudo, a transição pela qual a indústria brasileira passou a partir da década de 90, pode ser considerada de forma predatória, uma vez que, ao abrir a economia, as indústrias não estavam preparadas para tamanha abertura, mesmo que o governo Collor tivesse criado uma política industrial com a finalidade de amenizar os efeitos da abertura, entretanto, os objetivos se perderam diante das reformas vivenciadas no período. Em contraponto a isso, uma política cambial sobrevalorizada a partir de 2003, com o governo Lula, impactaram diretamente à indústria, uma vez que, estimulou as importações de produtos industriais. Mesmo que a o governo Dilma, tenha praticado depreciação do câmbio, contudo, ainda não surtiu efeito e ao

final de 2014, a balança comercial apresentou déficit após 13 anos de balança positiva, sendo os produtos industriais responsáveis por 79% das importações, pode ser que a médio ou longo prazo a depreciação da moeda para frear as importações possa surtir efeitos e diante deste cenário estimule a indústria local às exportações.

3 UMA DISCUSSÃO SOBRE A POLÍTICA INDUSTRIAL

O economista e político alemão George Friedrich List (1789-1846), em sua obra principal, “O Sistema Nacional de Economia Política” com primeira versão publicada em 1841, foi o primeiro pensador a tratar de política industrial, defendendo o papel do Estado no estabelecimento de medidas para o fortalecimento do setor, em especial com medidas protecionistas. O Sistema Nacional de Economia Política, ao longo do século XIX, foi uma resposta ao sistema britânico de livre comércio idealizado pela teoria clássica de Adam Smith e David Ricardo.

List (1989) percebeu que a livre concorrência entre duas nações altamente civilizadas só pode ser mutuamente benéfica, no caso de ambas estarem em um grau de desenvolvimento industrial mais ou menos igual, em contrário, qualquer nação que estiver atrasada em relação a outra, do ponto de vista industrial e comercial, dificilmente conseguiria competir.

Neste sentido, Krugman (1989), Chang (1994), Possas et. al (2001), Kupfer (2003) e Suzigan e Furtado (2006) analisam a política industrial pelo modelo setorial, argumentam que a concorrência é essencial para a dinâmica do sistema capitalista, contudo, o sistema apresenta desequilíbrios e falhas de coordenação, e em função disso há necessidade de intervenção por parte do Estado como regulador.

Schumpeter (1934) por sua vez, pressupõe que os desequilíbrios intrínsecos à economia capitalista ocorrem em função da busca pelo lucro, neste contexto, a inovação possui papel importante, pois desencadeia efeitos dinâmicos de desajuste e de expansão. Assim, empresas que buscam inovações, em novos produtos, métodos de produção e novos mercados, podem criar vantagens competitivas.

Para Krugman (1997) os padrões de vida nacionais são determinados por fatores internos e com isso, manter o crescimento da produtividade e o progresso tecnológico é importantíssimo, uma vez que, impulsiona o comércio com base na vantagem comparativa. Além disso, Krugman (1993) argumenta que a política industrial deve se restringir a identificar setores industriais localizados geograficamente e apoiar suas vantagens competitivas, de modo a criar externalidades positivas para o conjunto da economia.

Neste enfoque, a Política Industrial é ativa e abrangente, direcionada a setores ou atividades industriais indutoras de mudança tecnológica e também ao ambiente econômico e institucional, que condiciona a evolução das estruturas de empresas e indústrias e da organização institucional, inclusive a formação de um sistema nacional de inovação. (SUZIGAN, FURTADO, 2006)

Dessa forma, o Estado pode utilizar a política industrial como um plano estratégico com objetivo de desenvolver ações que fomentem o desenvolvimento de setores e que possam estimular o crescimento econômico do país.

Por outro lado, os pesquisadores Ferreira e Hamdan (2003), Canêdo-Pinheiro et al. (2007), Schymura e Canêdo-Pinheiro (2013) defendem que a construção da política industrial deve ser horizontal, de forma a desenvolver ações para o desempenho da economia em sua totalidade, sem sinalizar setores específicos.

De acordo com Ferreira e Hamdan (2003) políticas de cunho horizontal, compreendem ações sobre a estrutura tributária e da legislação trabalhista, o funcionamento do mercado de crédito, o sistema educacional e de saúde, o financiamento do setor de infraestrutura e a definição de um marco regulatório, entre outros, são fatores determinantes para o crescimento de longo prazo.

Como justificativa os pesquisadores utilizam do argumento que a proteção de setores selecionados inibe a competição, por sua vez, cria um ambiente de “acomodação” e em função disso, empresas deixam de fazer investimentos fundamentais para o crescimento, como por exemplo, em inovação, que é um dos principais motores para a competição.

Schymura e Canêdo-Pinheiro (2013) chamam atenção para o custo que a política industrial exerce para a sociedade, segundo os autores, com relação ao Brasil, desde a década de 1960, enormes volumes de subsídios públicos foram aportados e boa parte da energia gerencial do governo foi canalizada (às vezes em detrimento de outras áreas importantes) para industrializar o País numa extensão e profundidade superiores às da maioria dos países em desenvolvimento.

Contudo para Ferraz (2009) as questões relacionadas à política industrial costumam exaltar debates acalorados entre os estudiosos do assunto, muitas vezes os comentários enveredam por caminhos muito mais ideológicos do que pautados por lisura e imparcialidade na análise dos méritos, ou não, de tal política.

3.1 POLÍTICA INDUSTRIAL E O PAPEL DE ORGANIZAÇÕES INTERNACIONAIS

Há uma discussão sobre a validade ou não da utilização das Políticas Industriais como mecanismo de Estado para com o crescimento da economia. Países desenvolvidos, com capacidade produtiva industrial de alto nível, defendem o livre comércio, e a utilização de práticas de liberalização do comércio com os países em desenvolvimento, que caminham no sentido de se industrializar e obter ganhos de produtividade comparáveis aos países desenvolvidos (CHANG, 2004).

Organizações internacionais defendem o livre comércio, como a Organização Mundial do Comércio – OMC e o Banco Mundial. A OMC (2014) é o principal fórum de discussão, negociação e regulação multilateral do comércio internacional e seu papel é a redução das barreiras comerciais como uma forma mais evidente de incentivo ao comércio, essas barreiras incluem os direitos aduaneiros (ou tarifas) e medidas como a proibição ou cotas que restringem seletivamente quantidades de importação. A OMC considera que a abertura é um benefício para os países menos desenvolvidos e através disso, cria-se tempo para que os países se adaptem a economia de mercado, com maior flexibilidade e privilégios especiais.

Na Rodada de Doha ocorreram negociações no âmbito da OMC com representantes dos países membros, com o objetivo de ampliar o acesso aos mercados e reduzir o apoio doméstico e subsídios às exportações. As negociações da OMC indicam que políticas industriais as quais predominem medidas consideradas como horizontais, de acesso irrestrito e não seletivo, seriam mais adequadas por serem menos distorcidas em termos de alocação de recursos (PABIS, 2009).

Contudo, de acordo com os autores Mazzuchetti, Rodrigues e Ramos (2014) com relação às estratégias, bem como as negociações no âmbito da Rodada Doha da OMC, não lograram êxito, em função da crise de 2008, que provocou uma queda de 13,7% no comércio mundial e esse ambiente fez com que ocorresse uma retração da atividade produtiva com aumento do desemprego, de modo que o cenário foi propício às ações protecionistas.

As exportações agrícolas foram uma das discussões na Rodada Doha, e sabendo que países desenvolvidos possuem condições de subsidiar sua produção, além de fazer uso de outras formas de protecionismo, também o fizeram. De acordo com Ferreira e Gimenes (2009) o agronegócio é o setor em que os países em desenvolvimento dispõem de maior vantagem competitiva. Porém, observa-se que esse é justamente o mais protegido nos Estados Unidos, na Europa e no Japão. Como exemplo pode-se citar a lei *Farm Bill* dos Estados Unidos, aprovada no congresso americano em 2008, com gastos na agricultura de US\$ 30,7 bilhões, até 2012.

Além disso, segundo Mazzuchetti, Rodrigues e Ramos (2014) a capacidade participativa e de obter êxito no sistema de negociações da OMC não é evidente para os países em

desenvolvimento, considerando os custos da participação, que envolve razoável mobilização de recursos humanos especializados e, em geral, contratação de auxílio externo à administração governamental como forma de complementar e refinar a análise factual, econômica e jurídica.

Vale ressaltar que o protecionismo é presente, apenas mudou de configuração, antes, os países desenvolvidos aplicavam medidas tarifárias, e hoje, o que se observa é o número crescente de medidas não tarifárias, que mascaram o comércio entre os países.

O Banco Mundial, fundado em 1945 nos Estados Unidos, atualmente possui 188 países membros ou acionistas, é uma fonte vital de assistência financeira e técnica aos países em desenvolvimento ao redor do mundo, com objetivos de reduzir a pobreza e apoiar o desenvolvimento em conformidade com o pensamento de livre mercado.

Pereira (2014) relata que no contexto histórico do Banco Mundial, a década de 90 foi marcada por uma disputa entre a ortodoxia neoliberal comandada pelos EUA, e a proposta de desenvolvimento capitalista, orientado pelo Estado, encabeçado pelo Japão, na época a maior economia industrial do mundo e o segundo maior acionista do Banco Mundial.

O aparelhamento do poder das economias desenvolvidas em torno das hipóteses neoliberais, impedem uma análise mais sucinta sobre os resultados desse pensamento econômico, que tanto as organizações internacionais defendem. Em função disso, a carteira de empréstimos do Banco Mundial funcionou como instrumento para fazer circular, internalizar e institucionalizar o produto principal: ideias econômicas e prescrições políticas sobre o que fazer, como fazer, quem deve fazer e para quem em matéria de desenvolvimento capitalista, nas suas mais variadas dimensões (PEREIRA, 2014).

3.2 POLÍTICA INDUSTRIAL E A ATUAÇÃO DE PAÍSES SELECIONADOS

O fato é que vários países desenvolvidos utilizaram o poder do Estado para fomentar a indústria, conhecida como indústria nascente. De acordo com o economista sul-coreano Ha-Joon Chang (2004) em sua obra “Chutando a escada: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica” faz uma analogia que os países desenvolvidos, estão impedindo que os países em desenvolvimento, adotem políticas e as instituições que eles próprios usaram no passado.

Chang (2004) relata que a Grã-Bretanha, foi o primeiro país a adotar medidas protecionistas, por meio da política de substituição de importações aos tecidos, em especial os de lã, como estratégia de fomento para indústria nascente no século XVI. Essa proteção levou a representar pelo menos a metade da renda da exportação no século XVIII, somente após as

Guerras Napoleônicas em 1815, os fabricantes da Grã-Bretanha, cada vez mais preparados, passaram a intensificar a pressão pelo livre comércio.

Com relação aos Estados Unidos, a proteção à indústria nascente passou a vigorar no país com o argumento de Alexandre Hamilton, Secretário do Tesouro dos Estados Unidos (1789-1795) defendia tarifas de importação e até a proibição da importação, uma vez que, a concorrência estrangeira impediria que as novas indústrias de se desenvolverem nos Estados Unidos, a menos que a ajuda governamental compensasse os prejuízos iniciais. (CHANG, 2004)

Somente depois da Segunda Guerra Mundial, os Estados Unidos, com sua incontestável supremacia industrial, finalmente liberaram o comércio e passaram a pregar o livre-comércio, contudo, nunca tiveram um regime de tarifa zero como ocorreu com a Grã-Bretanha. (CHANG, 2004)

A Alemanha é conhecida como o berço da proteção à indústria nascente, em aspectos tanto intelectuais quanto políticos, CHANG (2004) inclusive chama atenção para o papel do pioneiro alemão em mineração e metalurgia, Graf Von Reden, entre o século XVIII e começo do XIX, pois ele conseguiu introduzir tecnologias avançadas dos países mais desenvolvidos, especialmente da Grã-Bretanha (onde obteve a tecnologia da siderurgia, o forno a coque e o motor a vapor), mediante uma combinação de espionagem industrial patrocinada pelo Estado com a cooptação de operários especializados. A partir de 1840, com o crescimento do setor privado, diminuiu a interferência do Estado alemão no desenvolvimento industrial. Mas isso não significou um recuo, e sim a transição de um papel diretivo para um mais orientador (CHANG, 2004).

Dessa forma, é possível observar que nos países desenvolvidos, o Estado como protagonista, atuou no processo de industrialização e adotou diversas medidas para o fortalecimento do setor industrial, por meio da proteção às indústrias, espionagem industrial, importação de mão de obra especializada, investimento em infraestrutura, fornecimento de crédito, a criação de instituições de ensino e pesquisa, subvenções as exportações, entre outras.

Atualmente os países desenvolvidos com um aparato industrial moderno e avançado, em termos de produtividade, querem camuflar a história pela qual percorreram para a industrialização e pregam a liberalização do comércio mundial a custos dos países em desenvolvimento, com difícil capacidade de competir internacionalmente, quando comparado com economias industriais. Além disso, países desenvolvidos utilizam dos mecanismos necessários para coibir políticas industriais dos países em desenvolvimento, quando por meio organismos internacionais implicam em condições para abertura comercial (CHANG, 2004).

Como exemplo, recentemente a União Europeia – UE acionou a OMC contra os incentivos industriais no Brasil. De acordo com dados da UE, as medidas fiscais brasileiras conferem uma vantagem injusta aos produtores nacionais e são contrárias às regras da OMC. O Brasil faz incidir uma elevada tributação interna em vários setores, como o setor de automóveis, o das tecnologias da informação e o das máquinas utilizadas pela indústria e pelos profissionais. Como exemplo, o imposto sobre os veículos de automóveis importados pode ser superior ao que incide sobre os automóveis produzidos no Brasil em até 30% do valor de um automóvel (UE, 2014).

Em resposta, o Brasil rejeitou o painel solicitado pela UE sobre medidas fiscais. Para o governo brasileiro, as medidas adotadas eram coerentes com suas obrigações multilaterais. Os programas foram destinados a promover uma mudança de paradigma na produtividade e desempenho tecnológico, bem como a inovação e a força de trabalho de capacidade. As empresas se beneficiaram diretamente, de forma não discriminatória, com investimento nacional e estrangeiro, também não foram discriminados com base na origem nem eram subordinados à utilização de insumos nacionais ou produtos acabados que beneficiam dos programas (WTO, 2014).

Historicamente, o Brasil passou a implantar a política de substituição de importações a partir de 1930, com o governo Vargas, de modo a incentivar a indústria nascente a se desenvolver. Passados 50 anos de políticas industrial, com o fim do milagre econômico e uma abertura da economia brasileira com o novo modelo neoliberalismo vivenciado na década de 90 com o governo Collor, colocou um fim o modelo de política industrial até o ano 2000.

Em 2003, com o governo Lula, através da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior – PITCE, novamente a política industrial entrou em vigor, fortalecendo o setor industrial com diversas medidas de incentivo a inovação, novas tecnologias e investimentos em infraestrutura, mesmo mudando de nome Política de Desenvolvimento Produtivo – PDP, Plano Brasil Maior - PBM, a essência da PITCE perdura até os dias atuais.

A China, por exemplo, com a participação na Organização Mundial do Comércio – OMC em 2001, possibilitou ao país promover o comércio exterior e incentivar setores de maior produtividade, permitindo a exploração de vantagens comparativas. Contudo, o crescimento da China nos últimos anos somente foi possível devido à atuação do Estado em políticas voltadas para a proteção da indústria nacional. Destaque para o amplo esforço do Estado chinês em promover o desenvolvimento industrial, com proteção ao mercado interno, a oferta de financiamento o estímulo ao desenvolvimento tecnológico e diversas iniciativas visando

aproximar as empresas das universidades e das instituições de pesquisa, auxiliam as empresas chinesas de enfrentar a competição estrangeira (GUIMARÃES, 2012).

A Índia também incentivou a indústria local através de uma estratégia de desenvolvimento com base em planos quinquenais, na prioridade à industrialização pesada com forte proteção da atividade empresarial, promoveu a preservação da pequena produção artesanal, a pequena participação do capital estrangeiro e a propriedade ou controle estatal dos setores estratégicos (PRATES; CINTRA, 2009). Contudo, na década de 1980 a economia indiana passou a exibir problemas crescentes em seu balanço de pagamentos, fortalecendo a alternativa de abertura do mercado interno e desregulamentação de diversos mercados, com o propósito de acentuar a presença do país no mercado mundial (ABDI, 2011).

Assim como ocorreu no Brasil na década de 90, com a liberalização da economia indiana, o setor industrial também passou por dificuldades diante de uma perda do peso do setor industrial na economia. Atualmente, para reverter essa situação, cabe ao Departamento de Política Industrial e Promoção – DPIP, do governo, o papel de regulação e administração do setor industrial, como um facilitador de tecnologias e incentivos nos fluxos de investimento.

Pode-se concluir que os países acima estudados, historicamente, incentivaram o início da industrialização com proteção ao setor industrial. Passados 200 anos em busca da industrialização e com medidas protecionistas (com início em 1817), países como Inglaterra e os Estados Unidos e com um parque industrial avançado, lançaram o desejo por uma liberalização dos mercados, com objetivo de obter maior alcance para seus produtos.

Foi somente a partir do século XIX, que os países em desenvolvimento embarcaram pela corrida para a industrialização, diante de uma pressão das economias desenvolvidas pela liberalização. Neste contexto, países em desenvolvimento adotaram medidas neoclássicas às custas de perda de competitividade internacional, muitas indústrias fecharam e ocorreram perda de empregos. Atualmente, para reverter este cenário, os países em desenvolvimento passaram a criar política industrial como mecanismo para promover o crescimento da produtividade por meio de inovação, sendo esta, uma forma de criar condições para competição internacional.

3.3 POLÍTICA DE INDUSTRIALIZAÇÃO BRASILEIRA

3.3.1 Políticas industriais do governo Getúlio Vargas

O processo de industrialização brasileira, inicia-se a partir dos anos 1930, com o governo Getúlio Vargas (1930-1945) que fomentava a política de substituição de importações,

via transferência de recursos do excedente das exportações de café para o setor industrial nascente, por meio de investimento em infraestrutura e proteção às indústrias que se consolidavam no Brasil.

Para Ianni (1971), Lessa (1985), Fonseca (2010) e Bastos (2011) o governo Vargas adotou uma política nacional-desenvolvimentista, cuja perspectiva de longo prazo detinha como objetivos principais a industrialização acelerada e a modernização do setor primário. De acordo com Bastos (2011) o programa de governo era claro, propiciar um ambiente favorável para os investimentos em direção à produção industrial, com o objetivo de superar os pontos de estrangulamentos da economia brasileira.

Em função disso, o governo Vargas criou vários órgãos, legislações e medidas para fomentar o crescimento do setor industrial, tais como a criação do Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio, Instituto do Açúcar e do Alcool, Código de Minas, Código de Águas, IBGE, Comissão de Defesa da Economia Nacional, Consolidação das Leis Trabalhistas, expansão do crédito, criação da Carteira de Crédito Agrícola e Industrial do Banco do Brasil e da Superintendência da Moeda e do Crédito (CORONEL, AZEVEDO, CAMPOS, 2014).

“Neste período, o setor principal da indústria era o de bens de consumo não durável seguido em menor proporção pelo de bens intermediários e pelo de bens de consumo durável e de capital, de reduzida expressão” (CANO, 1998, p. 73). Em defesa do Processo de Substituição de Importações (PSI), com objetivo de acelerar a industrialização brasileira, o governo Vargas entendia que os bens de capital, como insumos básicos ao setor industrial e à modernização agrícola deveriam ser importados. Enquanto que, impunham barreiras às importações de bens de consumo já produzidos internamente ou cuja oferta doméstica se pretendia estimular, bem como os bens considerados supérfluos.

Vargas destacava a necessidade de crescimento acelerado, decorrente tanto de investimentos privados por meio da modernização do setor primário e ao aprofundamento da industrialização, quanto de investimentos públicos em infraestrutura (FONSECA, 2010).

Contudo, há uma discussão sobre a intencionalidade do governo Vargas para com o setor industrial, pois conforme afirma Furtado (1977) o crescimento do setor industrial na década de 30, deveu-se como fruto da política de defesa do café, que teria sido implementada pelo governo, pelas seguintes razões:

- a) seja devido às exigências pragmáticas impostas pela crise, por sua repercussão no balanço de pagamentos e na arrecadação de impostos;
- b) seja por razões de ordem política, frente à importância do setor cafeeiro e pela própria composição do governo, chamando atenção a seus compromissos conservadores, “oligárquicos” e “agraristas”; ou (c) seja, ainda, devido a um terceiro fator, assinalado em uma passagem, na qual se menciona não propriamente a política

governamental, mas a decisão individual dos capitais privados, em busca de diversificação dos investimentos, já que nas atividades voltadas ao mercado interno havia maior perspectiva de lucro, frente à crise das atividades de exportação (Furtado, 1977, p.198).

Sendo assim, para Furtado (1977) a industrialização seria um subproduto da política de defesa dos interesses do café, política esta, em função da crise do café em 1929, contextualizada por uma superprodução de café em momento de crise mundial, desencadeada com a quebra da Bolsa de Valores de Nova York nos Estados Unidos, período conhecido como “A Grande Depressão”.

Diante disso, houve uma reestruturação da economia brasileira passando de agroexportadora, para uma economia em constante processo de industrialização, uma vez que os cafeicultores passaram a investir no setor industrial, alavancando a indústria brasileira, como um mecanismo para evitar o aprofundamento da crise nas finanças governamentais.

Contrário à abordagem por Furtado (1977), que a industrialização era um subproduto da política de defesa e interesses do café, Fonseca (2003) argumenta que existiam várias evidências empíricas da consciência por parte do governo Vargas para com a industrialização brasileira, cita-se abaixo algumas delas:

- a) Criação das instituições na década de 1930 pelo governo;
- b) Implantação de tratado de comércio em 1935 com os Estados Unidos, este concedeu vantagens a alguns produtos de exportação brasileiros (café, borracha e cacau) em troca da redução de 20% a 60% na importação de certos artigos norte-americanos, como máquinas, equipamentos, aparelhos e aços, essenciais a indústria brasileira;
- c) Mudança na pauta de importações, em coerência com o modelo substitutivo, ou seja, mudando-a qualitativamente através da perda da posição relativa dos bens de consumo frente à elevação dos bens de capital, intermediários e insumos industriais;
- d) Política protecionista adotada com a reforma tributária de 1934;
- e) Política creditícia voltada diretamente à indústria;

O importante é que a partir do Governo Vargas, a indústria brasileira passou a obter saltos significativos e cresceu, entre 1933 e 1939 à taxa média de 11,2% (VILLELA; SUZIGAN, 1973).

Enfim, pode-se considerar um importante papel do Governo Vargas para o início de industrialização brasileira, pois começou a caminhar no sentido de crescer e se desenvolver, e que deram continuidade com mais ênfase no governo de Juscelino Kubitschek, por meio de uma política mais planejada e organizada.

3.3.2 Política industrial do governo Juscelino Kubitschek

Em 1948 é criada a Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL), com o objetivo de compreender o desenvolvimento econômico dos países latino-americanos, realizando análises sobre as especificidades destes países, com destaque para as contribuições do economista Raúl Prebisch, tendo iniciado o pensamento estruturalista do desenvolvimento econômico.

De acordo com Colistete (2006), em função da publicação do “Manifesto” da industrialização na América Latina de Raul Prebisch, de setembro de 1949 na Revista Brasileira de Economia, inaugurou-se uma nova fase das ideias favoráveis à industrialização acelerada no Brasil. Traduzido por Celso Furtado e editado cerca de 4 meses após ter sido divulgado no âmbito da CEPAL, o trabalho de Prebisch recebeu uma rápida e ampla acolhida nos meios técnicos e empresariais tanto na capital federal como em São Paulo, tornando-se logo o centro de um intenso debate entre as principais correntes econômicas da época no Brasil.

Claramente a perspectiva que estava por trás das pesquisas realizadas no âmbito da CEPAL, era a da teoria do subdesenvolvimento e a análise dos entraves que eram colocados ao desenvolvimento dos países periféricos. Dentre esses entraves, os problemas da dimensão dos mercados e da necessidade de transposição dos limites criados à produção de bens de capital aparecem em destaque como elementos que limitavam a continuação do processo de industrialização por substituição de importações (AMADO; MOLLO, 2013).

O pensamento cepalino propunha que o Estado deveria apoiar a industrialização como forma básica de superação do subdesenvolvimento dos países da América Latina. No Brasil, esse pensamento influenciou com mais intensidade durante as décadas de 50 e 60, caracterizando um momento importante para economia brasileira, que oportuniza ensinamentos até os dias atuais.

A influência da CEPAL no Brasil, tem sido reconhecida como a mais significativa entre os países da América Latina, embora essa influência ocorreu tanto entre intelectuais e *policy-makers*, como entre o empresariado industrial, e se desenvolveu sobretudo mediante a análise de agregados macroeconômicos, em uma abordagem muito próxima a dos modelos de crescimento keynesianos e neoclássicos que proliferaram a partir dos anos 40 (COLISTETE, 2001).

Com os estudos realizados pela CEPAL, pode-se diagnosticar quais eram os principais aspectos que diferenciavam os países ricos dos pobres. Pode-se concluir que as diferenças eram frutos das relações comerciais entre os países e os mercados internos poucos desenvolvidos.

A CEPAL, foi durante os anos 1950 até os anos 1970 uma Escola do Pensamento, responsável por uma interpretação do desenvolvimento econômico da América Latina que

confrontava aspectos fundamentais do desenvolvimento e recuperação das economias no imediato pós-guerra (ALMEIDA FIHO; CORRÊA, 2012).

Sendo assim, através do pensamento cepalino de desenvolvimento alicerçado pela atuação do Estado em promover a indústria brasileira, o governo Juscelino Kubitschek (1956-1961) com a criação do Grupo Misto CEPAL/BNDE, implantou o Plano de Metas, também conhecido como “50 em 5”, ou seja, fazer o Brasil crescer 50 anos em 5. O Plano era ousado e estava ligado aos setores com mais entraves para o crescimento do país. Segundo Ianni (1971) as primeiras ações governamentais foram no sentido de conter os pontos de estrangulamentos da economia, por meio de investimentos infraestruturais por parte do Estado.

Além disso, uma expansão do setor industrial no sentido de difundir a produção de bens de consumo durável e de capital, em grande parte por investimentos externos. Ianni (1971) afirma que o objetivo era atrair o interesse de empresários estrangeiros, com seu capital e sua tecnologia. O Plano de Metas foi o mais completo e coerente conjunto de investimento até então estabelecidos no Brasil.

Caputo e Melo (2009) consideram a Instrução 113 da Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC) um importante instrumento para a industrialização nacional, pois permitiu para o Brasil importar máquinas e equipamentos sem cobertura cambial para o país, na forma de investimento direto, e com isso, ampliou o papel do capital estrangeiro na economia industrial brasileira, nos anos de 1955 a 1963. A instrução 113 da SUMOC, foi criada no governo Café Filho, mas foi ampliada no governo JK, acompanhado de outras formas de incentivo ao capital estrangeiro, a favor de seu Plano de Metas.

Com a Instrução 113 da SUMOC, o governo tinha como objetivo modernizar a indústria nacional, por meio de máquinas e equipamentos necessários ao sistema produtivo, sem comprometer o balanço de pagamentos. “Provavelmente, a instrução favoreceu a construção do tripé da economia brasileira, no qual o capital produtivo estatal e o privado estrangeiro e nacional se associaram no processo de industrialização nacional” (CAPUTO; MELO, 2009, p.518)

A expansão da política industrial desenvolvimentista de JK, propiciou o clima favorável para a chegada de investimentos estrangeiros, caracterizada pelo sistema cambial que favorecia as importações de equipamentos e matérias-primas, pela tarifa aduaneira protecionista, pelos favores cambiais e financeiros ao capital estrangeiro e pela presença do Estado como empresário para os setores de infraestrutura e de linhas de financiamento via BNDE (SUZIGAN, 1986).

Diferente da política nacional-desenvolvimentista adotada por Vargas, no governo Juscelino Kubitschek, a política era de tipo internacionalista-desenvolvimentista, caracterizando a diferença entre os dois governos, sendo que o segundo se remeteu com mais ênfase na condução da política econômica externa. Lessa (1985) afirma que de fato, o caráter desenvolvimentista presente no governo de Vargas, permaneceu no governo de Juscelino Kubitschek e esteve enraizado na política industrial na década de 50.

O caráter internacionalista ficou evidente, pois caracterizou o período em que o país aderiu a entrada de capital externo, em grande parte dos Estados Unidos, através da Comissão Mista Brasil-Estados Unidos (CMBEU) para fomentar os gargalos definidos no Plano de Metas, como pode ser observado na Tabela 3.

Assim, através da instrução 113 e do decreto 42.820 no período de 1955 a 1963, o Brasil recebeu investimentos significativos, foram um total de 497,7 milhões de dólares no período. Vale lembrar que com a recuperação da Europa após a Segunda Guerra Mundial, houve uma competição entre as indústrias europeias e norte-americanas, e em função disso contribuiu para a expansão do capital estrangeiro.

Tabela 3 - Investimentos diretos estrangeiros por país de origem através da instrução 113 e do decreto 42.820 no período de 1955 a 1963 (em milhões de US\$)

País de Origem	IDE	(%)
EUA	216,5	43,5
Alemanha	93,0	18,7
Suíça	36,2	7,3
Inglaterra	24,0	4,8
Japão	16,2	3,3
Outros	111,80	22,46
Total	497,7	100,0

Fonte: Dados (BACEN). Elaboração própria.

Os EUA se destacaram como principal investidor, com um total de US\$ 216 milhões o que representou no período de 1955 a 1963 o montante de 43,5 % dos investimentos totais. Seguem a Alemanha com US\$ 95 milhões, a Inglaterra US\$ 36,2 milhões

e o Japão US\$ 16,2 milhões, somados os cinco principais países, representaram 77,54% do total no período.

Grande parte dos investimentos diretos estrangeiros sem cobertura cambial que entraram no país entre 1955 e 1963 foi para o setor de indústria de transformação, este setor recebeu 97,69% do total dos investimentos, seguido pela indústria extrativa, com 1,87%. Os demais setores: atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas, transportes, armazenagem, comunicações, agricultura, silvicultura e exportação florestal ficaram cada um abaixo de 0,2% da participação total (CAPUTO; MELO, 2009).

Contudo, o crescimento brasileiro na década de 50 veio posteriormente acompanhado de uma amarga recessão por conta da inflação e da dívida pública vivenciada nas décadas de 60 e 70. Embora o Plano de Metas tenha apresentado resultados positivos, o plano também gerou vários pontos negativos, tais como uma inflação média anual de 25%, no período de 1956 a 1961, aumento da dívida externa e das desigualdades sociais (CORONEL, AZEVEDO, CAMPOS, 2014). Os governos seguintes a JK, de Jânio Quadros e João Goulart, além de uma base política em crise, encontraram problemas com uma alta inflação, déficit da balança comercial e crescimento da dívida externa.

Em 1964 ocorre o golpe de Estado e o governo João Goulart é derrubado, assume o Marechal Humberto de Alencar Castelo Branco, que lançou o Plano de Ação Econômica do Governo (PAEG), o qual visava combater a inflação e fazer reformas no setor monetário e financeiro. Ao final do governo Castelo Branco, a inflação já estava controlada, as contas, equilibradas e o país já tinha condições de crescer, contudo não se pode afirmar que o governo teve uma política industrial, o que só viria acontecer no governo Geisel (CORONEL, 2010).

3.3.4 Política industrial governo Geisel

Em 1974 assume o governo Ernesto Geisel, em meio à crise internacional em decorrência do choque do petróleo, que por sua vez, ocasionou reflexos diretos no Brasil, com o fim do “milagre econômico”. O rápido crescimento durante o “milagre econômico” (1968-1973), período no qual a taxa média de crescimento do produto interno bruto foi de 11,2% ao ano, intensificou o desequilíbrio entre a capacidade produtiva de bens de consumo e de bens intermediários, o que foi agravado pela quadruplicação dos preços do petróleo (GOUVÊA; LIMA, 2013).

A conjuntura econômica encontrava-se desfavorável para o crescimento, contudo, o governo Geisel lançou o II PND (Plano Nacional de Desenvolvimento), em resposta ao choque do petróleo e da crise internacional.

De acordo com Brum (1999) as principais metas do governo Geisel foram as seguintes:

- a) Manter a performance do “milagre”, embora com taxa de crescimento econômico um pouco menores (entre 8% e 10%), adotando uma política de crescimento acelerado da economia e abandonou a hipótese de um programa de ajuste econômico transitório, de caráter recessivo;
- b) Implantar um novo padrão de industrialização, baseado na expansão da indústria de bens de produção ou indústria básica, compreendendo a produção de bens de capital (máquinas, ferramentas, equipamentos, aparelhos), a eletrônica pesada e a produção de insumos ou matérias primas básicas (aço, alumínio, papel e celulose, petroquímica, fertilizantes, etc.);
- c) E a expansão do setor energético, compreendendo a construção de grandes hidrelétricas (Itaipu, Sobradinho, Tucuruí), o aumento da produção nacional de petróleo, a criação de fontes energéticas alternativas, como o Programa Nacional do Alcool (Proálcool).

Além disso, houve um avanço também no processo de industrialização brasileira, por meio de um programa de substituição de importações no setor energético, como indústrias de tecnologia naval, equipamento ferroviário, aeronáutica, petroquímica e farmacêutica. Neste sentido, o papel das empresas estatais seria fundamental, pois seriam os agentes impulsionadores do capital nacional e da indústria de bens de capital (FONSECA; MOREIRA, 2012)

Como se pode observar, a política de expansão da indústria de bens de produção, dá continuidade ao processo de substituição das importações, ou seja, contém o objetivo de formar uma base industrial para os demais setores produtivos.

Vale ressaltar que no governo Geisel, houve uma discussão sobre a concentração industrial no Sul do Brasil, mais precisamente no Estado de São Paulo, que representava 58% da produção em 1970. Em função disso, com o objetivo de conter os desequilíbrios econômicos regionais, o II PND continha a estratégia nacional e política de população que, entre outras medidas, pensou na colonização do Centro-Oeste e da Amazônia, para dar vazão ocupacional para grande parte do excedente populacional, principalmente do Nordeste (CANO, 1998).

Contudo, devido à conjuntura internacional desfavorável, oriunda das crises do petróleo e do fim do padrão ouro, o II PND não obteve os resultados esperados, apesar do crescimento do PIB no período ser de 6,8% ao ano, o do setor industrial, de 6,5% ao ano, entre 1968-1973. (CORONEL, 2010). Ademais, na medida que o processo de substituição das importações se desenvolvia, problemas e contradições começavam a aflorar, tais como exemplo, os avanços em tecnologias sofisticadas, poupadoras de mão de obra, com isso o

emprego não crescia a índices capazes de garantir um mercado de massas, ou seja, um mercado consumidor capaz de absorver a produção doméstica (FONSECA, 2003).

De acordo com Santos e Colistete (2009) mesmo o II PND tendo alcançado considerável êxito em diversificar a estrutura industrial, não foi interessante utilizar como estratégia de crescimento acelerado a custas de endividamento externo em meio à crise internacional. Já o economista Delfim Neto é mais duro ao afirmar que quem levou o país a falência foi o governo Geisel. Segundo Delfim, em proposta conjunta com o Antônio Dias Leite (ex-ministro de energia), o Brasil deveria abrir a exploração de petróleo para iniciativa privada. A ideia era fazer contrato de exploração de petróleo com empresas privadas, para acelerar o processo, fato este que Geisel se opôs (FRAGA, 2014).

3.3.5 Política industrial governo Collor

Diante da década perdida com planos econômicos insuficientes, ocorreu uma perda de confiança pela sociedade no Estado como principal fonte de desenvolvimento. Diante disso, o governo Fernando Collor de Mello (1990-1992) adotou um novo modelo de desenvolvimento de acordo com o pensamento neoliberal defendido a partir do Consenso de Washington em 1989.

O governo Collor se opôs às medidas adotadas nas décadas anteriores e defendidas pelo modelo cepalino de desenvolvimento, inclusive segundo Castelan (2011) no governo Collor, houve o afastamento de pessoas ligadas às tradições cepalinas, o Brasil realizou uma reforma política comercial sem precedentes, que levou à eliminação de uma grande quantidade de barreiras à importação, que visavam economizar divisas ao mesmo tempo em que incentivavam a implantação de indústrias no país.

Ainda argumenta, segundo o autor, que foram eliminados os impedimentos políticos à realização de reformas econômicas por meio de uma ampla reforma administrativa, que centralizou o processo decisório em política comercial sobre os auspícios do Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento; de uma renovação profunda da equipe econômica; e do insulamento burocrático das instâncias de decisão de setores governamentais que poderiam obstruir a liberalização. (CASTELAN, 2011)

Assim a década de 90, ficou marcada por uma mudança no processo de desenvolvimento econômico brasileiro no sentido de uma maior abertura comercial, e com isso o fim do processo de substituição das importações, expondo as empresas instaladas no país à concorrência internacional e forçando a sua modernização para competir frente aos novos concorrentes.

Em função disso, o governo Collor criou a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PICE), que foram medidas adotadas a aumentar a competição a que estavam expostos os empresários brasileiros, através da abertura às importações e investimento estrangeiro, mudanças na legislação de controle de mercado e de proteção ao consumidor, fim dos controles de preços, e, de outro lado, medidas de apoio ao desenvolvimento tecnológico, notadamente as melhorias de qualidade e produtividade, através de créditos, incentivos fiscais e ações de coordenação (ERBER; CASSIOLATO, 1997).

O governo Collor, acreditava num desenvolvimento econômico com pouca participação do Estado, a fim de reforçar o papel do setor privado na economia brasileira, baseada na eficiência e competitividade.

Contudo o PICE fracassou e a única medida que foi levando a adiante, foi a liberalização do comércio exterior, combinada com maior abertura ao investimento direto estrangeiro e com a saída de cena do Estado como agente do desenvolvimento industrial, foi abandonado o sistema de fomento à indústria e iniciado um amplo processo de privatizações de indústrias e de infraestrutura (SUZIGAN; FURTADO, 2006).

Conforme os autores Erber e Cassiolato (1997), Guerra (1997), Suzigan e Furtado (2006) e Coronel (2010) a liberalização do comércio mudou radicalmente o ambiente econômico, submetendo a indústria, enfraquecida por muitos anos de estagnação, à concorrência em desvantagem, pois a economia não estava preparada para mudanças de tamanha intensidade como ocorreu.

A indústria se ajustou, as empresas enxugaram suas estruturas operacionais e buscaram melhorar a qualidade de seus produtos, aumentando a produtividade e voltando-se para a exportação; e as estruturas das indústrias encolheram com a desarticulação de cadeias produtivas, sobretudo em eletrônica, bens de capital e químico-farmacêutica, e com a desativação de segmentos de alta tecnologia (PAULA, et al. 2008).

Uma nova estrutura de poder emergiu: Estado regulador, capital estrangeiro dominante em algumas indústrias estratégicas do ponto de vista do desenvolvimento tecnológico, e grupos privados nacionais reestruturados, mas com limitada capacidade financeira e fraca sinergia produtiva, sobretudo em novas tecnologias (SUZIGAN; FURTADO, 2006).

Com o fim do governo Collor através do impeachment em 1992, em função de denúncias de corrupção, Collor renuncia ao cargo e assume o então vice presidente, Itamar Franco (1992-1994) e a postura de estabilizar a economia brasileira, lançou o Plano Real, com objetivo principal de controlar a hiperinflação que inibia o crescimento à do país, plano com

contribuições de várias economias e reunidos pelo Ministro da Fazenda, Fernando Henrique Cardoso, que posteriormente viria a ser seu sucessor à presidência.

De acordo com Guerra (1997) o PICE introduzido pelo governo Collor permanece, praticamente sem alteração, no período Itamar Franco e poucos avanços houveram no governo Fernando Henrique Cardoso.

O governo Fernando Henrique Cardoso (1995-2003), resultou de uma política macroeconomia que promovesse a estabilidade, marcado por reformas, abertura e privatizações, pois acreditavam que era a melhor forma de fomentar o setor industrial. Com evidência para as privatizações com alteração na constituição para abrir espaço para o capital privado em setores estratégicos, tais como: telecomunicações, petróleo, energia, elétrica, transportes e gás.

O capital privado fluiu em setores importantes, possibilitando um crescimento em áreas até então poucas exploradas pelo Estado que se via refém de pôr controle de uma estabilidade econômica sem precedentes de altas taxa de inflação. Assim, com relação à política industrial somente retomou a discussão a partir do Governo Lula, com a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE) formulada em 2003 e lançada em 2004.

De acordo com Teixeira, Salomão e Teixeira (2010) explicam que um bom número de empresas apresentaram crescimento após as privatizações, como exemplo a Vale do Rio Doce, bem sucedida sob controle estatal, teve ainda melhor desempenho, e a Embraer que tinha sérios problemas comerciais e financeiros enquanto estatal, e de forma surpreendente, teve também um grande sucesso após a privatização.

3.3.6 Política industrial governo Lula

O primeiro governo de Luiz Inácio Lula da Silva (2003-2006), conhecido como governo Lula, ficou caracterizado pela ênfase aos programas sociais de natureza distributiva, com orientação clara de qualificar a sociedade e fortalecer o mercado interno. Salienta Oliveira e Ferrera de Lima (2012) que historicamente o Brasil traz em si a marca das diversidades regionais, formadas pelas diferentes condições geográficas, econômicas, sociais e culturais que propiciaram uma heterogeneidade no desenvolvimento econômico dessas regiões brasileiras, constatando-se, ao longo do tempo, que se fazem necessárias intervenções estatais no sentido de se atingir maior equilíbrio entre as mesmas.

Conforme argumenta Werneck (2014) a adoção de políticas distributivas mais ousadas sempre foi ponto central do governo Lula, defendendo a implementação imediata de um programa de erradicação da pobreza extrema, sob o rótulo de Fome Zero. O governo elegeu

como um dos objetivos estratégicos, a redução das desigualdades sociais e regionais do país (OLIVEIRA, FERRERA DE LIMA, 2012).

Assim, diante da perda de dinâmica da indústria, o governo Lula também ficou marcado pela retomada da visão nacional-desenvolvimentista, onde caberia ao Estado o papel de conduzir o processo de crescimento econômico. Neste sentido, a política industrial foi uma das vias de atuação do governo brasileiro, pois os principais pontos para o crescimento econômico, estavam diretamente relacionados à indústria, tais como: o crescimento das exportações, aumento da eficiência da estrutura produtiva e a capacidade de inovação.

Com a Política industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE) em 2004, sob implantação da Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI) e o Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial (CNDI), o governo traçou o rumo para uma política industrial que atendia os principais pontos de estrangulamento para o crescimento do setor.

De acordo com a ABDI (2014), a PITCE atuou em três eixos: linhas de ação horizontais (inovação e desenvolvimento tecnológico, inserção externa/exportações, modernização industrial, ambiente institucional), setores estratégicos (software, semicondutores, bens de capital, fármacos e medicamentos) e em atividade portadores de futuro (biotecnologia, nanotecnologia e energias renováveis).

Para Kupfer (2013) o principal problema para a PITCE foi enfrentar a vulnerabilidade externa, porém a rápida e intensa melhora dos termos de troca do comércio exterior brasileiro fez o serviço já em 2004, propiciando desde então saldos comerciais exuberantes a partir dos próprios produtos básicos e não dos produtos de maior conteúdo tecnológico projetados pela PITCE.

Segundo Ferraz (2009) em termos substantivos, os resultados da PITCE são de difícil mensuração dada à exiguidade de estudos e levantamentos que propiciem tal análise. Com relação aos aspectos gerais, segundo o autor, houve um aumento de 35,2% nos desembolsos do BNDES nos primeiros oito meses de 2007, com destaque para o setor de infraestrutura; e bons resultados na balança comercial brasileira com destaque para as exportações recordes de bens manufaturados, básicos e semimanufaturados, os quais cresceram, em setembro de 2007, 22,2%, 26,8% e 8,9%, respectivamente. Contudo, de certa maneira, em que pesem os resultados acima, existem poucos elementos disponíveis que permitam uma avaliação mais ampla dos resultados do PITCE.

Kupfer (2003), Suzigan e Furtado (2006) e Coronel (2014) argumentam que por falta de objetivos bem definidos e o quadro macroeconômico desfavorável, marcado por forte restrição externa, carga tributária, juros e a infraestrutura deficitária dificultaram o

desenvolvimento da PITCE. Ademais, diante dos desafios enfrentados pela PITCE, merece destaque o importante avanço que possibilitou a criação de um ambiente institucional voltado para inovação nas indústrias, através da criação do CNDI, ABDI, Lei da Inovação, etc. De acordo com Toni (2007), a PITCE se destaca como uma política industrial que fomentou a base de comércio exterior e inovação, alicerçados no aparato institucional.

No segundo governo Lula (2007-2010) com o reconhecimento dessa transformação radical no modus operandi da economia brasileira levou à formulação da Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) sob uma nova racionalidade (KUPFER, 2013).

A PDP foi elaborada sob a coordenação do Ministério da Indústria e Comércio Exterior – MIDIC, em parceria com os ministérios da Fazenda e da Ciência e Tecnologia, além de instituições como o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), assim a PDP apresentou quatro macrometas que visavam acelerar o investimento fixo, estimular a inovação, ampliar a inserção internacional do Brasil e aumentar o número de micro e pequenas empresa exportadoras (MIDIC, 2014), conforme Quadro 2.

Quadro 2 - Diretrizes da Política de Desenvolvimento Produtivo

Objetivo	Dar sustentabilidade do atual ciclo de expansão				
Desafios	Ampliar capacidade de oferta	Preservar robustez do Balanço de Pagamentos	Elevar capacidade de inovação	Fortalecer MPES	
Metas	Macrometas 2010				
	Aumento da Taxa de investimento	Ampliação da participação das exportações Brasileiras no comércio mundial	Elevação do dispêndio provado em P&D	Ampliação do número de MPES exportadoras	
	Metas por programas específicos				
Políticas em 3 níveis	Ações Sistêmicas: focadas em fatores geradores de externalidades positivas para o conjunto da estrutura produtiva				
	Destques Estratégicos: temas de política pública escolhidos deliberadamente em razão de sua importância para o desenvolvimento produtivo do País no Longo prazo				
	Regionalização	MPES	Exportações	Integração com América Latina e África	Produção Sustentável
	Programas Estruturantes para sistemas produtivos: orientados por objetivos estratégicos tendo por referência a diversidade da estrutura produtiva doméstica				

Fonte: MIDIC (2014)

Segundo Guerreiro (2012) o foco repete aquele da PITCE de aumentar a competitividade sistêmica da indústria brasileira com incentivos às atividades de pesquisa e inovação tecnológica; e os instrumentos institucionais e legais estabelecidos no período anterior foram mantidos e ampliados.

Assim, de acordo com dados do MIDIC (2014), foram criadas quatro macrometas estabelecidas nas diretrizes da PDP, delineadas abaixo:

a) A primeira macrometa de investimento reflete o objetivo de expansão do investimento acima do PIB. Em 2007, o investimento totalizou R\$ 450 bilhões ou 17,6% do Produto Interno Bruto. A meta da Política é elevar a participação do Investimento fixo no PIB para 21% em 2010, o que exigirá um crescimento médio anual de 11,3% da FBCF (Formação Bruta de Capital Fixo) no período, frente a um crescimento projetado do PIB de 5% ao ano. Nessa projeção, o valor do investimento atingirá R\$ 620 bilhões em 2010.

b) Participação nas exportações mundiais: a ampliação e a diversificação das exportações brasileiras são decisivas para preservar a robustez do balanço de pagamentos brasileira, especialmente em um contexto de crescimento acelerado das importações, passando de uma posição em 2007 de 1,18% ou US\$ 160,6 bilhões com meta para 2010 de 1,25% ou US\$ 208,8 bilhões;

c) A terceira macrometa possui como objetivo estimular a inovação, foi estabelecida uma meta para o dispêndio privado em pesquisa e desenvolvimento (P&D). O objetivo é captar os investimentos das empresas em atividades sistemáticas, destinadas a ampliar o estoque de conhecimentos e seu uso em novas aplicações. Além de produzir conhecimento novo, os investimentos em P&D das empresas aumentam sua capacidade de assimilar e explorar conhecimentos desenvolvidos externamente e empreender esforços inovativos. Em 2006, o setor privado realizou gastos de R\$ 11,9 bilhões em P&D, ou 0,51% do PIB. A meta da PDP é elevar este percentual para 0,65%, ou R\$ 18,2 bilhões, em 2010, o que requererá um crescimento médio anual de 9,8% nos gastos privados em P&D da indústria brasileira.

b) Fortalecimento das micro e pequenas empresas: foi desenhado um programa para a regulamentação da Lei Geral das MPEs, o fortalecimento de atividades coletivas e o fomento de atividades inovativas, o objetivo é aumento o número de MPEs no contexto exportador passando de 11.792 empresas em 2006, com uma meta de 10% de aumento, equivalente a 12.971 empresas;

Além das macrometas acima estabelecidas, a PDP também selecionou ações sistêmicas para o conjunto do desenvolvimento produtivo: um olhar para a regionalização, com importância atribuída a ações que beneficiem as regiões menos desenvolvidas do País; uma

crecente interação produtiva com a América Latina, com objetivo de aumentar a articulação das cadeias produtivas e elevar o comércio com essa região; a promoção do continente africano, pois indicam oportunidades de integração de cadeias produtivas; e, por último, a produção sustentável como um pilar para o desenvolvimento econômico.

Para Ferraz (2009) sob perspectiva desenvolvimentista, a política industrial do Governo Lula foi positiva, no sentido de compreender uma atuação estatal ativa, com vistas à promoção do desenvolvimento, particularmente no que se refere à promoção do investimento. Contudo, poucos meses após o lançamento da PDP, em setembro de 2008 ocorre a falência do banco de investimentos Lehman Brothers nos Estados Unidos, sucedida por uma profunda crise econômica e financeira que afetou a economia mundial. Com isso, a economia mundial passou por uma recessão e com a economia brasileira não foi diferente, dificultou os investimentos tão esperados pela PDP. Kupfer (2013) argumenta que a PDP acabou exercendo mais um papel anticíclico, sem dúvida crucial para saída já em 2010, e menos a esperada função transformadora do padrão de investimento da economia.

Diante dos desafios, logo o governo federal passou a atuar de forma a atenuar os efeitos na crise, reduzindo o esforço fiscal, oferecendo créditos imobiliários a setores de baixa renda com o programa Minha Casa Minha Vida e fomentando o investimento por meio do Programa de Sustentação do Investimento, ambos lançados no início de 2009, de maior interesse para a política industrial, pois consiste em redução do custo de financiamento ao investimento, especialmente em aquisição de bens de capital (GUERREIRO, 2012).

Em relação aos resultados da PDP, pode-se observar que não foram atingidos, em função da crise que afetou o mercado internacional, uma vez que, para que ocorra investimento, se faz necessário um ambiente que seja favorável para a criação de demanda futura, o que não ocorreu no mundo para o setor industrial.

3.3.7 Política industrial governo Dilma

Em 2011, assume a presidência, Dilma Yana Rousseff, diga-se de passagem, momento importante para democracia brasileira como a primeira mulher a assumir a presidência do país.

Após a crise financeira internacional desencadeada nos Estados Unidos, o Brasil passou por um momento de reestruturação da economia, com uma queda dos investimentos e uma política de produção voltada para o mercado interno.

Em relação às exportações, em função do *boom* das exportações das *commodities*, a partir de 2004, a balança comercial brasileira conseguiu manter-se superavitária e assegurou o

balanço de pagamentos. De acordo com Ferreira et al (2012, p. 32) “a China desponta como o principal consumidor de *commodities* brasileiras e tem sido um mercado fundamental para o desempenho positivo da balança comercial brasileira pós-crise de 2008.”

Salienta Kupfer (2011) como resultado da crise internacional, os EUA enfrentarão uma longa recessão, cuja saída poderá ser muito custosa em termos de aprofundamento dos atuais desequilíbrios da economia mundial, com efeito diretamente de enfraquecer a máquina de crescimento chinesa, tornando o Brasil muito mais dependente de seu dinamismo endógeno do que tem sido a norma nos últimos anos.

Neste contexto, com objetivo de conter os efeitos da crise internacional que assolaram a economia mundial a partir de 2008, o governo Dilma lançou o Plano Brasil Maior - PBM, uma política industrial, tecnológica e de comércio exterior, para o período 2011-2014, dando continuidade as diretrizes apresentadas nos itens anteriores da PITCE e da PDP do governo Lula.

O PBM reconhece o papel do Estado como indutor, orientador, regulador e fomentador do processo de desenvolvimento e tem por objetivo aproveitar as oportunidades para viabilizar uma mudança na posição relativa do país na economia mundial. (GUERREIRO, 2012) De acordo com dados do MIDIC (2014) o desafio do PBM é: sustentar o crescimento econômico inclusivo num contexto econômico adverso; sair da crise internacional em melhor posição do que entrou, o que resultaria numa mudança estrutural da inserção do país na economia mundial. Desta forma, o Plano possui como foco a inovação e o adensamento produtivo do parque industrial brasileiro, objetivando ganhos sustentados da produtividade do trabalho.

Pode-se observar que o PBM é ousado de acordo com os objetivos propostos, uma vez que, ampliar as exportações e incentivar o investimento em um contexto internacional adverso, consiste nos principais desafios estratégicos enfrentados pelo plano. A envergadura proposta no plano, levou ao estabelecimento das seguintes metas, como pode-se observar a Tabela 4 na seguinte página

Tabela 4 - Metas do Plano Brasil Maior (2010-2014)

METAS		
	Posição Base	Meta (2014)
1. Ampliar o investimento fixo em % do PIB	18,4% (2010)	22,4%
2. Elevar dispêndio empresarial em P&D em % do PIB (meta compartilhada com Estratégia Nacional de Ciência e Tecnologia e Inovação – ENCTI)	0,59% (2010)	0,90%
3. Aumentar a qualificação de RH: % dos trabalhadores da indústria com pelo menos nível médio	53,7% (2010)	65,0%
4. Ampliar valor agregado nacional: aumentar Valor da Transformação Industrial/Valor Bruto da Produção (VTI/VBP)	44,3% (2009)	45,3%
5. Elevar % da indústria intensiva em conhecimento: VTI da indústria de alta e média-alta tecnologia/VTI total da indústria	30,1% (2009)	31,5%
6. Fortalecer as MPMEs: aumentar em 50% o número de MPMEs inovadoras	37,1 mil (2008)	58,0 mil
7. Produzir de forma mais limpa: diminuir o consumo de energia por unidade de PIB industrial (consumo de energia em tonelada equivalente de petróleo – tep por unidade de PIB industrial)	150,7 tep/R\$ milhão (2010)	137,0 tep/R\$ milhão
8. Diversificar as exportações brasileiras, ampliando a participação do país no comércio internacional	1,36% (2010)	1,60%
9. Elevar participação nacional nos mercados de tecnologias, bens e serviços para energias: aumentar Valor da Transformação Industrial/Valor Bruto da Produção (VTI/VBP) dos setores ligados à energia	64,0% (2009)	66,0%
10. Ampliar acesso a bens e serviços para qualidade de vida: ampliar o número de domicílios urbanos com acesso à banda larga (meta PNBL)	13,8 milhões de domicílios (2010)	40,0 milhões de domicílios

Fonte: MIDIC (2014)

Como diretrizes foram estabelecidas: fortalecimento das cadeias produtivas por meio do processo de substituição das importações em setores intensamente atingidos pela concorrência das importações; ampliação e criação de novas competências tecnológicas; desenvolvimento das cadeias de suprimento em energias; diversificação das exportações e internacionalização corporativa; promoção de produtos manufaturados de tecnologias intermediárias com consolidação de competências na economia do conhecimento natural. (ABDI, 2014)

Além dos desafios, vale ressaltar as oportunidades tais como: mercado interno grande e dinâmico, com capacidade de sustentar o crescimento; condições do mercado de *commodities*, que possibilitam a manutenção do superávit da balança comercial; acúmulo de competências

científicas com potencial para o desenvolvimento de produtos e serviços com alto conteúdo tecnológico; abundância de recursos naturais; utilização das compras públicas e dos grandes eventos esportivos para alavancar novos negócios e tecnologias. (MIDIC, 2014)

Em relação aos caminhos percorridos pelo plano, em agosto de 2014, o MIDIC lançou o relatório de acompanhamento das medidas sistêmicas do Plano Brasil Maior. Observa-se, que em geral são medidas que ainda estão em implementação, tais como: medidas de redução dos custos de trabalho e capital; medidas de promoção e defesa comercial; medidas de apoio à inovação e defesa do mercado interno; ações estruturantes de apoio à competitividade da indústria. Como destaque, cita-se algumas dessas medidas de acordo com dados do MIDIC (2014):

A desoneração da folha de pagamento com eliminação da contribuição patronal do Instituto Nacional de Seguridade Social – INSS e compensação parcial de nova alíquota sobre faturamento bruto, excluída receita bruta de exportações, estimasse uma desoneração de R\$ 21.607 bilhões em 2014, com previsão de R\$ 31.7 bilhões em 2017;

Redução de Imposto sobre Produtos Industrializados – IPI sobre bens de capital, materiais de construção, caminhões e veículos comerciais leves;

Extensão e ampliação do programa BNDES de Sustentação do Investimento – PSI, com financiamento à comercialização local e exportação de máquinas e equipamentos nacionais e apoio à inovação, como exemplo, a resolução CMN 4.300, de 30/12/13, amplia o limite de financiamento subvencionado pela União em R\$ 50 bilhões, estendendo o prazo de financiamento até 31/12/2014;

Redução temporária do Imposto de Importação para bens de capital, de informática e de telecomunicações, com incentivo ao investimento e à inovação por meio da redução seletiva e temporária de imposto de importação para 2%;

Criação da Agência Brasileira Gestora de Fundos – ABGF, como missão de contribuir para o dinamismo das exportações brasileiras, para o financiamento de projetos de infraestrutura, para a oferta de garantias e para a gestão dos fundos garantidores oficiais no Brasil, com recursos para Financiamento de Infraestrutura – FGIE de até R\$ 11 bilhões, e o Fundo para Comércio Exterior – FGCE, com capital de até 14 bilhões.

Ampliação dos recursos para o Programa de Financiamento à Exportação – PROEX, de R\$ 1.24 bilhão para R\$ 3.1 bilhões;

Plano de Apoio à Inovação Empresarial (Inova Empresa), como modelo de fomento à inovação, no aumento da eficiência, focando em áreas e tecnologias críticas para a

produtividade e a competitividade da indústria brasileira. No total, o Inova Empresa envolve a contratação de R\$ 32.0 bilhões para apoio à inovação no setor privado;

Com relação as ações estruturantes de apoio a competitividade da indústria brasileira, o Plano Brasil Maior articula-se com outras iniciativas correlatas, como exemplo, o Programa de Aceleração do Crescimento – PAC que consolida-se por meio de obras de infraestrutura social, urbana, logística e energética.

Contudo, de acordo com dados do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial – IEDI (2014), a política industrial brasileira não vem obtendo êxito no longo período em que foi reintroduzida no país, desde 2004. Com relação à baixa capacidade inovadora e o retrocesso da produtividade, o estudo do IEDI mostrou que a produtividade do trabalho na indústria, que crescera 3,2% ao ano entre 1995/2002, registrou variação média negativa de 1,7% no período 2003/2009. Nesse segundo período, economias como a da China e dos EUA acusaram evolução de 4,5% ao ano e 3,8% respectivamente.

De acordo com dados do estudo “Plano Brasil Maior: resultados e obstáculos à Política Industrial brasileira” elaborado pelo Departamento de Competitividade e Tecnologia – DECOMTEC (2014) da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo – FIESP, a política industrial brasileira foi insuficiente para garantir o bom desempenho do setor diante dos entraves estruturais existentes no país. De acordo com os resultados do estudo, o chamado “Custo Brasil” e a sobrevalorização do real oneraram o custo de produção da indústria de transformação brasileira em 34,2% na média entre 2008 e 2012, quando comparada a dos países fornecedores.

Almeida (2013) chama atenção para os problemas desencadeados após as políticas industriais adotadas desde 2003, em função de não promover a diversificação produtiva e concentrar a concessão de crédito subsidiado para empresas “tradicionais” nos quais o Brasil já possui vantagens comparativas, como também, a maneira como esses subsídios são disponibilizados via BNDES, por sua vez, onera o Tesouro Nacional.

No final de 2007, os empréstimos do Tesouro Nacional ao BNDES eram de menos de R\$ 10 bilhões, o que representava menos de 9% do passivo total do banco. No final do primeiro trimestre de 2012, essa dívida havia crescido para R\$ 320,5 bilhões, ou 50,1% do passivo total do banco. (ALMEIDA, 2013)

De acordo com Canêdo-Pinheiro (2011) a política industrial no Brasil deixa claro que foram incluídos diversos setores tradicionais, nos quais o Brasil já revelou vantagem comparativa, nesse caso, a escolha seria mais resultado da pressão de grupos de interesse do que escolha racional de política econômica.

Soares, Coronel e Marion Filho (2013) relatam que a economia brasileira remete-se a necessidade de medidas mais profundas como reformas estruturais, com reforma tributária e fiscal, reforma trabalhista e previdenciária, além de investimentos em infraestrutura e logística são essenciais para o sucesso de qualquer medida pública em prol da dinamização dos setores produtivos e aumento do nível de emprego e renda no Brasil.

O contexto internacional herdado da grande crise de 2008 agravou o quadro interno, pois as economias de base industrial passaram a disputar muito mais acirradamente os poucos mercados dinâmicos ainda existentes, o que determinou uma grande pressão competitiva ao produto brasileira, seja em mercado externo e, crescentemente, também no mercado nacional. (ROCCA; SANTOS JR, 2012)

Fernandes (2014) argumenta que o fator determinante do insucesso das Políticas Industriais recentes (não houve elevação da participação da indústria de transformação no PIB), não foram seus próprios instrumentos, mas o ambiente competitivo como um todo, contudo, vale frisar que o desempenho recente da indústria seria ainda pior caso não existissem as políticas industriais.

O Plano Brasil Maior, justifica-se pelo fato de considerar importantes avanços como política estratégica de longo prazo, ações não somente para indústria, mas também para os demais setores da economia, como serviços e a agropecuária. Aos anos que sucederam a crise internacional, o governo federal adotou medidas importantes para o fortalecimento do mercado interno, impulsionado pelos incentivos ao consumo, com redução do IPI para automóveis e produtos da linha branca, como também, pela redução dos custos impostos trabalhistas que possibilitou ao país, seguramente, amenizar os efeitos da crise.

Além disso, vale ressaltar a continuidade das políticas com avanços no fomento à inovação com o Plano Inova Empresa, com linhas de crédito do BNDES direcionadas para essa finalidade, possibilitará as empresas os mecanismos para a criação e o desenvolvimento de inovações tecnológicas.

Como fechamento desse capítulo, pode-se concluir que os problemas da indústria estão efetivamente ligados a falta de competitividade brasileira, como próprio termo está ligado as várias questões que inibem o crescimento da economia e conseqüentemente da indústria, tais como: falta de inovação nas empresas, elevada carga tributária, infraestrutura debilitada, baixo índice de educação, dentre outros.

Como mecanismo de fortalecer o crescimento da economia, as políticas industriais adotadas, PITCE, PDP e o atual PBM, mesmo que a passos curtos, diante da crise internacional, possibilitaram ao país assegurar setores importantes para o desenvolvimento do país, medidas

como desoneração da folha de pagamentos e redução do IPI, assegurou as empresas o consumo interno e com isso postos de trabalhos não foram sacrificados.

4 COMÉRCIO, AS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E O ÍNDICE DE VANTAGEM COMPARATIVA DA INDÚSTRIA NACIONAL

4.1 UMA APROXIMAÇÃO HISTÓRICA DA IMPORTÂNCIA DO COMÉRCIO PARA UMA NAÇÃO E A QUESTÃO DA INDÚSTRIA

A partir do século XVIII, as teorias clássicas do comércio internacional estudaram a necessidade dos países de efetuarem trocas. Antes disso, o comércio internacional era estudado pela escola mercantilista, que defendia o comércio internacional como uma oportunidade de se alcançar *superávit* comercial, objetivando a acumulação de metais preciosos como fonte de riqueza nacional. O Estado atuava promovendo as exportações, enquanto que impunha barreiras às aquisições dos produtos estrangeiros.

David Hume foi um dos primeiros a manifestar-se contrário à visão mercantilista por meio do seu *Political Discourses* em 1752, questionou o argumento básico da acumulação de riquezas por metais preciosos sem afetar a competitividade. Seu argumento era o de que a acumulação de ouro via superávits comerciais acabaria por afetar a oferta interna de moeda e, assim, elevar o nível de preços e salários internos. Esse aumento, por sua vez, comprometeria a competitividade das exportações do país superavitário, reduzindo a sua possibilidade de continuar gerando excedente comercial (BAUMANN, 2004).

Smith (1976) também em oposição à ideia da escola mercantilista, afirma que a riqueza não consiste em dinheiro, ou ouro e prata, mas naquilo que o dinheiro pode comprar. A lógica básica da visão clássica, iniciada por Adam Smith, é que à diferença da razão mercantilista, para duas economias manterem espontaneamente vínculos comerciais entre si, é preciso ambas terem ganhos com essas transações (BAUMANN, 2004).

Em função disso Smith desenvolveu a teoria das vantagens absolutas como base para o comércio internacional, defendia que as trocas internacionais poderiam trazer benefícios para o país, resultado de adquirir um bem com menor custo do que se fosse fabricado internamente. Se um país estrangeiro estiver em condições de fornecer uma mercadoria a preço mais baixo do que o da mercadoria fabricada nacionalmente, é melhor comprá-la com uma parcela da produção de nossa própria atividade, empregada de forma a auferir alguma vantagem (SMITH, 1983).

Dessa forma, para Smith, cada país deve se especializar na produção de bens que lhe oferecem vantagem absoluta. O excedente do consumo interno do bem produzido no país deveria ser exportado, como forma de gerar receita para ser utilizada para importar os produtos produzidos em outros países.

David Ricardo avança na ideia de liberalização do comércio e formulou a teoria das vantagens comparativas propondo que podem existir ganhos de comércio mesmo para os países que não possuem vantagens absolutas. Utilizou como modelo o caso de dois países, dois produtos, o trabalho como fator de produção, e a relação entre os preços dos produtos como sendo a quantidade de fator empregada na produção de cada item, conforme a Tabela 5.

Tabela 5 - Custo de produção no modelo de Ricardo

Países	Vinho	Tecido	Relação de preços (vinho/tecidos)
Portugal	80	90	$80/90 = 0,89$
Inglaterra	120	100	$120/100 = 1,2$

Fonte: Baumann (2004, p. 14)

Nesse exemplo apresentado por Baumann (2004) de acordo com o modelo de Ricardo, Portugal possui vantagem absoluta na produção de vinho e de tecido, em função de usar menos unidades de trabalho na fabricação de ambos os produtos do que a Inglaterra. Assim de acordo com Adam Smith não haveria necessidade de comércio entre os dois países uma vez que Portugal possui vantagens absolutas.

Entretanto, é possível haver comércio, segundo Ricardo, se considerarmos a noção de eficiência relativa na produção de cada item.

O número relativo de unidades de trabalho requeridas para produzir uma unidade de vinho (80 em Portugal, 120 na Inglaterra, ou $80/120=2/3=0,67$) é inferior ao número relativo de unidades de trabalho requeridas para produzir uma unidade de tecidos (90 em Portugal, 100 na Inglaterra, ou $90/100=90/10=0,9$). Essa diferença faz com que ambos os países tenham um incentivo para comercializar. (BAUMANN, 2004, p.14)

Diante dessa perspectiva, a vantagem comparativa reflete o custo de oportunidade relativa, isto é, a relação entre as quantidades de um determinado bem que dois países precisam deixar de produzir para focar sua produção em outro bem. Assim, as vantagens comparativas são oriundas das diferenças de produtividade do fator trabalho para distintos bens. Pode ser vantajoso para um país especializar-se na produção de bens que são produzidos com menor esforço em outro lugar (COUTINHO et al. 2006).

O teorema de Heckscher-Ohlin foi elaborado no início do século XX, é reconhecido como a mais importante e influente explicação para o comércio internacional elaborada depois da teoria das vantagens comparativas de Ricardo.

A vantagem absoluta e a comparativa enfatizam o fator mão de obra como custo de produção, enquanto que o teorema Heckscher-Ohlin atribui mais fatores que podem influenciar nos custos de produção de um determinado produto, tais como: matéria-prima, transporte, mão de obra e capital de investimento. Assim, a conclusão do modelo Heckscher-Ohlin é que países se especializarão na produção dos bens que utilizam fatores de produção com abundância relativa, exportando bens e importando outros cujos fatores produtivos intensivos sejam relativamente escassos em seu território (COUTINHO et al. 2006).

4.1.1. Vantagem competitiva

Instigado pela pergunta por que alguns grupos sociais, instituições econômicas e nações progridem e prosperam e outras fracassam na competição internacional, Porter (1989) em seu livro “A vantagem competitiva das nações” apresenta este novo termo que desde então vem sendo estudado por governos e empresas do mundo todo.

Diante de variações na situação econômica de diversos países e suas empresas após a Segunda Guerra Mundial, governos e empresas têm se preocupado sobre o que fazer. Porter dedica-se em explorar a natureza da competição nas indústrias e os princípios de estratégia competitiva.

Em contraposição as vantagens comparativas por Ricardo, posteriormente estudada por Heckscher e Ohlin, onde baseia-se em dotações de fatores como mão de obra, recursos naturais e capital financeiro como fonte de riqueza, Porter (1989) argumenta que os fatores de produção pela escola clássica para a indústria, tornaram-se cada vez menos valiosos, em decorrência de uma mudança na competição mundial que pôs em evidência os fatores mudança tecnológica, dotação de fatores comparáveis, a globalização e o capital.

A mudança tecnológica, possibilitou as empresas a compensar os fatores escassos, como, por exemplo, o conteúdo de trabalho nos produtos em muitas indústrias, por meio de novos produtos e novos processos. Com a dotação de fatores comparáveis, cada vez mais o comércio mundial ocorre entre nações adiantadas, com dotação de fatores semelhantes, portanto os fatores de produção tornaram-se cada vez menos valiosos, pois grande parte do comércio mundial ocorre entre nações industriais avançadas com a dotação de fatores semelhantes.

Por meio da globalização as nações abriram a economia e isso possibilitou a internacionalização das indústrias. As empresas competem com estratégias globais, envolvendo vendas mundiais, buscando componentes e materiais por todo o mundo e localizando suas atividades em muitas nações, para aproveitar fatores de baixo custo. Diante disso, a globalização das indústrias liberta a empresa dos recursos de fatores de uma única nação.

Com o investimento estrangeiro diante da internacionalização das indústrias, o capital passou a fluir para as nações, que não mais ficam limitadas aos fundos existentes locais.

Por isso essas mudanças na competição global possibilitou a indústria atuar reduzindo as diferenças nas dotações de fatores, gerando dessa forma vantagem competitiva. Mesmo quando vantagens específicas de fatores são de difícil acesso via mercados, as empresas multinacionais podem localizar ali as suas subsidiárias (PORTER, 1989).

Além disso, considerar que as vantagens sobre os fatores de custos tais como, mão de obra e recursos naturais, são passageiros, até mesmo quando países ou governos estão dispostos a subsidiá-los. De acordo com Porter (1989) o país de baixo custo de trabalho hoje é rapidamente deslocado pelo país de amanhã. A fonte de menor custo pode mudar da noite para o dia, quando uma nova tecnologia permita a sua exploração em lugares até então considerados impossíveis ou não econômicos. Segundo o autor, a falha nas maiorias das teorias que estudam o comércio é que analisam apenas o custo, tratando da qualidade e os produtos em segundo plano. Vale ressaltar, que em economias baseadas em baixos salários, podem influenciar na produção perdendo produtividade e qualidade dos seus produtos, em função de poucos incentivos na produção.

Há uma crescente discussão que o processo de globalização e internacionalização das empresas pode mascarar a importância da nação para o sucesso internacional de suas empresas. Entretanto, para Porter a vantagem competitiva pode ser criada e mantida através de um processo altamente localizado. Diferenças nas estruturas econômicas, valores, culturas, instituições e histórias nacionais contribuem profundamente para o sucesso competitivo (PORTER, 1989).

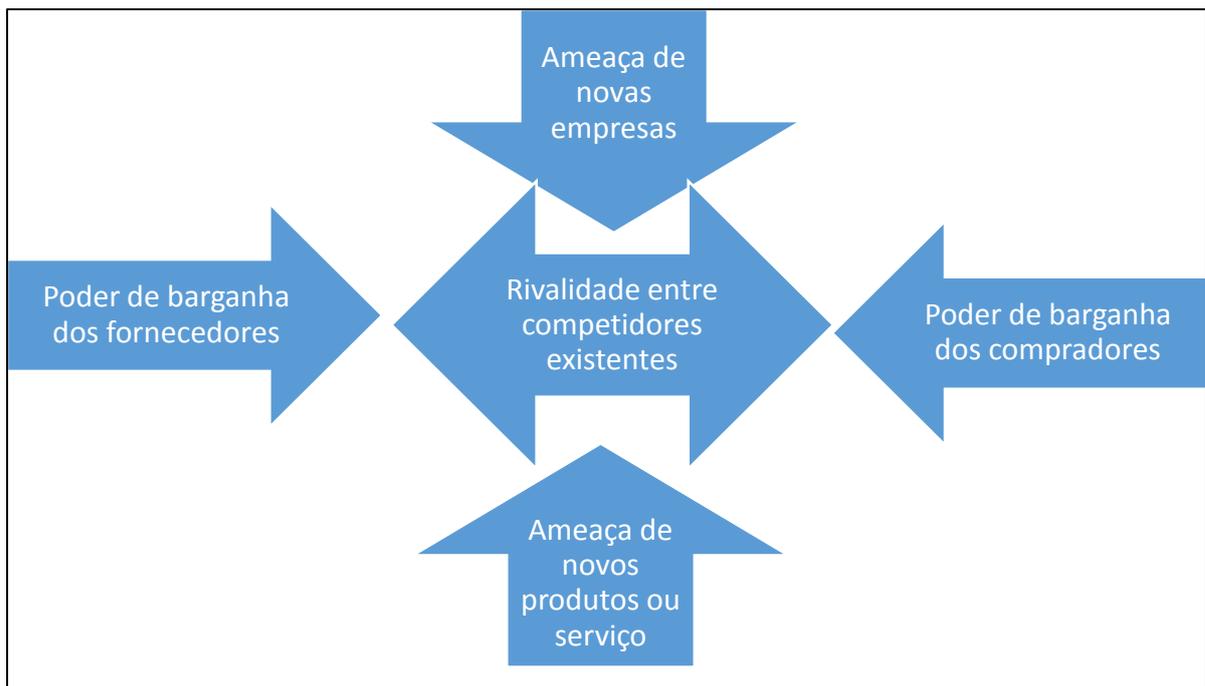
Haguenauer (2012) associa a competitividade como desempenho (ex-post) e como eficiência (ex-ante). Com relação ao fator desempenho relaciona-se aos seus efeitos sobre o comércio externo, neste sentido, serão competitivas as industriais que ampliam sua participação na oferta internacional de determinados produtos. Sobre o conceito de eficiência, a autora enfatiza a competitividade como uma característica estrutural, como a capacidade um país de produzir determinados bens igualando ou superando os níveis de eficiência observáveis em outras economias.

Para Porter (1989) a riqueza é governada pela produtividade ou pelo valor criado pelo dia de trabalho, pelo dólar ou pelo capital investido, e a unidade física da nação empregados. A produtividade é o determinante principal, a longo prazo, do padrão de vida de um país, pois é a causa fundamental da renda nacional *per capita*. É por meio do crescimento da produtividade que possibilitará uma economia de modo eficiente, assim as empresas devem criar um ambiente que melhore a qualidade do produto, acrescentando inovações ou intensificando a eficiência da produção.

4.1.2 Natureza da estratégia competitiva em indústrias

De acordo com Porter, a natureza da estratégia materializa-se em cinco forças competitivas que compreendem o conhecimento detalhado da estrutura da indústria, conforme a Figura 2.

Figura 2 - As cinco forças competitivas que determinam a competição na indústria



Fonte: Porter (1989, p. 45)

Analisar a estrutura de acordo com as cinco forças, possibilita um panorama do ambiente em que a indústria está inserida, determinando a sua lucratividade a longo prazo. “As cinco forças competitivas determinam a lucratividade da indústria porque fixam os preços que

as empresas podem cobrar, os custos que têm de suportar e o investimento necessário para competir” (PORTER, 1989, p. 46).

A ameaça de novas empresas põe em risco o potencial de lucro, pois essas novas empresas trazem nova capacidade e buscam uma parcela do mercado. Por meio dessas novas empresas pode ocorrer a ameaça de novos produtos ou serviços que possibilitam o poder de barganha dos fornecedores e compradores e arrancam para si os lucros. A intensa rivalidade impõe à indústria maiores investimentos em publicidade, promoção de vendas ou pesquisa e desenvolvimento ou a transferência de lucros para os consumidores, na forma de menores preços (PORTER, 1989).

Por sua vez, a rivalidade muitas vezes ocorre em função de indústrias que se destacam não pelo menor preço, mas sim porque possuem um departamento de planejamento e desenvolvimento que investe em novos processos, produtos diferenciados e de qualidade superior aos dos concorrentes. Porter (1989) apresenta dois tipos básicos de vantagem competitiva: menor custo e diferenciação. A vantagem no menor custo está relacionado à capacidade da empresa de projetar, produzir e comercializar um produto comparável com mais eficiência do que seus competidores. Enquanto que a vantagem através da diferenciação, é a capacidade da empresa proporcionar ao comprador um valor adicional e superior, em termos de qualidade do produto, características especiais ou serviços de assistência.

Possas (1999) apresenta a vantagem competitiva através da busca de dois tipos de estratégias, inclusive, semelhantes com as estratégias apresentadas por Porter (1989). São as vantagens em custos e diferenciação de produtos. Para a autora, em decorrência da dificuldade de conseguir ganhos em todas as áreas, a empresa deve se estabelecer diante destas duas estratégias.

Além disso, de acordo com Possas (1999) as vantagens competitivas sejam em custo ou de diferenciação, ainda assim há muitas situações que garantem custos mais baixos e, especialmente, a diferenciação pode se dar em aspectos muito diversos. Desta forma, Possas (1999) apresenta exemplos para ambas estratégias:

Vantagem em custo: são economias de escala e de escopo, capacidade de financiamento da firma, patentes e licenciamento de tecnologia que permitem as condições de produção (incluindo os custos) das firmas que as detêm sejam únicas, relações com os fornecedores procurando garantir a disponibilidade de componentes e insumos de qualidade e baixos custos, relações com a mão de obra pois são os colaboradores peça fundamental na produção dos produtos, os métodos de organização da produção inclui o chamado PCP (planejamento e controle da produção) e sistemas de qualidade, a eficiência administrativa e uma frequente capacitação para operar com custos baixos pois não basta

seguir as melhores técnicas produtivas administrativas e organizacionais é preciso ter competência para utilizá-las; Vantagem em diferenciação de produtos: diferentes especificações dos produtos que definem o escopo dos fins a que eles podem servir, desempenho ou confiabilidade dos produtos, durabilidade, ergonomia e design, estética, linhas de produto, custo de utilização do produto, imagem e marca, formas de comercialização, a assistência técnica e suporte ao usuário, financiamento aos usuários e a relações com usuários.
(POSSAS, 1999, p. 70)

A vantagem competitiva, seja pelo menor custo ou pela diferenciação, relaciona-se com produtividade superior à dos concorrentes. Com menor custo a empresa produz mais com menos recursos do que os competidores. Com a vantagem na diferenciação, alcançará rendimentos superiores função de novos produtos.

E a inovação é o recurso que as indústrias podem desenvolver como meios para melhorarias no processo de produção, em novas tecnologias e processos, possibilitando o surgimento de novos produtos e identificando novos grupos de clientes. Schumpeter (1988) argumenta que a inovação representa o papel central na questão do desenvolvimento econômico de um país, por meio de combinação mais eficiente dos fatores de produção, ou pela prática de alguma invenção ou inovação tecnológica.

“A evolução da incorporação de inovações nas organizações, dentro do modelo capitalista de geração de riqueza, passa pela absorção de novas tecnologias, novos conceitos, novos processos, novo modelo de gestão, novas pessoas e suas novas ideias” (SANTOS; FAZION; MEROE; 2011, p. 6). Portanto, a natureza da competição está em constante mudança, em busca de melhorias no âmbito organizacional com o objetivo de auferir lucros.

4.1.3 Vantagem competitiva nacional

Para que a indústria consiga desenvolver e implantar uma estratégia específica, o contexto nacional em que está inserida deve ser considerado. O ambiente possibilitará a indústria, as capacidades para a prosperidade, ou seja, promover a criação da vantagem competitiva.

De acordo com Kupfer (1992) a compreensão de competitividade deve ir além do produto ou da firma que o produz, mas sim na percepção como um fenômeno no âmbito da indústria, no conjunto de firmas que se constitui, e no mercado, este último não como parcela de demanda a ser conquistada ou mantida pela firma, mas como o verdadeiro espaço de concorrência intercapitalista.

Chudnovsky e Porta (1990) apresentam a competitividade como níveis microeconômicos e macroeconômicos do conceito. O nível microeconômico está relacionado à competitividade da firma, enquanto para o nível macroeconômico os autores enfocam a competitividade como a capacidade das economias nacionais de apresentarem resultados econômicos.

No nível micro, por meio do sujeito empresário, fixam as estratégias sobre produção e comercialização dos produtos ou serviços. Como resultados, serão refletidos nas vendas realizadas e, portanto, a participação no mercado.

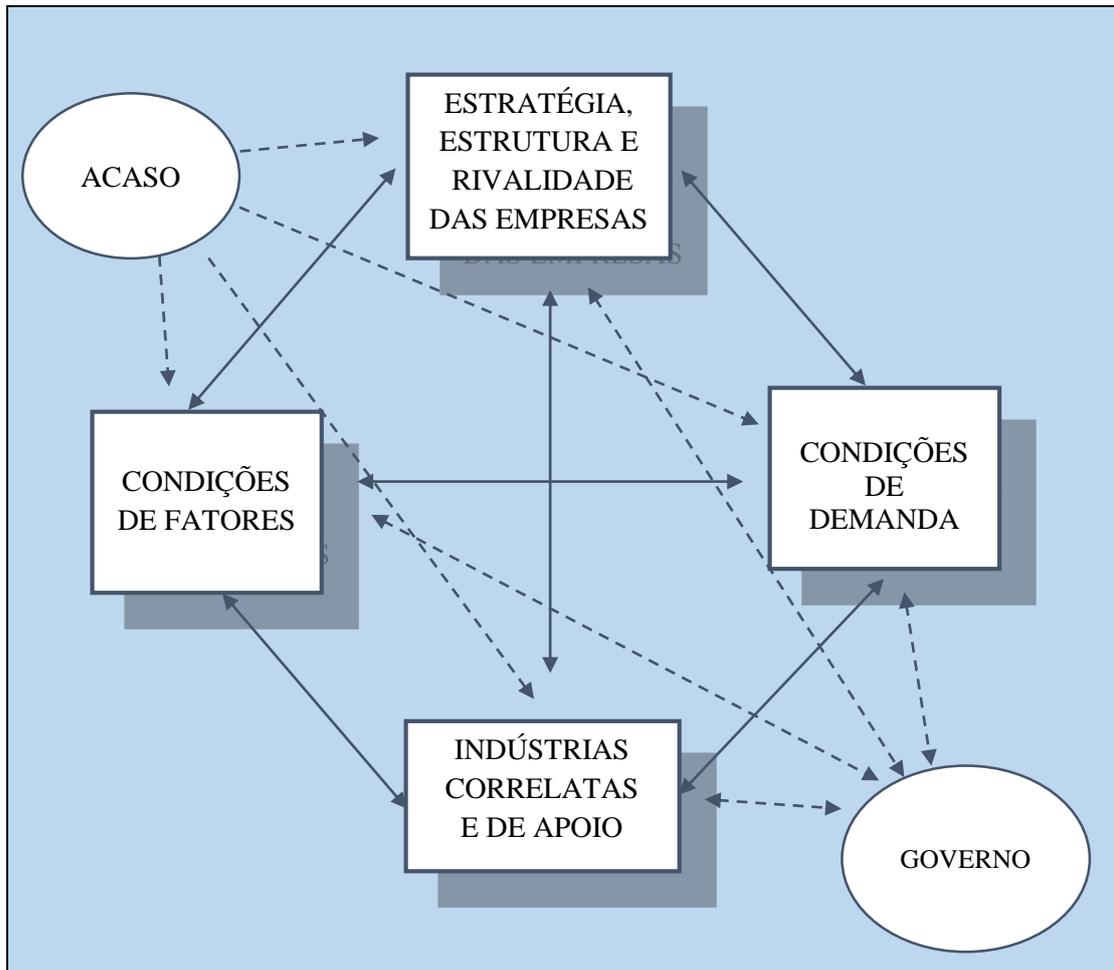
De acordo com os autores, tratar de competitividade no âmbito macro pode apresentar uma série de dificuldades por ser mais complexo. O nível macro, compreende ao papel do governo, que através de política macroeconômica, pode desempenhar um papel fundamental no fortalecimento ou enfraquecimento da competitividade nacional.

Neste contexto, Chudnovsky e Porta (1990) chamam a atenção para a análise estrutural de produção e o contexto social em que as indústrias estão inseridas. Para os autores, a competitividade internacional da economia nacional é construída sobre a competitividade das empresas e depende da vontade de competir e do dinamismo das empresas, sua capacidade de investir e inovar, tanto pelo processo de planejamento e desenvolvimento (P&D), como a apropriação de sucesso de tecnologias estrangeiras. Como características estruturais de uma economia que afetam a competitividade das empresas que operam, pode-se destacar o tamanho do mercado, os diferentes setores produtivos, o nível de concentração em diferentes industriais, infraestrutura, campo científico e tecnológico, a taxa de poupança e investimento, o sistema de subsídios e transferência de renda, o sistema de financiamento, etc. (CHUDNOVSKY; PORTA, 1990)

Desta forma, a análise sobre competitividade não pode se prender apenas em fundamentos sobre a firma, mas também deve ser considerado como objetivo de análise o ambiente macroeconômico em que a indústria está inserida.

Diante disso, Porter apresenta como um “diamante”, as raízes da produtividade que estão presentes no ambiente nacional e regional da competição, que compreendem quatro faces principais, como pode ser observado na Figura 3

Figura 3 - Determinantes da vantagem nacional, o sistema completo



Fonte: Porter (1989, p.88).

De acordo com Porter (1989) os países têm mais probabilidade de obter êxito em industriais ou segmentos de industriais onde o “diamante” (determinantes do sistema) do país, é mais favoráveis. Assim, o “diamante” possibilitará à indústria o ambiente dinâmico que influenciará na competitividade das empresas, contudo, somente as eficientes sobreviverão neste ambiente competitivo.

As condições de fatores, também conhecido como fatores de produção, são os insumos necessários para competir em qualquer indústria, como trabalho, terra cultivável, recursos naturais, capital e infraestrutura, conforme foi observado na teoria clássica do comércio internacional.

As condições mais importantes para o fortalecimento da competitividade de uma indústria muitas vezes são criadas dentro do país e geralmente diferem entre indústrias e países. Vale ressaltar, que as condições de fatores acima citadas em abundância, podem enfraquecer, em lugar de fortalecer, a vantagem competitiva. As desvantagens seletivas em fatores,

influenciando a estratégia e a inovação, contribuem muitas vezes para um êxito competitivo continuado (PORTER, 1989).

De uma maneira ampla, Porter (1989) apresenta as categorias dos fatores de produção, como descritos na Tabela 6. A vantagem competitiva estará presente nas indústrias caso os fatores descritos abaixo estejam disponíveis a custos baixos e qualidade superior em relação aos países concorrentes. Além disso, deve ser considerado, a maneira pela qual os fatores são empregados e distribuídos.

Tabela 6 - Categorias dos fatores de produção

Categorias	Descrição
Recursos humanos	A quantidade, capacidade e custos do pessoal (inclusive de direção) levando-se em conta as horas normais de trabalho e ética do trabalho.
Recursos físicos	A abundância, qualidade, acessibilidade e custo da terra, água, minérios ou madeiras, fontes de energia elétrica, pesqueiros e outras características físicas do país.
Recursos de conhecimento	O estoque que o país tem de conhecimentos científicos, técnicos e de mercado, relativos a bens e serviços.
Recursos de capital	O estoque total e o custo do capital disponível para o financiamento da indústria.
Infraestrutura	O tipo, qualidade e valor de uso da infraestrutura disponível afeta a competição, inclusive o sistema de transportes, o sistema de comunicações, os correios e a entrega de encomendas postais, pagamentos ou transferências de fundos, assistência médica e assim por diante.

Fonte: Porter (1989)

Algumas condições de fatores são herdadas pelo país, como os recursos naturais e a localização, ou ainda podem ser criadas. Os fatores mais importantes para obter vantagem competitiva, são criados. Diante disso, o Estado e o setor privado devem constantemente

investir em mecanismos de criação dos fatores, tais como mão de obra especializada, infraestrutura moderna e institutos de pesquisa, entre outros. O constante reinvestimento na criação de fatores possibilitará ao país e à indústria, aperfeiçoar sua qualidade na produção de bens ou serviços e possíveis benefícios à sociedade ou à economia do país.

Na competição real, porém, a abundância ou o baixo custo de um fator pode levar à sua utilização insuficiente. Em contraste, as desvantagens em fatores básicos, como escassez de mão de obra, falta interna de matérias primas ou um clima adverso, criam pressões em favor da inovação (PORTER, 1989).

O segundo determinante que são as condições de demanda, estão presentes na vantagem competitiva das indústrias e apresentam o rumo e o caráter de melhoria em inovação pelas empresas do país. Segundo Porter (1989) três atributos gerais da demanda são significativos: composição da demanda interna, o tamanho da demanda e padrões de crescimento e a internacionalização da demanda interna.

A composição da demanda interna constitui as necessidades do comprador. O mercado interno possui impacto sobre a capacidade da empresa em identificar e interpretar as reais necessidades do comprador.

“As empresas de um país provavelmente terão vantagem competitiva em segmentos globais que representam uma parcela grande ou muito visível da demanda interna, mas uma parcela menos significativas em outros países” (PORTER, 1989, p.104). A segmentação da demanda acontece como resultado da divisão do mercado de acordo com as necessidades de determinados compradores, com produtos diferenciados ou não.

A questão central para a segmentação da demanda, é que a indústria pode incentivar a vantagem competitiva de forma a produzir para compradores específicos, que representam importância significativa na demanda local. Para que a segmentação ocorra de forma efetiva e fundamentada na competitividade, a demanda por compradores que forem exigentes e sofisticados forçaram a indústria a identificar as tendências para atendê-los com altos níveis em termos de qualidade.

O tamanho da demanda do mercado interno pode influenciar a competitividade na indústria, por meio de produção com economias de escala ou por investimentos intensivos em grandes instalações, desenvolvimento da tecnologia e melhoramentos produtivos para atender esse mercado. Entretanto, um mercado interno grande também pode gerar uma desvantagem para a competitividade da indústria, uma vez que, as empresas não veem necessidade de buscar vendas internacionais, enfraquecendo o dinamismo. Outros determinantes, notadamente a

intensidade da rivalidade interna, são decisivos, quer o mercado interno constitua um ponto forte ou um ponto fraco (PORTER, 1989).

É importante destacar a taxa de crescimento da demanda interna como alavancagem para a competitividade, pois um mercado que apresente taxa de demanda crescente possibilitará a indústria expandir seus horizontes como objetivo de crescer como participação do mercado interno.

Internacionalizar a demanda interna é um desafio que se apresenta para a indústria, ou seja, impulsionar os produtos e serviços dessa empresa para o exterior. Porter (1989) explica que a demanda interna avançada e sofisticada são fundamentais para o estímulo inicial e constante para o investimento e a inovação, bem como para a competição, com o tempo, em segmentos cada vez mais especializados. O país com uma base de compradores sofisticados e exigentes faz com que a empresa estimule a inovação e com isso novos produtos podem surgir e também atender os compradores estrangeiros.

O terceiro determinante se refere às indústrias correlatas e de apoio. “As primeiras se referem às fornecedoras de insumos ou equipamentos industriais, as segundas, a situações em que as empresas em competição podem partilhar ou coordenar atividades na cadeia de valor, ou aquelas que envolvem produtos complementares” (MONTEGOMERY; PORTER, 1998, p. 156). A vantagem competitiva de algumas indústrias fornecedoras conferem vantagens potenciais às empresas do país em muitas outras indústrias, porque produzem insumos amplamente usados e importantes para a inovação e a internacionalização. (PORTER, 1989, p. 119).

Porter (1989) apresenta os efeitos diretos sobre a vantagem competitiva em função da existência de indústrias correlatas e de apoio no país. O primeiro efeito é o acesso rápido e eficiente e por vezes, preferencial à maioria dos insumos economicamente rentáveis a empresas que atuam na região.

A vantagem interna dos fornecedores proporciona uma coordenação ou parceria constante no processo de inovação e aperfeiçoamento. A importância dos fornecedores para o processo produtivo nas indústrias é primordial, pois ajuda às empresas a aprimorarem novos métodos como também oportuniza aplicar novas tecnologias. Todas essas vantagens são fortalecidas se os fornecedores estiverem localizados próximo das empresas, encurtando as linhas de comunicação (PORTER, 1989).

Contudo, para que as indústrias correlatas e de apoio de fato aconteçam, devem possibilitar acesso aos fatores de produção, criar condições de demanda interna que sinalizam

as direções adequadas para mudança no produto ou ativam rivalidade, oportunizando a vantagem competitiva.

O quarto determinante está relacionado à estratégia, estrutura e rivalidade de empresas. A análise deste determinante de acordo com Porter (1989) é estudar como as firmas são criadas, organizadas e dirigidas, bem como a natureza da rivalidade como instrumentos para a inovação e competitividade.

O planejamento estratégico deve estar adequado às fontes da vantagem competitiva da indústria. Aquela que consegue adequar práticas administrativas de modo a fortalecer a eficiência, pode gerar vantagem competitiva frente aos concorrentes.

Discussões sobre a rivalidade interna rodeiam as economias, alguns pesquisadores a consideram como um desperdício porque leva duplicação de esforços e impede que as empresas apresentem economias de escala. Contudo, de acordo com Porter (1989, p.137) “a rivalidade interna cria pressões sobre as empresas para que melhorem e inovem”.

A rivalidade consiste em dois impulsos significativos para com a competitividade, primeiro em função de reduzir custos, melhorar a qualidade e serviços e criar novos produtos e processos. Segundo, pela necessidade de adiantar-se frente aos desafios do mercado e obter ganhos de competitividade. Porter (1989) afirma que em seus estudos que apresentaram pouca rivalidade interna, sem rivais, eram internacionalmente competitivas. Em lugar disso, a maioria era não competitiva, embora muitas vezes altamente subsidiada e protegida.

A rivalidade interna estimula o pessoal a ser sensível à competitividade e a participar para buscar a inovação e melhorias no processo. A competição local estimula também a busca por novos mercados, na busca de eficiência e mais alta lucratividade para crescer.

O fortalecimento pela rivalidade interna possibilita à empresa o amadurecimento e mais preparo para competir no mercado externo. Em primeiro lugar, a empresa deve fazer o dever de casa, para depois se aventurar no mercado externo.

A rivalidade interna estimula também a ir além da estratégia com foco nos custos de fatores, como baixos custos de mão de obra ou pela abundância de recursos naturais. A rivalidade interna pressiona as indústrias a serem competitivas. Porter (1989) chama isto de fontes em que devem ser encontradas tecnologias das quais são proprietárias, colhidas economias de escala, criadas redes internacionais próprias para comercialização ou exploradas vantagens nacionais mais eficientes do que o competidor ao lado.

À medida que a rivalidade interna acontece, o estoque de conhecimento e capacidade industrial nacional ocorre em função da busca pela inovação nas empresas. Esse estoque de conhecimento, por sua vez, se dissemina mais rapidamente no país de origem, forçando as

demais empresas nacionais a se adaptarem, fato que dificilmente ocorre entre nações, pois as empresas de outros países tem mais restrições em ter acesso para explorar tal processo. Até essas novas tecnologias de espalhar pelo mercado global, as empresas fundadoras já obtiveram os maiores lucros sucedida pela inovação.

Não se pode estudar a competitividade sem considerar o papel do acaso. O acaso acontece em função do fato deste pouco estar relacionado às circunstâncias de um país e também a uma indústria, em grande parte. Alguns exemplos particularmente importantes de influências são expostos por Porter (1989) sobre a vantagem competitiva: atos de pura invenção; Importantes descontinuidades tecnológicas (por exemplo, biotecnologia, microeletrônica); descontinuidades nos custos de insumos (como os choques de petróleo); modificações significativas nos mercados financeiros mundiais ou taxas de câmbio, surtos de demanda mundial ou regional; decisões políticas de governos estrangeiros; guerras

O papel do acaso é importante, pois pode neutralizar as vantagens de competidores já estabelecidos e criar o potencial para que as empresa novas do país possam suplantá-las e atingir a vantagem competitiva em consequência de novas e diferentes condições (PORTER, 1989).

“O papel real do governo na vantagem competitiva nacional está em influenciar os quatro determinantes” (PORTER, 1989, p. 146). O governo pode influenciar e ser influenciado por cada um dos determinantes da vantagem nacional, ou seja por políticas de mercados de capital, de educação ou outras.

Contudo, a influência do Governo pode ser tanto positiva quanto negativa para a competitividade. Desta forma, o Governo deve fazer uma análise de como atuar no processo de criação de vantagem competitiva para o país.

Para Porter (1989) a vantagem competitiva falhará se continuar sendo a única vantagem competitiva nacional. As políticas bem sucedidas se apresentam onde os determinantes da vantagem nacional estão presentes e o governo os reforça.

Dessa forma, o papel do governo consiste em aumentar a competitividade da economia brasileira, todavia a sua participação deve ser como mediador através de uma política industrial consistente que estimulem inovação e competitividade.

Por último, com este modelo Porter (1989) procurou explicar os determinantes da vantagem nacional numa indústria, como também a influência do acaso e do governo sobre eles. Além disso, foram apresentadas neste capítulos as forças que levam as empresas a criarem e manterem vantagem competitiva. Analisar esses determinantes torna-se importante para que a economia brasileira se fortaleça, enraizada num ambiente competitivo, altamente produtivo e eficiente.

4.2 CADEIA GLOBAL DE VALOR E A PARTICIPAÇÃO BRASILEIRA

A globalização dos negócios é responsável pelas mudanças ocorridas no modo de produzir bens e serviços nas últimas décadas, a produção em massa e organização horizontal das atividades de Ford no século XVIII, passou por uma reestruturação e o que se observa atualmente são empresas movidas pela produção enxuta, com uma tendência cada vez mais crescente do processo de terceirização das atividades, composta por uma integração internacional. Isso fez com que coincidissem com a necessidade das corporações transnacionais ampliarem seus mercados e sua produção, de modo a operar com as maiores escalas e os menores custos possíveis (DUPAS, 2005).

Antes, as atividades de produção eram concentradas em um determinado país e ou uma empresa, contudo, hoje observa-se com o advento da internacionalização da produção, a presença das multinacionais e a crescente pressão de economias em busca da industrialização contribuiu para alterar esse cenário.

Atualmente, encontra-se uma produção dispersa geograficamente e fragmentada em diversas etapas, conhecida como “cadeias globais de valor” – CGV, que transformou o mundo, revolucionou as opções de desenvolvimento que enfrentam os países pobres. Agora eles podem juntar-se as cadeias de fornecimento, em vez de ter que investir décadas na construção de seu próprio país. (BALDWIN, 2013)

De acordo com Prochnik (2010) às CGV nascem da crescente realocação de atividades produtivas pela firma líder, que procura reter as competências chave e repassar as demais para outras firmas, subsidiárias suas ou não, frequentemente situadas no exterior. As empresas inseridas nesse contexto desenvolvem atividades de fornecimento de insumos, produção, marketing, logística e distribuição com objetivo de atender o consumidor final, sob a concepção de uma crescente fragmentação destas atividades em decorrência de uma dispersão geográfica das mesmas. Essas atividades podem ser realizadas por uma mesma empresa ou fragmentadas entre várias empresas por meio de terceirização das atividades

As empresas passam por uma necessidade de criar parcerias com países na produção de produtos, com o objetivo de reduzir os custos e aumentar o alcance de mercados e com isso gerar externalidades para os atores envolvidos no processo. Essa configuração altera a função de vender produtos, para produzir produtos e com isso possibilitar ganhos.

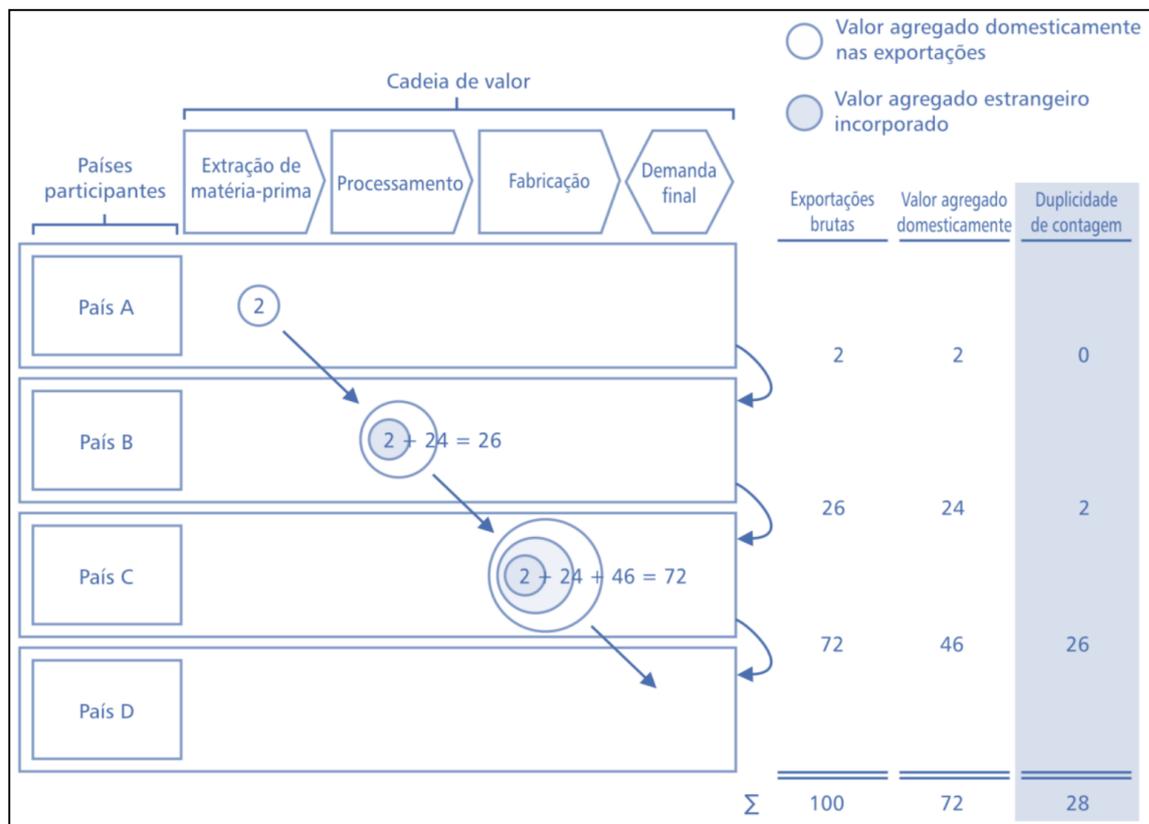
Desta forma, as empresas têm procurado mudar o seu foco organizacional, na busca de economias externas por meio da terceirização ao invés de optarem pela integração vertical

das atividades. No mundo globalizado, as terceirizações ganham força, com novas divisões mundiais de trabalho, com base na ideia de que cada empresa deve dedicar-se as suas competências centrais.

Com isso, a terceirização das atividades evolui empresas cada vez mais especializadas em uma das partes do negócio que coletivamente formam a CGV. E os avanços tecnológicos é o responsável por essa dispersão geográfica, impulsionado pelos custos comerciais que diminuíram, em decorrência de uma maior liberalização das economias.

Na Figura 4, é possível observar como são divididas as atividades na cadeia global de valor para produção de um determinado produto, num primeiro momento é extraída a matéria prima do país A, que por sua vez pode ser exportado para o país B que realiza o processamento, depois exportado novamente para o país C responsável pela fabricação, que por último pode ser exportado para o país D como consumidor final.

Figura 4 - Como funciona a cadeia de valor



Fonte: UNCTAD (2013)

Dessa forma, a cadeia global de valor compreende várias etapas da produção, desde atividades de extração com o setor primário até a fabricação acrescentando valor ao longo da

cadeia. O caso do *iphone* é um exemplo famoso de um produto oriundo da cadeia global de valor, como se pode observar na Tabela 7, em análise da balança comercial dos EUA em *iphones*. Grosso modo, os EUA importaram da China o equivalente à US\$ 1,901.2 bilhões em *iphones*, contudo, quando se observa a fragmentação das atividades para produção desse produto, conclui que a China corresponde a 3,87% da produção dos *iphones* importados pelos EUA. O Japão é o país com mais representatividade, correspondendo a 36,02% da produção.

Tabela 7 - Balança comercial dos EUA em *iphones* (US\$ milhões)

	China	Japão	Coréia	Alemanha	Resto do Mundo	Mundo
Medida tradicional	-1,901.2	0	0	0	0	-1,901.2
Medida em valor adicionado	-73.5	-684.8	-259.4	-340.7	-542.8	-1,901.2

Fonte: Miroudot (2011) apud OCDE/OMC (2013).

Vale ressaltar que a participação de cada país varia de acordo com seu grau de abertura ao comércio e ao investimento estrangeiro, suas dotações de recursos naturais, humanos e tecnológicos e suas relações geopolíticas com os países mais poderosos do mundo e seus vizinhos mais próximos (STURGEON et al. 2013).

De acordo com a OCDE (2013) a fragmentação da produção em todos os países não é um fenômeno novo. O que é novo é a sua escala crescente e escopo. As empresas hoje podem dispersar a produção em todo o mundo, porque os custos comerciais diminuíram significativamente, principalmente devido aos avanços tecnológicos. Além disso, o transporte em contêineres, padronização, automação e maior intermodalidade do transporte de mercadorias têm facilitado a circulação de mercadorias nas CGV, embora a distância ainda é importante.

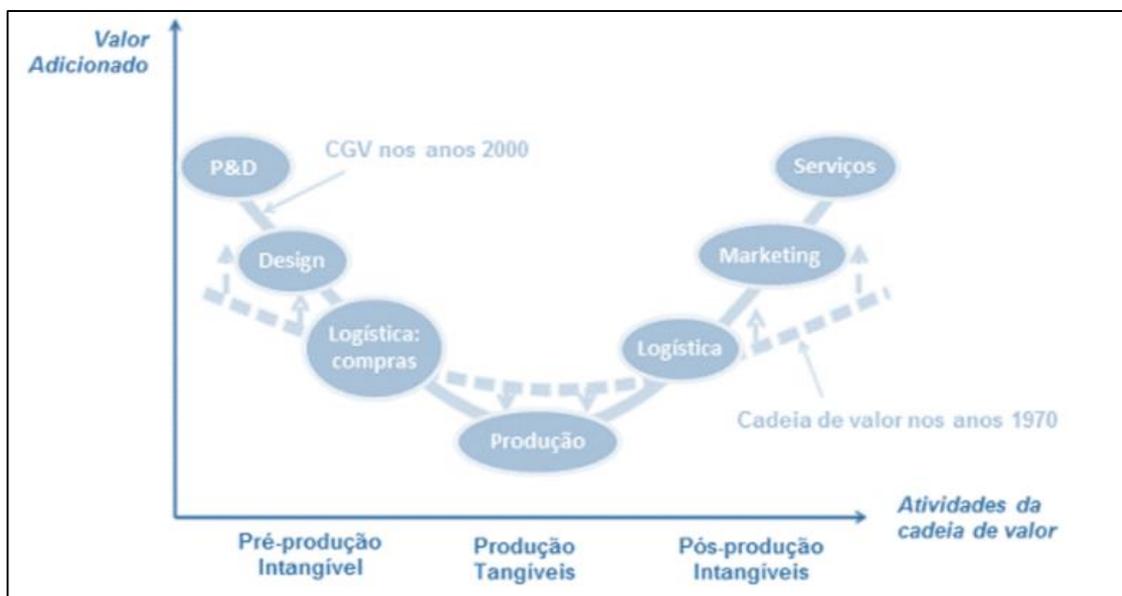
A liberalização do comércio resultou em queda das barreiras comerciais, em especial para as tarifas, e reduziu ainda mais os custos. A liberalização do investimento permitiu às empresas a dispersar as suas atividades, e liberalização das economias emergentes tem ajudado a alargar CGV além dos países industrializados. Reformas regulatórias nos setores de transporte e infraestrutura chave, como o transporte aéreo, também baixaram os custos. (OCDE, 2013)

Outra motivação importante conforme a OCDE (2013) é que o acesso a novos mercados estrangeiros, mudanças demográficas e um crescimento rápido em várias economias significa uma oportunidade para as empresas que estão se internacionalizando. Entretanto, para alcançar

esses novos mercados, é preciso que as empresas estejam presentes, através de instalações de distribuição e produção, com presença local que permita compreender e explorar mercados no exterior.

Neste sentido, é importante analisar as atividades que compõem a cadeia global de valor e as etapas que mais possuem agregação de valor, conforme a Figura 5. Atividades relacionadas a P&D e de serviços são as que mais geram valor adicionado, a atividade de produção do produto é a que menos gera valor adicionado, conforme a curva sorriso.

Figura 5 - Curva sorriso, atividades da cadeia de valor



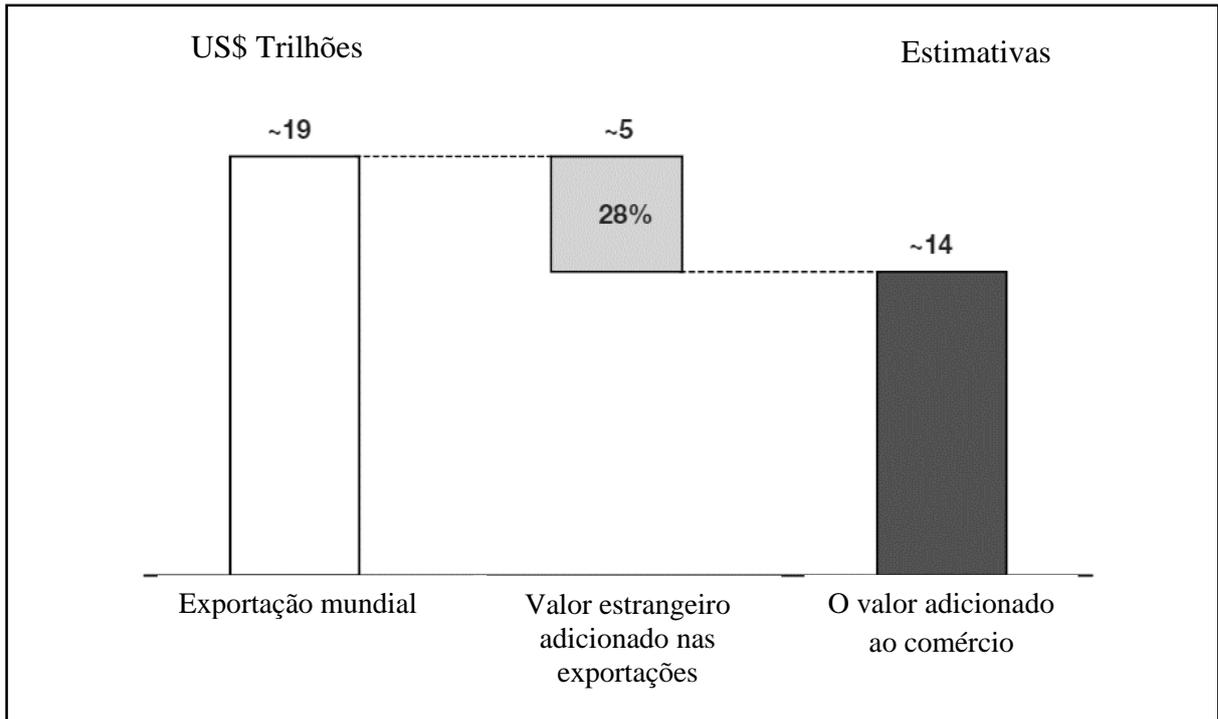
Fonte: OCDE/ OMC (2013)

Além disso, é possível observar que as atividades de logística, marketing e serviços aprofundaram-se com mais intensidade a partir dos anos 70. É preciso notar, ademais, que estes estágios da cadeia constituem-se primordialmente em serviços, e não bens, o que demonstra que a especialização de uma economia nos estágios industriais de manufatura pode não ter o mesmo significado positivo para seu desenvolvimento que representava décadas atrás (OLIVEIRA, 2014).

Baldwin (2013) explica que a etapa de produção do produto adiciona menos valor, porque está diretamente relacionada com a contabilidade de custos das atividades. Quando um custo de um estágio é reduzido em terceirização, sua participação no valor adicionado apresenta quedas, já que o valor de uma etapa adicional é baseado nos custos.

De acordo com estimativas da UNCTAD (2013) a nível global, dos US\$ 19 trilhões exportados em 2010 de bens e serviços, o valor médio agregado por países estrangeiros nas exportações mundiais foram aproximadamente 28%, cerca de US\$ 5 trilhões. O restante, US\$ 14 trilhões é o valor real adicionado como contribuição do comércio para a economia mundial.

Figura 6 - Valor adicionado ao comércio em 2010



Fonte: UNCTAD (2013)

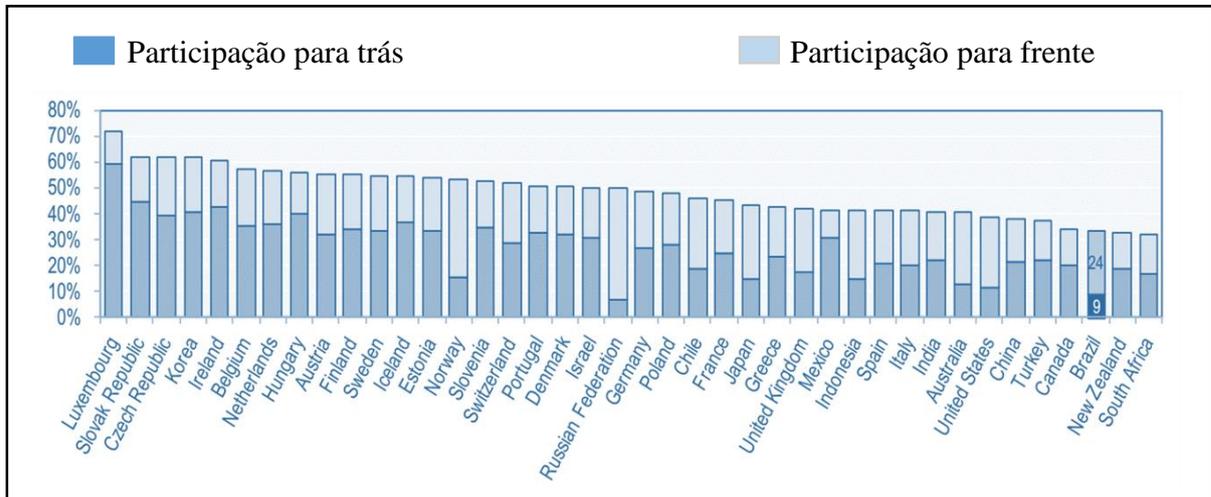
O valor adicionado das exportações estrangeiras indicam que parte das exportações brutas do país, consistem em insumos que tenham sido produzidos por outros países, ou a medida em que as exportações de um país dependem de conteúdo importado.

Com objetivo de compreender o grau de inserção de países nas CGVs, a OCDE e a OMC a partir de 2013, passaram a mensurar a participação de países na CGVs. O primeiro indicador mede a parcela de insumos estrangeiros contidos nas exportações que um país faz parte do CGV, chamado para trás da cadeia produtiva. O segundo indicador mede a parcela de insumos produzidos em um país contidos nas exportações de outros países, chamados para frente. O resultado dos dois apresenta um índice do que seria a participação do país nas CGVs.

De acordo com relatório da OCDE (2013) sobre o Brasil, conforme a Figura 7, a participação do país está relacionada principalmente por ligações com outros países que

utilizam insumos brasileiros em suas exportações. A participação para frente está ligado, sobretudo, às grandes exportações brasileiras de recursos naturais.

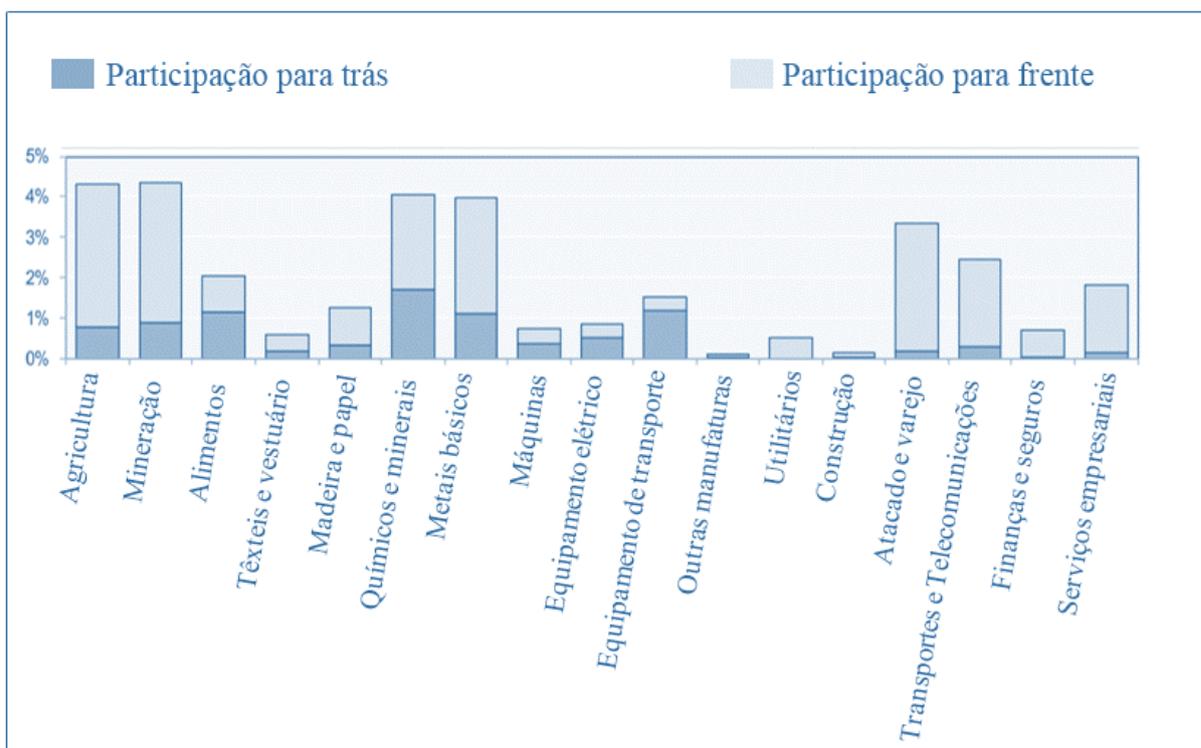
Figura 7 - Cadeia global de valor e participação de países selecionados em 2009



Fonte: OCDE/OMC (2013).

Dessa forma, somando o índice, o Brasil participa na CGV com 33%. De acordo com Reis e Almeida (2014) economias menores como Luxemburgo, República Eslováquia, Bélgica, Singapura entre outras, possuem maiores índices para trás, afinal dispõem de menos condições de diversificar a produção internamente a ponto de depender pouco de importações. Em contrapartida, grandes exportações de produtos minerais, como Austrália e Brasil, tendem a ter menos conteúdo estrangeiro nas suas exportações.

O índice revela a existência de centros de produção europeus, asiáticos e norte-americanos e também a dependência significativa que muitos países têm sobre as importações para gerar exportações. México, com seus maquiladores, e China, com seus processadores e montadores, cerca de um terço do total das exportações refletem conteúdo estrangeiro (AHMAD, 2013). Neste sentido é importante analisar os produtos que compõem a CGVs no qual o Brasil está inserido. As exportações mais presentes são para frente, composto pela mineração, agricultura, químicos e minerais e metais básicos, conforme a Figura 8 na próxima página.

Figura 8 - Participação das exportações brasileiras nas CGVs em 2000

Fonte: OCDE/OMC (2013).

Dessa forma pode-se concluir que o Brasil é presente na cadeia global de valor, como fornecedor de matéria prima, uma vez que o país possui maior representatividade na CGV no índice para frente, ou seja, uma presença maior na parcela de insumos produzidos no Brasil contidos nas exportações de outros países.

Ainda que a inserção nas cadeias globais de países em desenvolvimento, como o Brasil, contribua para o crescimento econômico, não tem sido adequado no sentido de desenvolver as atividades que geram maior valor adicionado, com fortes impactos no progresso tecnológico e possibilitando a superação da dualidade estrutural em termos de salários e produtividade (REIS e CARDOSO, 2014).

O Brasil vem se esforçando no sentido de obter ganhos de inserção no comércio mundial e possui como desafios melhorar sua pauta de exportação em quantidade e qualidade. Atualmente o país possui uma economia sólida e diversificada, destaca-se como um país com participação importante nas exportações, principalmente de commodities minerais, agrícolas e de manufaturados.

Como país em desenvolvimento, de acordo com o relatório do Banco Mundial, o Brasil ocupa o 7º lugar no ranking das maiores economias do mundo, atrás dos Estados Unidos, China, Japão, Alemanha, França e Reino Unido. Contudo, a economia brasileira desacelerou

significativamente ao longo de 2011 e 2012, o crescimento do PIB de 7,5, desacelerou para 2,7% em 2011 e chegou a 0,9 em 2012. A produção industrial e a demanda de investimento foram afetadas de forma desproporcional. (WORLD BANK, 2014)

4.2.1 Índice de vantagem comparativa para indústria brasileira

Para avaliar a inserção da indústria brasileira no comércio mundial a partir dos anos 2000, utilizou-se o Índice de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR), proposto por Balassa em 1965, com base na lei das Vantagens Comparativas de Ricardo, em 1817.

De acordo com Balassa (1965) o IVCR calcula a participação das exportações de um dado produto de uma economia em relação às exportações de uma zona de referência desse mesmo produto, e compara esse quociente com a participação das exportações totais dessa economia em relação às exportações totais da zona de referência. Para o presente trabalho, as exportações da indústria brasileira foram utilizadas como zona de referência.

O IVCR não leva em consideração a presença de distorções na economia, como as restrições tarifárias e não tarifárias, subsídios, acordos comerciais e desalinhamentos de câmbio, que podem afetar os resultados dos índices. Entretanto, ele serve para descrever o padrão de comércio de uma determinada economia (SILVIA; MONTALVAN, 2008).

Considera-se que o índice de vantagem comparativa revelada para uma região, ou país, em um setor industrial ou grupo de industriais i , pode ser definido conforme o Quadro 3.

Quadro 3 – Fórmula do Índice de Vantagem Comparativa

$$IVCR_j = (X_{ij} / X_i) / (X_{wj} / X_w)$$

Em que:

X_{ij} = Valor das exportações brasileiras da indústria;

X_i = Valor total das exportações brasileiras;

X_{wj} = Valor total das exportações mundiais da indústria;

X_w = Valor total das exportações mundiais;

i = Exportações brasileiras;

w = Exportações mundiais;

j = Indústria.

Fonte: Balassa (1965)

Se o *IVCR* é maior do que um, o país possui vantagem comparativa revelada para as exportações da indústria; e se o índice *IVCR* é menor do que um, país possui desvantagem comparativa revelada para as exportações da indústria. Observa-se a utilização do índice de vantagem comparativa, em trabalhos recentes, para as exportações de setores e de produtos selecionados. Entretanto, para as exportações da indústria brasileira, poucos trabalhos apresentaram como análise a utilização do *IVCR* nos últimos anos, destacando a importância deste trabalho como investigação a partir dos 2000.

Horta e Souza (2000) avaliaram a evolução das exportações brasileiras entre 1980 e 1996 para produtos industrializados com objetivo de identificar e caracterizar a capacidade de inserção dos produtos brasileiros nos mais importantes mercados mundiais. Diante disso, os autores utilizaram o *IVCR* como análise comparativa desse conjunto de estimativas (por períodos, setores e mercados) que permitiram identificar os fluxos de comércio que em determinados momentos apresentaram maior ou menor dinamismo. Como resultados, o texto procura demonstrar que existe uma reduzida capacidade de orientação das exportações do Brasil aos nichos de produtos e mercados mais aquecidos do comércio mundial, bem como que os maiores ganhos de mercado observados concentram-se em setores efetivamente de baixo dinamismo, nos quais o país tradicionalmente detém *IVCR*.

Pais, Gomes e Coronel (2012) utilizaram o *IVCR* para analisar as exportações de minério de ferro, no período de 2000 a 2008. Como resultados, uma evolução decrescente do índice de vantagem comparativa revelada, confirma a queda da participação do minério de brasileiro no mercado internacional. No entanto, seu maior valor que a unidade ao longo de todo o período indica que o Brasil ainda possui vantagens comparativas para o produto analisado. Para os autores, para competir num mercado cada vez mais globalizado, as empresas brasileiras devem investir em estratégias efetivas, a fim de conquistar mercados mais dinâmicos e aumentar o comércio com os parceiros atuais, elevando, assim, sua participação no comércio internacional de minério de ferro.

Foi observado também, o uso do *IVCR* como abordagem em pesquisas em outros países, Utkulu e Seymen (2004) analisaram a competitividade e o padrão de fluxos comerciais da Turquia em relação à União Europeia em níveis setoriais. Bhattacharyya (2011) avaliou a competitividade do setor da horticultura da Índia utilizando o *IVCR* como modelo, contra seus principais rivais na Ásia, Mercados Norte-americanos, da União Europeia para o ano de 2009.

Dessa forma, com objetivo de levantar a medida de inserção da indústria brasileira no contexto internacional, foi calculado o Índice de Vantagens Comparativas Reveladas, uma vez

que permite identificar a importância de determinado produto na pauta de exportações em relação à mundial.

De acordo com a Tabela 8, os valores encontrados para o Índice de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR), apresentam em média, valores decrescentes ao longo do período analisado. O melhor resultado do IVCR foi apenas no ano 2000.

Tabela 8 - Índice de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR) da indústria brasileira, de 2000-2013

Anos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
IVCR	1.00	0.94	0.92	0.93	0.93	0.95	0.95	0.92	0.89	0.81	0.81	0.74	0.79	0.79

Fonte: Organização própria a partir de dados da SECEX e WTO.

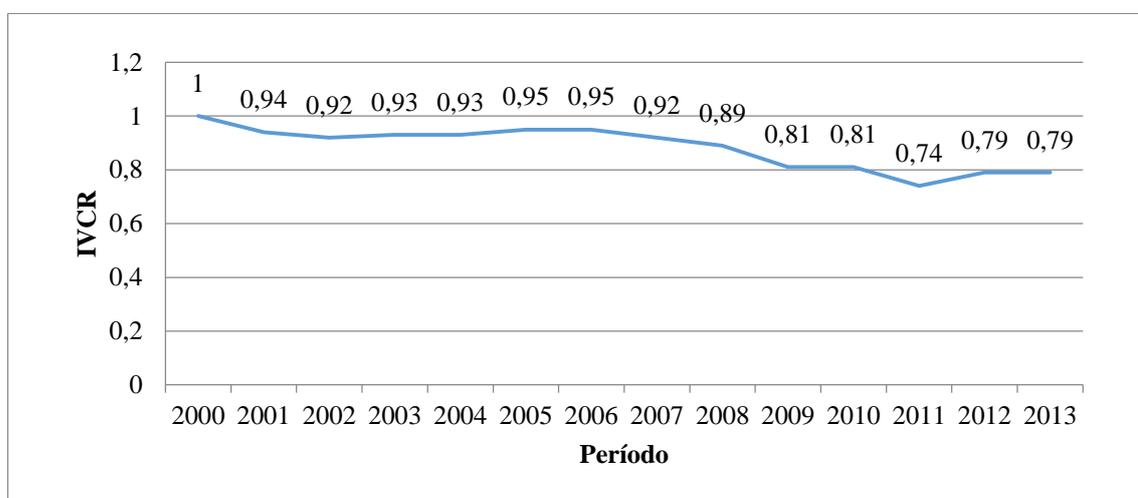
De 2000 a 2013, o IVCR apresentou valores indicando que a indústria brasileira vem perdendo vantagem comparativa ou competitividade nas exportações do setor. Verifica-se ainda que os índices, além de serem inferiores à unidade, foram decrescentes, com exceção de 2003 a 2006, em que houve um pequeno aumento dos índices.

Segundo Cunha, Lélise e Fligenspan (2013) o desempenho do comércio exterior da indústria manufatureira deve partir de duas constatações: (i) a economia brasileira experimentou, entre 2004 e 2008, o ciclo mais longo de expansão desde os anos 1970, com destaque para o comportamento dos investimentos; e (ii) a economia mundial está atravessando transformações estruturais derivadas da ascensão das economias emergentes.

Ao tratar do Investimento Direto Estrangeiro (IDE), já que para este tipo de entrada de recursos externos no país observe-se que depois de sofrer percalços no início do Governo Lula, especialmente em 2003, o IDE manteve uma trajetória firme de crescimento desde 2005, naturalmente interrompida com a crise de 2008/2009, chegando a 2010 a seu ponto de máximo com um volume expressivo de US\$ 48,5 bilhões (CUNHA; LÉLIS; FLIGENSPAN, 2013).

Assim, de acordo com os resultados no Gráfico 8, pode-se analisar que nos anos 2003-2004 o IVCR se manteve em 0,93 e em 2005-2006 houve um crescimento do índice para 0,95, crescimento este que pode estar relacionado ao aumento do Investimento Direto Estrangeiro vivenciado no período.

Gráfico 8 - Evolução do Índice de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR) da indústria brasileira, de 2000-2013.



Fonte: Dados da pesquisa

Contudo, a partir de 2007, o IVCR apresentou queda diante da crise financeira internacional, passando de 0,95 para o índice de apenas 0,74 em 2011, com pequena elevação para 0,79 para 2012 e 2013. Desta forma, de acordo com o modelo proposto, a indústria brasileira vem perdendo vantagem comparativa no período de 2000 a 2013, destacando o início de desindustrialização que pode estar relacionado principalmente porque a indústria é um setor estagnado em decorrência de fatores críticos relacionados ao “Custo Brasil”, baixo investimentos em inovação, má gestão dos recursos públicos, burocracia, infraestrutura insuficiente para escoar a produção, elevada carga tributária e baixa qualidade do ensino que influencia diretamente na qualidade da mão de obra do trabalhador.

De acordo com a Tabela 9 na próxima página, as exportações brasileiras cresceram 308,4%, passando de US\$ 55 bilhões em 2000, para US\$ 225 bilhões em 2014. Por sua vez, as importações também aumentaram, de US\$ 55 bilhões para 229 bilhões, crescimento de 316 % no período, sendo superior as exportações. A partir de 2008, diante da crise financeira internacional desencadeada nos Estados Unidos, o consumo mundial se retraiu e com isso as exportações brasileiras vêm oscilando, como se pode observar.

Tabela 9 - Balança comercial brasileira em US\$ bilhões

Ano	Exportação	Importação	Saldo
2000	55.118	55.839	-721
2001	58.288	55.572	2.716
2002	60.440	47.240	13.200
2003	73.202	48.291	24.911
2004	96.677	62.835	33.842
2005	118.527	73.606	44.921
2006	137.807	91.351	46.456
2007	160.649	120.621	40.028
2008	197.942	172.984	24.957
2009	152.994	127.647	25.347
2010	201.915	181.768	20.146
2011	256.039	226.243	29.796
2012	242.578	223.183	19.394
2013	242.178	239.620	2.557
2014	225.101	229.031	-3.930

Fonte: MIDIC (2014)

Neste sentido, em 2008 as exportações foram US\$ 197 bilhões, porém em 2009 no auge da crise as exportações caíram para US\$ 152 bilhões, uma queda de 22,71%, enquanto que neste mesmo período as importações retraíram 26,21%. Diante deste cenário, em 2014 o comércio exterior brasileiro registrou um déficit da balança comercial em US\$ 3,3 bilhões, o primeiro desde 2000. As importações registraram US\$ 229 bilhões, queda de 4,42%, ao passo que as exportações encolheram 7% em relação ao ano anterior.

Para o governo brasileiro, diante do pronunciamento da presidenta Dilma, a crise que sucedeu a partir de 2008, perdura-se até os dias de hoje e o caminho é buscar uma maior diversidade da produção local, sob pena de ficarmos presos ao círculo vicioso da mera exportação de matérias primas, o cenário atual de queda nos preços das commodities exige essa mudança (FOREQUE, 2014).

Além disso, de acordo com o secretário de Comércio Exterior, Daniel Godinho, três fatores contribuíram para o déficit em 2014: queda no preço das commodities maior que a esperada, principalmente do minério de ferro; o cenário internacional desfavorável - com destaque para a recessão econômica da Argentina - e ao déficit na conta petróleo (MIDIC, 2015).

Analisando a exportação brasileira por fator agregado (básicos, semimanufaturados, manufaturados), no período de 2000 a 2014, conforme a Tabela 10, há uma mudança na

composição da pauta de exportação nesse período, passando a exportação de produtos básicos a superar a exportação de produtos semimanufaturados e manufaturados.

Tabela 10 - Exportação brasileira por fator agregado US\$ bilhões

Ano	Básicos	%	Semimanuf.	%	Manuf.	%	Indústria	%	Total
		Part.	(A)	Part.	(B)	Part.	(A+B)	Part.	
2000	12.564	22,79	8.499	15,42	32.558	59,07	41.027	74,44	55.117
2001	15.349	26,33	8.243	14,14	32.957	56,54	41.145	70,59	58.288
2002	16.959	28,06	8.965	14,83	33.068	54,71	41.965	69,43	60.440
2003	21.186	28,94	10.944	14,95	39.763	54,32	50.597	69,12	73.201
2004	28.528	29,51	13.432	13,89	53.137	54,96	66.379	68,66	96.675
2005	34.723	29,30	15.962	13,47	65.360	55,14	81.105	68,43	118.527
2006	40.280	29,23	19.522	14,17	75.022	54,44	94.541	68,60	137.807
2007	51.595	32,12	21.799	13,57	83.942	52,25	105.743	65,82	160.649
2008	73.027	36,89	27.073	13,68	92.682	46,82	119.755	60,51	197.942
2009	61.957	40,50	20.499	13,40	67.349	44,02	87.848	57,42	152.994
2010	90.004	44,58	28.207	13,97	79.562	39,40	107.770	53,37	201.915
2011	122.456	47,83	36.026	14,07	92.290	36,05	128.955	50,37	256.039
2012	113.454	46,77	33.042	13,62	90.707	37,39	123.749	51,01	242.578
2013	113.023	46,67	30.525	12,60	93.090	38,44	123.615	51,04	242.178
2014	109.557	48,67	29.066	12,91	80.211	35,63	109.277	48,55	225.101

Fonte: MIDIC (2014)

As exportações de produtos básicos saltaram de US\$ 12 bilhões em 2000, para US\$ 109 bilhões em 2014, crescimento expressivo de 771%. Por outro lado, as de produtos semimanufaturados cresceram 241% nesse período. Já os produtos manufaturados, de maior valor agregado, saltaram de 32 bilhões em 2000 para US\$ 80 bilhões em 2014, um crescimento de 146%.

A participação dos produtos básicos na pauta de exportação brasileira em 2000, representou 22,8%, enquanto que os produtos industrializados (a soma dos semimanufaturados

e manufaturados) representavam juntos 74,5% da exportação. Contudo, em 2014 a exportação de produtos básicos passou a representar 48,7%, enquanto que a exportação de produtos industrializados sofreu uma redução significativa de 26%, registrando uma participação de apenas 48,5%, devendo-se a isso a diminuição da participação relativa tanto de semimanufaturados 2,5% quanto de manufaturados 23% na composição total de bens industriais, ao longo do período analisado.

De acordo com a Tabela 11, os vinte produtos principais da pauta de exportações em 2014, representam 60% do total exportado. Destes, 71% são de produtos básicos (minério de ferro, soja triturada, óleo bruto de petróleo, farelo de soja, carne de frango, café em grão, carne de bovino, milho em grãos e fumo em folhas).

Tabela 11 - Os vinte principais produtos da pauta de exportação brasileira em 2014

Produtos básicos	% Part.
Minérios de ferro e seus concentrados	11,47
Soja mesmo triturada	10,34
Óleos brutos de petróleo	7,18
Farelo e resíduos da extração de óleo de soja	3,06
Carne de frango congelada, fresca ou refrig. incl. miúdos	3,05
Café cru em grão	2,68
Carne de bovino congelada, fresca ou refrigerada	2,57
Milho em grãos	1,72
Fumo em folhas e desperdícios	1,07
Produtos semimanufaturados	
Açúcar de cana em bruto	3,31
Celulose	2,35
Produtos semimanufaturados de ferro ou aços	1,42
Couros e peles, depilados, exceto em bruto	1,30
Ferro-ligas	1,22
Produtos Manufaturados	
Aviões	1,52
Óleos combustíveis (óleo diesel, "fuel-oil", etc.)	1,52
Automóveis de passageiros	1,42
Partes e peças para veículos automóveis e tratores	1,15
Óxidos e hidróxidos de alumínio	1,07
Motores para veículos automóveis e suas partes	0,97

Fonte: MIDIC/SECEX

Os produtos semimanufaturados (açúcar de cana, celulose, ferro ou aços, couros e peles, ferro e ligas) representam 9,6%, enquanto que os produtos manufaturados (óleos diesel de combustível, automóveis de passageiros, aviões, partes e peças de veículos automóveis e

tratores, óxidos e hidróxidos de alumínio, motores para veículos automóveis e suas partes) participaram com apenas 7%. Somados, os produtos industriais representam 17,25%, dos vinte principais produtos exportados.

Pode-se concluir que diante da análise da composição da pauta da exportação brasileira em termos de valor, entre 2000 e 2014, evidenciou-se um aumento expressivo da participação relativa de produtos básicos em relação aos industrializados, contudo, esse aumento expressivo foi acompanhado da crescente diversificação dentro da composição dos produtos básicos. Vale ressaltar, por mais que a pauta de exportação de produtos primários seja diversificada, contudo o país ainda precisa caminhar no sentido de agregar valor aos seus produtos primários e o caminho é a industrialização.

A Tabela 12 destaca os dez principais países de destino das exportações brasileiras, uma comparação entre o ano 2000 e 2014 em valores e participações. Neste sentido, é possível observar que a China foi o país com mais crescimento nas exportações brasileiras ao longo do período, seguido pela Índia, Venezuela, Países Baixos (Holanda), entre outros.

Tabela 12 – Os dez principais mercados de destino das exportações brasileira em US\$ milhões 2000-2014

	Ordem	Países	2000	% Part.	2014	% Part.	% Var	
	2000	2014						
	12	1	China	1.085	1,97	40.616	18,04	3.643
	1	2	Estados Unidos	13.180	23,93	27.027	12,01	105
	2	3	Argentina	6.232	11,31	14.281	6,34	129
	3	4	Países Baixos	2.796	5,08	13.035	5,79	366
	5	5	Japão	2.472	4,49	6.718	2,98	171
	4	6	Alemanha	2.525	4,59	6.632	2,95	162
	11	7	Chile	1.246	2,26	4.984	2,21	300
	40	8	Índia	217	0,39	4.788	2,13	2.106
	15	9	Venezuela	751	1,36	4.632	2,06	516
	6	10	Itália	2.145	3,90	4.020	1,79	87
	Total Geral			55.085	100,00	225.100	100,00	

Fonte: MIDIC/SECEX

Em 2000, a China ocupava a 12ª colocação com US\$ 1.085 bilhão e saltou para a 1ª colocação em 2014, com um montante de US\$ 40,6 bilhões importados do Brasil. De acordo com dados do MIDIC (2014), ao longo da série histórica, foi em 2009 que a China (US\$ 20,1 bilhões) desbancou os Estados Unidos (US\$ 15,6 bilhões) como principal mercado de destino das exportações brasileiras.

Além do crescimento expressivo vivenciado pelas exportações brasileiras para o mercado chinês, também chama atenção a sua composição de principais produtos, uma vez que, somente os três principais produtos exportados são *commodities*: soja mesmo triturada (US\$ 16,38 bilhões), minério de ferro (US\$ 12,3 bilhões) e óleos brutos de petróleo (US\$ 3,4 bilhões), juntos representam 80% das exportações para os chineses.

Sendo assim, para que o Brasil consiga crescer com qualidade é preciso exportar com valor agregado, em produtos manufaturados. No entanto, o que se observa é uma crescente exportação de *commodities*, como foi possível detectar no caso da China, principal parceiro comercial do Brasil.

Com relação às importações no período analisado (2000-2014), conforme a Tabela 13, as importações de produtos manufaturados, são as que mais tiveram crescimento em termos de valores, ao longo do período, em 2000 foram importados um total de US\$ 48,5 bilhões e em 2014 saltou para US\$ 192 bilhões, crescimento expressivo de 295% no período analisado.

Tabela 13 - Importação brasileira por fator agregado US\$ FOB milhões

Ano	Básicos	%	Semimanuf.	%	Manuf.	%	Indústria	%	Total
		Part.	(A)	Part.	(B)	Part.	(A+B)	Part.	
2000	7.290	13,06	2.100	3,76	46.444	83,18	48.544	86,94	55.839
2001	6.793	12,22	1.896	3,41	46.891	84,38	48.787	87,78	55.572
2002	6.834	14,47	1.683	3,56	38.722	81,97	40.406	85,53	47.240
2003	8.130	16,85	1.926	3,99	38.202	79,16	40.128	83,15	48.291
2004	11.690	18,62	2.818	4,49	48.272	76,89	51.090	81,38	62.835
2005	12.813	17,42	3.165	4,30	57.573	78,28	60.738	82,58	73.606
2006	17.163	18,79	4.305	4,71	69.882	76,50	74.187	81,21	91.351
2007	21.773	18,05	5.659	4,69	93.184	77,26	98.843	81,95	120.621
2008	31.830	18,38	8.888	5,13	132.477	76,49	141.365	81,62	172.984
2009	18.729	14,67	5.100	4,00	103.817	81,33	108.917	85,33	127.647
2010	23.891	13,14	7.103	3,91	150.773	82,95	157.877	86,86	181.768
2011	32.082	14,18	9.380	4,15	184.782	81,67	194.163	85,82	226.243
2012	29.281	13,12	9.023	4,04	184.843	82,83	193.867	86,88	223.183

2013	30.565	13,80	7.528	3,40	183.358	82,80	190.886	86,20	239.620
2014	36.797	16,07	9.735	4,25	182.339	79,61	192.074	83,86	229.031

Fonte: MIDIC (2014)

As importações de produtos semimanufaturados merecem atenção, por serem produtos que ainda estão em fase de produção, podem gerar ganhos para o país que importa por meio da etapa de produção para transformação em produto manufaturado. Em 2000, as importações foram de US\$ 2,1 bilhões e obtiveram um pequeno crescimento para US\$ 9,735 bilhões em 2014. A questão é que a participação nas importações totais praticamente se manteve estável, uma vez que, em 2000 representava 3,76% e em 2014 passou a representar 4,25% das importações totais, crescimento na taxa de apenas 13% ao longo do período.

Somados, os produtos semimanufaturados e manufaturados que representam os produtos industriais, foram responsáveis por 83,86% das importações totais em 2014, uma pequena queda de 2,71% em relação ao ano anterior, mas ao longo do período o crescimento foi de 295%. Sobre as importações de produtos básicos, saíram de US\$ 7,29 bilhões em 2000 para US\$ 36,797 bilhões em 2014, um crescimento de 404% em valores, mas com pequena participação nas importações totais, com apenas 16,07% em 2014.

Dessa forma, é possível observar que além de o país ser um exportador de produtos básicos, também se destaca como um importante mercado consumidor, uma vez que, os produtos industriais são os que mais se sobressaem na pauta de importação brasileira. Além disso, dentro do grupo de produtos industriais, os produtos manufaturados são os que mais possuem representatividade, demonstrando dessa forma que o Brasil está deixando de produzir produtos ou ao menos de participar de alguma etapa da produção de produtos, uma vez que, os semimanufaturados foram os que menos cresceram e com pouca participação na pauta de importação brasileira.

De acordo com a Tabela 14, é possível observar os vinte principais produtos que compõem a pauta de importação brasileira em 2014, divididos por fator agregado, juntos representam 41,7% das importações totais. Destes, 8,45% são de produtos básicos, 1,26% de produtos semimanufaturados e 32% de produtos manufaturados.

Tabela 14 - Os vinte principais produtos da pauta de importação brasileira em 2014

Produtos básicos	% Part.
Óleos brutos de petróleo	6,78
Gás natural	1,67
Produtos semimanufaturados	
Cloreto de potássio	1,26
Produtos manufaturados	
Óleos combustíveis (óleo diesel, "fuel-oil", etc.)	3,94
Automóveis de passageiros	3,35
Partes e peças para veículos automóveis e tratores	3,12
Medicamentos para medicina humana e veterinária	2,95
Naftas	2,18
Circuitos integrados e micro conjuntos eletrônicos	1,98
Inseticidas, formicidas, herbicidas e prods. semelhantes	1,51
Circuitos impressos e outs. partes p/ apars.de telefonia	1,50
Partes de aparelhos transmissores ou receptores	1,45
Gás natural liquefeito	1,37
Compostos heterocíclicos, seus sais e sulfonamidas	1,35
Veículos de carga	1,32
Instrumentos e aparelhos de medida, de verificação, etc.	1,32
Motores, geradores e transformadores eletr. e suas partes	1,28
Aduos ou fertiliz. Cont. Nitrogênio, fosforo e potássio	1,20
Polímeros de etileno, propileno e estireno	1,10
Rolamentos e engrenagens, suas partes e peças	1,07

Fonte: MIDIC/SECEX

Conforme a Tabela 14 é possível observar os dez principais países fornecedores do Brasil, uma comparação entre o ano 2000 e 2014 em valores e participações. Em 2014, a China (US\$ 37.34) se destacou como principal mercado de origem das importações do Brasil, seguido pelos Estados Unidos (US\$ 34,999), Argentina (US\$ 14,14) e Alemanha (US\$ 13.83), entre outros.

Tabela 15 – Os dez principais fornecedores do Brasil entre 2000-2014 em US\$ milhões

Ordem	Países	2000	% Part.	2014	% Part.	%Var	
2000	2014						
11	1	China	1.221	2,19	37.340	16,30	2.958
1	2	Estados Unidos	12.864	23,06	34.999	15,28	172
2	3	Argentina	6.843	12,27	14.143	6,17	106
3	4	Alemanha	4.420	7,93	13.837	6,04	213
20	5	Nigéria	737	1,32	9.495	4,15	1.188
8	6	Coreia do Sul	1.429	2,56	8.526	3,72	496
33	7	Índia	271	0,49	6.635	2,90	2.348
5	8	Itália	2.170	3,89	6.309	2,75	190
4	9	Japão	2.959	5,31	5.902	2,58	99

6	10	França	1.886	3,38	5.698	2,49	202
Total Geral			55.783	100,00	229.060	100,00	

Fonte: MIDIC/SECEX

Dentre os dez países selecionados, os que mais alcançaram crescimento ao longo do período analisado foram a China que saltou da 11ª colocação em 2000 e passou a ocupar a 1ª colocação em 2014, um salto de 2.958% das importações em valores, seguida pela Índia que saiu da 33ª colocação em 2000 e passando a ocupar a 7ª posição em 2014, outro país que também merece destaque é a Nigéria, passou da 20ª posição para a 5ª posição em 2014, um aumento do comércio de 1.188% e com participação em 2014 de 1,32%. Juntos os dez países selecionados representam 62% do total importado pelo Brasil em 2014.

5 CONCLUSÕES

A reestruturação da economia brasileira a partir dos anos 90, principalmente diante da liberalização comercial e financeira, impactou diretamente nas indústrias nacionais que não estavam preparadas para tamanha abertura econômica. Combinado com política cambial sobrevalorizada a partir dos anos 2000, afetaram de forma desproporcional o desempenho da indústria brasileira, como consequência da especialização na vantagem comparativa do país para produção e exportação de *commodities*, causando o fenômeno *Dutch disease* no Brasil.

Com o câmbio apreciado, a indústria passou a direcionar sua produção para o mercado doméstico, mas ao longo do período se pode verificar que as indústrias também tem perdido espaço no mercado interno, uma vez que as importações de produtos industriais cresceram significativamente, colocando em risco o desempenho do setor industrial.

Diante do ambiente macroeconômico desfavorável, a indústria não obteve crescimento de produtividade em decorrência dos baixos investimentos feitos na ampliação e modernização da capacidade produtiva. Como resultado, pode-se constatar que a indústria brasileira está se desindustrializando, como perda de participação no PIB brasileiro. Além disso, é evidente uma queda da indústria de transformação na geração de emprego e renda, impondo profundas limitações para o crescimento econômico do país.

Neste contexto, o primeiro governo Lula ficou marcado pela retomada da visão nacional-desenvolvimentista destacando o Estado como principal ator na condução para o crescimento econômico. Além das importantes ações nos programas sociais de natureza distributiva, o governo federal também criou a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE) destacando os principais pontos de estrangulamentos do setor industrial.

Contudo, o ambiente macroeconômico desfavorável, pois enfim os principais objetivos da política industrial mas deu o pontapé inicial para a criação de um ambiente institucional voltado para a inovação nas indústrias.

No segundo governo Lula, levou a criação da Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) com objetivo de estimular o investimento fixo, a inovação e ampliar a inserção internacional do Brasil. Contudo, ao final de 2008 ocorreu a crise financeira internacional desencadeada nos Estados Unidos que afetou a economia mundial, colocando em risco os investimentos esperados pela PDP. Diante deste cenário, o governo federal passou a atenuar os efeitos da crise estimulando o mercado interno, reduzindo o esforço fiscal, o fornecimento de crédito imobiliários setores de baixa renda e no financiamento ao investimento para aquisição de bens de capital.

Ainda nos efeitos da crise internacional desde 2008 que assolaram a economia mundial por anos, em 2011 o governo Dilma lançou o Plano Brasil Maior (PBM) que obteve como medidas a desoneração da folha de pagamento, redução de impostos sobre produtos industrializados, ampliação da linha de financiamento do BNDES para comercialização local e exportação de máquinas e equipamentos nacionais e apoio à inovação. A política industrial do governo Dilma é um plano estratégico de longo prazo, de difícil mensuração de resultados no curto prazo, contudo é importante ressaltar que após a crise acirrou a competição nos mercados internacionais e as medidas adotadas pelo governo federal deram condições para que as indústrias locais competissem.

Este trabalho procurou estudar a situação do Brasil na chamada cadeia global de valor, como requisito para inserção internacional. Além disso, foi aplicado o Índice de Vantagem Comparativa (IVCR) com o objetivo de analisar a inserção da indústria brasileira no comércio mundial a partir dos anos 2000. Pode-se concluir que o Brasil participa na cadeia global de valor por ligações com outros países que utilizam insumos brasileiros em suas exportações. Analisando os produtos que compõem a participação do Brasil na cadeia global de valor, é possível notar que são mais presentes para o fornecimento de recursos naturais, como a mineração, agricultura, metais básicos entre outros. Vale ressaltar que para o Brasil tirar proveito da cadeia global de valor, é preciso que o país participe das etapas de produção com maior valor agregado, que estimule investimentos e participação nas etapas de criação, de planejamento e desenvolvimento de novos produtos.

Sobre o IVCR, pode-se constatar que a indústria brasileira vem perdendo vantagem comparativa nas exportações do setor, com uma queda mais acentuada a partir de 2008 após a crise financeira internacional. A dificuldade em criar um ambiente que estimule os

investimentos importantes para o crescimento da indústria, combinado ao elevado custo de produzir e uma infraestrutura insuficiente no Brasil, podem estar inflamando ainda mais o desempenho do setor industrial.

Ao final de 2014, foi possível observar que as exportações brasileiras de produtos básicos acompanhadas por uma diversificação da pauta, desbancaram as exportações de produtos industriais. Contudo, o país precisa incentivar os setores com maior valor agregado da economia, uma vez que, além de perder participação nas exportações de produtos industriais, também houve um crescimento significativo nas importações do mesmo, destacando o Brasil como um importante mercado consumidor, mas que precisa incentivar a produção industrial com objetivo de atender essa demanda interna por produtos industriais e valer-se dos ganhos do comércio.

REFERÊNCIAS

AGÊNCIA BRASILEIRA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL (ABDI). **Política industrial de países selecionados: Brasil, Rússia, Índia e China** / ABDI – Brasília: ABDI, 2011.128 p. (Política Industrial Comparada, vol. 10).

AGÊNCIA BRASILEIRA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL – ABDI. 2006. Disponível em: <<http://www.abraci.org.br/arquivos/ABDI.pdf>> Acesso em: 04 nov. 2014

AHMAD, N. Estimating trade in value-added: why and how?. In: ELMS, D.; LOW, P. (ed). **Global Value Chains in a Changing World**. Fung Global Institute (FGI), Nanyang Technological University (NTU), and World Trade Organization (WTO), 2013.

ALMEIDA, M. P. **Reformas neoliberais no Brasil: a privatização nos governos Fernando Collor e Fernando Henrique Cardoso**. 427f. Tese (Doutorado) – Universidade Federal Fluminense, Instituto de Ciências Humanas e Filosofia. Departamento de História, 2010.

ALMEIDA, M. P. **A privatização estruturada: O PND no Governo Collor (1990-1992)**. Outros Tempos, v. 10, p. 65-87, 2013.

ALMEIDA FILHO, N.; CORRÊA, V. P. **A CEPAL ainda é uma escola do pensamento?**. In: Virgínia Elisabeta Etges; Sílvio Cezar Arend. (Org.). CEPAL - Leituras sobre o desenvolvimento Latino-americano. 1 ed. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2012, v. 1, p. 9-37.

AMADO, A. M.; MOLLO, M. L. R. **Ortodoxia e heterodoxia na discussão sobre integração regional: a origem do pensamento da CEPAL e seus desenvolvimentos posteriores**. *Estud. Econ.* [online]. 2004, vol.34, n.1, pp. 129-156.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BACEN). **Funções do Banco Central do Brasil**. 2014. Disponível em: <<http://www4.bcb.gov.br/pec/gci/port/focus/FAQ%2011-Fun%C3%A7%C3%B5es%20do%20Banco%20Central%20do%20Brasil.pdf>> Acesso em: 06 dez. 2014.

BAUMANN, E.; CANUTO, O.; GONÇALVES, R. *Economia internacional: teoria e experiência brasileira*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

BAER, W. (1988). *A Industrialização e o Desenvolvimento Econômico do Brasil*. Rio de Janeiro: Editora da FGV, 1988, 7ª Ed.

BAHRY, T. R.; PORCILE, G. Os ciclos de endividamento da economia brasileira no período 1968-1999. *Revista de Economia Contemporânea, IE UFRJ*, v. 8, n.1, p. 05-32, 2004.

BATISTA, P. N. **O Consenso de Washington: A visão neoliberal dos problemas latino-americanos**, Caderno Dívida Externa nº 6, 2º ed., PEDEX, São Paulo, 1994.

BALDWIN, R. Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going. In: ELMS, D.; LOW, P. (ed). **Global Value Chains in a Changing World**. Fung Global Institute (FGI), Nanyang Technological University (NTU), and World Trade Organization (WTO), 2013.

BASTOS, P. P. Z. **Qual era o Projeto Econômico Varguista?** Revista Estudos Econômicos. v.41, n.2, 2011.

BACHA, E. Estamos fechando o país ao mundo. **Conjuntura Econômica**. v. 66, p. 12-17, 2012.

BACHA, E. Bonança externa e desindustrialização: uma análise do período 2005-2011. In: BACHA, E.; BOLLE, M. B. (Org.). **O futuro da indústria no Brasil: desindustrialização em debate**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2013, p. 97-120.

BANCO MUNDIAL. **World Development Indicators: Structure of demand**. 2011. <<http://wdi.worldbank.org/table/4.8#>>. Acesso em: 13 Set. 2013.

BAUMANN, R. **Economia internacional: teoria e experiência brasileira**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

BALASSA, B. Trade Liberalization and “Revealed” Comparative Advantage. The Manchester School of Economic and Social Studies, 1965.

BHATTACHARYYA, R. **Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: A Case Study for India in Horticultural Products**. International Conference On Applied Economics – ICOAE, 2011.

BONELLI, R. PINHEIRO, A. M. R. C. **Competitividade e Desempenho Industrial: Além do Câmbio. Rumo ao Brasil Desenvolvido**. 1ed. Rio de Janeiro: José Olympio, 2012, v. 1, p. 3-248.

BRESSER-PEREIRA, L. C. **A crise da América Latina: Consenso de Washington ou crise fiscal?**. Pesquisa e Planejamento Econômico (Rio de Janeiro), v. 21, p. 3, 1990

BRESSER-PEREIRA, L. C. **The value of the exchange rate and the Dutch disease**. Revista de Economia Política (Impresso), v. 33, p. 371-387, 2013.

BRESSER-PEREIRA, L. C. **A taxa de câmbio no centro da teoria do desenvolvimento**. *Estud. av.* [online]. vol.26, n.75, pp. 7-28, 2012.

BRESSER-PEREIRA, L. C. A quase estagnação brasileira e sua explicação novo-desenvolvimentista. 2015. Disponível em: <<http://www.bresserpereira.org.br/papers/2015/332-Quase-estagna%C3%A7%C3%A3o-Nelson-Fevereiro-2015.pdf>> Acesso em: 24 fev. 2015

BRASIL. Lei do Programa Nacional de Desestatização, nº 9.491 de 9 de setembro de 1997. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9491.htm> acesso em: 15 fev. 2015.

BRUM, A. J. **O Desenvolvimento Econômico Brasileiro**. 20 ed. Petrópolis – RJ: Vozes, 1999. 571 p.

BONELLI, R.; PESSOA, S.; MATOS, S. Desindustrialização no Brasil: fatos e interpretação. In: BACHA, E.; BOLLE, M. B. (Org.) O futuro da indústria no Brasil: desindustrialização em debate. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2013, p. 201-225.

CANÊDO-PINHEIRO, M. **Política Industrial Recente e Competitividade no Brasil**. In: Regis Bonelli. (Org.). A Agenda de Competitividade do Brasil. Rio de Janeiro: FGV, 2011, p. 113-141.

CANÊDO-PINHEIRO, M.; FERREIRA, P. C. G.; PESSÔA, S. A.; SCHYMURA, L. G. Por que o Brasil não Precisa de Política Industrial. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2007 (Ensaio Econômico da EPGE, 644).

CNI - Confederação Nacional da Indústria. **Mapa estratégico da indústria 2013-2022**. Brasília: CNI, 2013. 137 p.

CANO, W. **Desequilíbrios Regionais e Concentração Industrial no Brasil: 1930-1995**. 2. ed. Campinas: Instituto de Economia da UNICAMP, 1998

CAPUTO, A. C.; MELO, H. P. **A industrialização brasileira nos anos de 1950: uma análise da instrução 113 da SUMOC**. *Estud. Econ.* [online]. 2009, vol.39, n.3, pp. 513-538.

CASTELAN, D. R. **A implementação do consenso**: Itamaraty, Ministério da Fazenda e a liberalização brasileira. *Contexto Internacional* (PUCRJ. Impresso), v. 32, p. 563-605, 2011.

CASTRO, A. B. **Brasil tem de se reinventar para tratar com a China**. 2011 <<http://www1.folha.uol.com.br/fsp/mundo/ft1104201109.htm>>. Acesso em 12 Set. 2013.

CARVALHO, M. A.; SILVA, C. R. L. **Vulnerabilidade do comércio agrícola brasileiro**. *Rev. Econ. Sociol. Rural* [online]. 2005, vol. 43, n.1, p. 9-28.

CARVALHO, L. B.; KUPFER, D. **A Transição Estrutural da Indústria Brasileira: Da diversificação para a especialização**. In: XXXV Encontro Nacional de Economia da ANPEC, 2007, Recife. Anais do XXXV Encontro Nacional de Economia da ANPEC, 2007.

CAMPOS, A. F. **O II PND e o processo de estatização da dívida externa**: a crise das estatais e a sua posterior privatização. *Revista Raízes*, Paraíba, p. 49-64, 1999.

CAMPOS, A. F. **O processo de privatização: o caso da Petrobrás**. In: *Revista Interface*. Vitória. Ano II, nº 3, 1997.

CAPACLE CORREA, V. H.; LIMA, F. **Política Cambial Como Instrumento de Estabilização Econômica**. *Revista de Negócios Internacionais* (UNIMEP), Unimep-Piracicaba-SP, n.3, p. 31-37, 2006.

CARNEIRO, F. L. A influência da taxa de câmbio sobre o desempenho comercial. 2013. 140 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade de Brasília – UnB.

CERVI, E. U. Métodos quantitativos nas ciências sociais. In: BOURGUIGNON, Jussara Ayres. (Org.). **Pesquisa Social**: reflexões teóricas e metodológicas. 1ed. Ponta Grossa: Toda Palavra Editora, 2009.

- COLISTETE, Renato Perim. **O desenvolvimentismo cepalino: problemas teóricos e influências no Brasil.** *Estud. av.* [online]. 2001, vol.15, n.41, pp. 21-34.
- COLISTETE, R.P. **A CEPAL e os industriais paulistas na primeira metade da década de 1950.** *História Econômica & História de Empresas*, v. X, p. 123-153, 2006.
- COUTINHO, E. S.; AMARAL, H. F.; PEIXOTO, F. de V. L.; ZSCHABER FILHO, P. R. **De Smith a Porter: um ensaio sobre as teorias de comércio exterior.** REGE. *Revista de Gestão USP, São Paulo*, v. 12, n.4, p. 99-111, 2006.
- CORDEN, W. M.; NEARY, J. P. Booming Sector and De-industrialisation in a Small Open Economy. **Economic Journal**, vol. 92, nº. 368, Dezembro, 1982.
- CORONEL, D. A. **Impactos da política de desenvolvimento produtivo na economia brasileira.** 2010. 97 f. Tese (Doutorado em Economia) – Programa de Pós-Graduação em Economia Aplicada, Universidade Federal de Viçosa, Minas Gerais, 2010.
- CORONEL, D. A.; AZEVEDO, A. F Z; CAMPOS, A. C. **Política industrial e desenvolvimento econômico: a reatualização de um debate histórico.** *Rev. Econ. Polit.* [online]. 2014, vol.34, n.1, pp. 103-119.
- CUNHA, A. M.; LELIS, M. T. C.; FLIGENSPAN, F. B. Desindustrialização e comércio exterior: **evidências recentes para o Brasil.** *Revista de Economia Política (Impresso)*, v. 33, p. 463-485, 2013.
- CHUDNOVSKY, D.; PORTA, F. **La competitividad internacional: principales cuestiones conceptuales y metodológicas.** CEIPOS, Uruguay, 1990.
- CHANG, H. **Chutando a escada: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica.** São Paulo: Editora UNESP, 2004.
- CHANG, H. **The Political Economy of Industrial Policy.** New York: St. Martin Press, 1994.
- DAVIDOFF CRUZ, P. **A Dívida Externa Brasileira.** In: BELUZZO, L. G. E COUTINHO, R. (Org.) *Desenvolvimento Capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise.* Vol. 2. São Paulo: Brasiliense, 1982.
- DEPARTAMENTO DE COMPETITIVIDADE E TECNOLOGIA (DECOMTEC). **Plano Brasil Maior: resultados e obstáculos à Política Industrial brasileira.** 2014. Disponível em: <<http://www.fiesp.com.br/mobile/noticia/?id=153017>>. Acesso em: 02 dez. 2014.
- DUPAS, G. **Atores e poderes na nova ordem global: assimetrias, instabilidade e imperativos de legitimação.** São Paulo: Editora UNESP, 2005.
- ERBER, F. S.; CASSIOLATO, J. E. **Política industrial: teoria e pratica no Brasil e OCDE.** *Revista de Economia Política*, V. 17, N.2, P. 33-60, 1997.

FRAGA, E. Quem quebrou o Brasil foi o Geisel, afirma Delfim. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 2014. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/poder/2014/04/1436007-quem-quebrou-o-brasil-foi-o-geisel-aforma-delfim.shtml>> Acesso em: 15 out. 2014.

FERNANDES, R. C. **Avaliação de instrumentos de política industrial**. 2014. Disponível em:< http://sictel.org.br/sictel2014/wp-content/uploads/2014/09/Apresenta%C3%A7%C3%A3o-Renato-Corona-Decomtec-FIESP_0.pdf> Acesso em: 10 dez. 2014.

FERREIRA, P. C.; HAMDAN, G. Política industrial no Brasil: ineficaz e regressiva. **Econômica**. Rio de Janeiro, v. 5, n. 2, p. 305-316, 2003.

FERRAZ, M. B. **Retomando o debate**: a nova política industrial do governo Lula. Planejamento e Políticas Públicas, n 32, 2009.

FERREIRA, J. D; CHIARETO, J; GOZER, I. C.; GIMENES, R. M. T.; GIMENES, F. M. P. O mercado chinês: um espaço para as cooperativas agropecuárias paranaenses. Informe Gepec (Impresso), v. 16, p. 20-35, 2012.

FERREIRA, J. D.; GIMENES, F. M. P. **Análise das barreiras impostas aos produtos de exportação da agroindústria paranaense**. Rev. Ciênc. Empres. UNIPAR, Umuarama, v. 10, n. 1, p. 181-200, jan./jun. 2009.

FIESP – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo. **A importância da indústria de transformação na ótica do emprego**. 2015. Disponível em: <file:///C:/Users/usuario/Dropbox/Documentos%202014/Disserta%C3%A7%C3%A3o/Orienta%C3%A7%C3%B5es/12%20orienta%C3%A7%C3%A3o/CAP%C3%8DTULOS/Desindustrializa%C3%A7%C3%A3o/a-importancia-da-it-no-emprego_6163.pdf> Acesso em: 10 fev. 2015

FIRJAN – Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro. **Custo Brasil encarece em até 30% produtos no país**. 2013. Disponível em: < <http://exame.abril.com.br/economia/noticias/custo-brasil-encarece-em-ate-30-produtos-no-pais>> Acesso em: 28 Out. 2013.

FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL (FMI) **Brazil: Selected Issues**. 2013. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2013/cr13313.pdf>> Acesso em: 26 Out. 2013.

FONSECA, P. C. D. **O Processo de Substituição de Importações**. São Paulo: 2009.

FONSECA, P. C. D. **Nem Ortodoxia nem Populismo**: o Segundo Governo Vargas e a Economia Brasileira. Tempo. Revista do Departamento de História da UFF, v. 14, p. 19-58, 2010.

FONSECA, P. C. D. **Sobre a Intencionalidade da Política Industrializante do Brasil na Década de 1930**. Revista de Economia Política, São Paulo, SP, v. 23, p. 133-148, 2003.

FONSECA, R. **Produtividade e crescimento da indústria brasileira**. Revista Brasileira de Comércio Exterior, v. 26, p. 42-51, 2012

FONSECA, P. C. D.; MOREIRA, C. S. **O projeto do Governo Goulart e o II PND: um Cotejo**. Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política, v. 33, p. 5-37, 2012

FOREQUE, F. Crise econômica internacional "afetou profundamente" o Brasil, afirma Dilma. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 2014. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2014/12/1558135-crise-economica-internacional-afetou-profundamente-o-brasil-afirma-dilma.shtml>> Acesso: em: 5 jan. 2014.

FURTADO, C. **Formação econômica do Brasil**. 15 ed. São Paulo: Nacional, 1977.

FURTADO, C. **Formação econômica do Brasil**. 32 ed. São Paulo: Nacional, 2003.

GENNARI, A. M. **Globalização e a Nova Estratégia de Acumulação Capitalista sob a Hegemonia Neoliberal no Brasil nos Anos 90**. Anais do XIV Congresso Brasileiro de Economia, Recife - PE, 2001.

GUERRIERO, I. R. A Recente Política Industrial Brasileira: Política de Desenvolvimento Produtivo e Plano Brasil Maior. In: XVII Encontro Nacional de Economia Política, 2012, Rio de Janeiro. **Anais do XVII Encontro Nacional de Economia Política**, 2012.

GUERRA, O. F. **Política Industrial e Competitividade: De Collor A FHC**. O&S. Organizações & Sociedade, SALVADOR/BA, v. 4, n.08, p. 39-56, 1997.

GOUVEA, R. R.; LIMA, G. T. **Mudança estrutural e crescimento sob restrição externa na economia brasileira: uma análise empírica do período 1962-2006 com considerações sobre o II PND**. Economia e Sociedade (UNICAMP. Impresso), v. 22, p. 107-139, 2013.

HUME, D. **Political Discourses**. 1752. Disponível em: <<http://www.davidhume.org/texts/pd.html>>. Acesso em: 15 Maio. 2014.

HAGUENAUER, Lia. **Competitividade: conceitos e medidas: uma resenha da bibliografia recente com ênfase no caso brasileiro**. Rev. econ. contemp. [online]. 2012, vol.16, n.1, pp. 146-176.

HORTA, M. H.; SOUZA, C. F. **A inserção das exportações brasileiras: análise setorial no período 1980/96**. BNDES. Rio de Janeiro, 2000 (Texto para discussão, 736).

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). Pesquisa de inovação tecnológica. 2008. Ministérios do Planejamento, Orçamento e Gestão, IBGE, Diretoria de Pesquisas, 2010.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). Pesquisa industrial anual. 2011. Disponível em: <<<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/industria/pia/empresas/2012/defaultem presa.shtm>>. Acesso em: 03 dez. 2014.

IMD. World Competitiveness Report. 2013. Disponível em: <<http://www.imd.org/wcc/news-wcy-ranking/>>. Acesso em: 27 Out. 2013.

IANNI, O. **Estado e Planejamento Econômico no Brasil**. Rio de Janeiro: Civilização

Brasileira, 1971.

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL – IEDI. 2014. Disponível em: <<http://retaguarda.iedi.org.br/midias/artigos/540f7c0f3f431341.pdf>> Acesso em: 04 nov. 2014.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA (IPEA). **Radar: tecnologia, produção e comércio exterior**. Brasília: Ipea, 2013.

KODJA, C. **Crise econômica ao final do século XX – 1970 a 2000: advento de uma nova organização social e financeira**. 2009. 259 f. Tese (Doutorado em História Econômica) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo.

KRUGMAN, P. The narrow moving band, the Dutch Disease, and the competitive consequences of Mrs. Thatcher. **Journal of Development Economics**. Amsterdam. V. 27, n.1, p. 41-55, 1987.

KRUGMAN, P. Industrial organization and international trade. In: SCHMALENSEE, R.; WILLIG, R. (Eds). **Handbook of industrial organization**. New York: Elsevier, 1989.

KRUGMAN, P. The Current Case For Industrial Policy. In: SALVATORE, D. (org.) **Protecionism and World Welfare**. Cambridge: Cambridge University Press, 1993.

KRUGMAN, P. **Internacionalismo pop**. Rio de Janeiro: Campus, 1997.

KRUGMAN, P.; OBSTFELD, M. **Economia internacional: teoria e prática**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2001.

KUPFER, D. **Padrões de Concorrência e Competitividade**. Anais da Anpec, 1992.

KUPFER, D. **Trajetórias de Reestruturação na Indústria Brasileira**. 1998. 185 f. Tese (Doutorado em Economia) - Universidade Federal do Rio de Janeiro.

KUPFER, D. **Política Industrial**. Econômica, Niterói, v. 5, n.2, p. 91-108, 2003.

KUPFER, D. Dez anos de política industrial. **Valor Econômico**, São Paulo, 2013. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/opiniaio/3189592/dez-anos-de-politica-industrial>> Acesso em: 24 maio, 2014.

KUPFER, D. O Plano Brasil Maior. **Valor Econômico**, São Paulo, 2011. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/opiniaio/990720/o-plano-brasil-maior>> Acesso em: 06 nov. 2014.

LAAN, C. V. D.; CUNHA, A. M.; FONSECA, P. C. D. **Os pilares institucionais da política cambial e a industrialização nos anos 1930**. *Rev. Econ. Polit.* [online]. 2012, vol.32, n.4, pp. 597-614.

LAZZARINI, S. G.; JANK, M. S.; INOUE, C. F. K. Commodities no Brasil: maldição ou bênção? In: BACHA, E.; BOLLE, M. B. (Org.). **O futuro da indústria no Brasil: desindustrialização em debate**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2013, p. 201-225.

LESSA, C. **15 Anos de Política Econômica**. 4ª ed. São Paulo: Brasiliense, 1985.

LIST, G. F. **Sistema Nacional de economia política**. 3 ed. São Paulo: Nova Cultural, 1989.
MAZZUCHETTI, R. N.; RODRIGUES, K. F.; RAMOS, M. J. **Política Comercial Brasileira no pós-crise**. In: Mirian Beatriz Schneider. (Org.). A inserção internacional do agronegócio brasileiro no pós crise: a atuação da OMC, barreiras e políticas comerciais. Curitiba: LedZe Editora, 2014.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDUSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR (MIDIC). 2015. **Cresce número de exportadores em 2014**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br//sitio/interna/noticia.php?area=5¬icia=13559>> Acesso em: 06 jan. 2015

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDUSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR (MIDIC) 2014. Disponível em: <<http://www.brasilmaior.mdic.gov.br/images/data/201411/63060f4dae4e63a2a399ae33e9ba1426.pdf>> Acesso em: 04 nov.

MONTGOMERY, C. A.; PORTER, M. E. (1998). **Estratégia: a busca da vantagem competitiva**. Rio de Janeiro: Campus.

OCDE – Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico. **Programa para Avaliação Internacional de Estudantes**. 2009. Disponível em: <<http://www.oecd.org/pisa/aboutpisa/>> Acesso em: 26 Out. 2013.

OCDE/OMC (2013) *Interconnected Economies: benefiting from global value chains*. Preliminary Version. Disponível em <http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/science-and-technology/interconnected-economies_9789264189560-em>. Acesso em: 07 nov. 2014.

OMC – Organização mundial do comércio. 2014. Disponível em: <<http://www.wto.org/>> Acesso em 10 nov. 2014

OLIVEIRA, L. V. N. ; FERRERA DE LIMA, J. **Política Nacional de Desenvolvimento Regional: Um processo em construção**. In: Virgínia Elisabeta Etges; Sílvio Cezar Arend. (Org.). CEPAL - Leituras sobre o desenvolvimento Latino-americano. 1 ed. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2012, v. 1, p. 163-193.

OLIVEIRA, S. E. M. C. **Cadeias globais de valor e os novos padrões de comércio internacional: uma análise comparada das estratégias de inserção de Brasil e Canadá**. Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais da Universidade de Brasília para obtenção do título de Doutora em Relações Internacionais, 2014.

OREIRO, J. L.; MARCONI, N. **Teses equivocadas no debate sobre desindustrialização e perda de competitividade da indústria brasileira**. Revista NECAT, v. 3, p. 24-48, 2014.

PALMA, J. G. **De-industrialisation, ‘premature’ de-industrialisation and the dutch-disease**. Revista NECAT, v.3, p. 7-23, 2014.

PALMA, J. G. **Four sources of de-industrialisation and a new concept of the Dutch-Disease** In: CAMPO, J. A. (ed.) *Beyond Reforms: structural dynamic and macroeconomic vulnerability*, Stanford University Press and the World Bank, 2005.

PAIS, P. S. M.; GOMES, M. F. M.; CORONEL, D. A. **Análise da competitividade das exportações brasileiras de minério de ferro, de 2000 a 2008**. RAM, Rev. Adm. Mackenzie [online]. 2012, vol.13, n.4, pp. 121-145.

PABIS, J. L. **Nos Meandros das Restrições Internacionais: o Brasil e as possibilidades para formulação de políticas industriais**. Revista Brasileira de Direito Internacional, v. 7, p. 164-184, 2009.

PAULA, R. M.; MORAES, M. B.; FURTADO, F.; IRINEU, F. R.; OLIVEIRA, E. A. A. **Q. Política Industrial no Brasil e a contribuição do Vale do Paraíba**. Revista Gestão e Conhecimento, v. 4, p. 1-16, 2008.

PEREIRA, J. M. M. **As ideias do poder e o poder das ideias: o Banco Mundial como ator político-intelectual**. Rev. Bras. Educ. [online]. 2014, vol.19, n.56, pp. 77-100. ISSN 1413-2478.

PINHEIRO, A. C. Privatização no Brasil: Por quê? Até onde? Até quando? In: GIAMBIAGI, F.; MOREIRA, M. M. (Org.). **A economia brasileira nos anos 90**. Rio de Janeiro: BNDES, 1999, p. 11-42.

PINHEIRO, A. C.; GIAMBIAGI, F.; GOSTKORZEWICZ. O Desempenho Macroeconômico do Brasil nos Anos 90. In: GIAMBIAGI, F.; MOREIRA, M. M. (Org.). **A economia brasileira nos anos 90**. Rio de Janeiro: BNDES, 1999, p. 11-42.

PORTER, M. E. **A vantagem competitiva das nações**. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

POSSAS, M. S. **Concorrência e Competitividade: notas sobre a estratégia e dinâmica seletiva na economia capitalista**. São Paulo: Hucitec, 1999.

POSSAS, M. L.; KOBLITZ, A.; LICHA, A.; OREIRO, J. L.; DWECK, E. **Um Modelo Evolucionário Setorial**. Revista Brasileira de Economia, Rio de Janeiro, v. 55, n.3, p. 333-377, 2001.

PROCHNIK, V. A Inserção das Indústrias Eletrônicas Brasileiras nas Cadeias Globais de Valor. In: Victor Prochnik. (Org.). **La inserción de américa latina en las cadenas globales de valor**. Montevideo: red mercosur de investigaciones económicas, 2010, v. 1, p. 239-269.

PRATES, D. M.; CINTRA, M. A. M. A estratégia de desenvolvimento da Índia: da independência aos dilemas da primeira década do século XXI. In: CARDOSO Jr, J. Celso; ACIOLY, L.; MATIJASCIC, M. (Org.). **Trajetórias recentes de Desenvolvimento: estudo de experiências internacionais selecionadas**. Brasília - DF: Instituto de Pesquisa Aplicada, 2009, v. 2, p. 379-432.

RAJAN, R. G.; SUBRAMANIAN, A. **Aid, Dutch Disease, and Manufacturing Growth**. 2009. Disponível em: <<http://dspace.cigilibrary.org/jspui/bitstream/1234>>

56789/27919/1/WP%20196%20%20Aid%20Dutch%20disease%20and%20manufacturing%20Ogrowth.pdf?1>. Acesso em: 06 Set. 2013.

ROWTHORN, R; RAMASWANY, R. **Growth, Trade and Deindustrialization**. IMF Staff Papers, 2009. Vol. 46, N.1.

REIS, C. F. B.; ALMEIDA, J. S. G. **A inserção do Brasil nas cadeias globais de valor comparativamente aos BRIICS**. Campinas: Instituto de Economia, UNICAMP, 2014 (Textos para discussão).

REIS, C. F. B.; CARDOSO, F. G. **Cadeias globais para cá, cadeias globais para lá**. Valor Econômico, 16 out. 2014.

RICARDO, D. (1817). **Princípios de Economia Política e Tributação**. São Paulo: Abril Cultura, 1982.

ROCCA, C. A.; SANTOS JR, M. **Financiamento dos investimentos no Brasil e o papel do mercado de capitais**. In: João Paulo dos Reis Velloso, Rovertto Cavalcanti de Albuquerque (Org.). Novo modelo de desenvolvimento para criar no Brasil a “Era das Grandes Oportunidades. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012, p. 89-114.

SANTOS, A. B. A.; FAZION, C. B.; MEROE, G. P. S. **Inovação**: um estudo sobre a evolução do conceito de Schumpeter. Cadernos de Administração (PUCCAMP), v. 5, p. 1-16, 2011.

SANTOS, F.G.; COLISTETE, R.P. **Reavaliando o II PND**: uma abordagem quantitativa. In: VIII Congresso Brasileiro de História Econômica, 2009, Campinas. Anais do VIII Congresso Brasileiro de História Econômica, 2009.

SCHYMURA, L.; CANÊDO-PINHEIRO, M. Política industrial brasileira: motivações e diretrizes. In: BACHA, E.; BOLLE, M. B. (Org.). **O futuro da indústria no Brasil**: desindustrialização em debate. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2013, p. 81-94.

SUZIGAN, W. (Ed.). **Indústria**: política, instituições e desenvolvimento. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1978.

SUZIGAN, W.; FURTADO, J. **Política industrial e desenvolvimento**. *Rev. Econ. Polit.* [online]. 2006, vol.26, n.2, p. 163-185.

SMITH, A. **The Wealth of Nations**. Chicago: The University of Chicago Press, 1976.

SMITH, A. **A Riqueza das nações**: investigação sobre sua natureza e suas causas. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

SCHUMPETER, J. The theory of economic development. [1991]. London, Oxford University Press, 1934.

SCHUMPETER, J. A. **A teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Nova Cultural, 1988.

SILVA, J. L. M. da; MONTALVÁN, D. B. V. **Exportações do Rio Grande do Norte: estrutura, vantagens comparativas e comércio intra-indústria.** Revista de Economia e Sociologia Rural, vol. 46(2); p. 547-568, 2008.

SOARES, C. S. ; CORONEL, D. A. ; MARION FILHO, P. J. . A Recente política industrial brasileira: da Política de Desenvolvimento Produtivo ao Plano Brasil Maior. Perspectivas Contemporâneas, v. 8, p. 1-20, 2013.

SOARES, F. A. R. **A administração da taxa de câmbio no plano real e os fundamentos econômicos brasileiros.** 2006. 174 f. Tese (Doutorado em Economia) – Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Ciência da Informação e Documentação, Universidade de Brasília.

SOARES, F. A. R.; PINTO, M. B. P. **Desequilíbrios cambiais e os fundamentos econômicos: uma análise do Plano Real.** *Rev. econ. contemp.* [online]. 2008, vol.12, n.1, pp. 5-40.

SOARES, S. S. S. **Instituições e Privatização: uma análise do programa brasileiro de desestatização.** Gestão e sociedade (UFMG), v. 2, p. 570-610, 2008.

SILVA, M. L. F. **Plano Real e Ancora Cambial.** Revista de Economia Política, São Paulo, v. 22, n.3, p. 3-24, 2002.

STURGEON, T.; GEREFFI, G.; GUINN, A.; ZYLBERBERG, E. **O Brasil nas cadeias globais de valor: implicações para a política industrial e de comércio.** In: Revista Brasileira de Comércio Exterior. Rio de Janeiro: RBCE, N° 115, Abril – Junho de 2013. p. 26-27.

TREGENNA, F. **Characterizing deindustrialization: an analysis of changes in manufacturing employment and output internationally.** *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 33, 2009.

TEIXEIRA, H. J.; SALOMÃO, S. M.; TEIXEIRA, C. J. Fundamentos de Administração: A Busca do essencial. 1. ed. São Paulo: Elsevier Editora Ltda, 2010. v. 01. 346 p.

TREVISAN, A. L. **A Política Cambial Brasileira durante a Vigência do Acordo de Bretton Woods: 1945-1973.** 2004. 160 f. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

TONI, J. D. Novos arranjos institucionais na renovação da política industrial brasileira. Ensaios FEE, Porto Alegre, v. 28, n. 1, p. 127-158, 2007.

UE- União Europeia. **UE solicita a constituição de um painel da OMC sobre a fiscalidade discriminatória no Brasil.** Disponível em: <http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-1224_pt.htm> Acesso em: 07 nov. 2014

UNCTAD. **Global Value Chains and Development: Investment and Value Added Trade in the Global Economy.** United Nations Publications, 2013. Disponível em <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diae2013d1_en.pdf> Acesso em: 20 dez 2014.

UTKULU, U.; SEYMEN, D. “**Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: Evidence for Turkey vis-a-vis the EU/15**” European Trade Study Group 6th Annual Conference, ETSG 2004, Nottingham, September 2004

VELOSO, F. A.; VILLELA, A.; GIAMBIAGI, F. **Determinantes do "milagre" econômico brasileiro (1968-1973): uma análise empírica.** *Rev. Bras. Econ.* [online]. 2008, vol.62, n.2, pp. 221-246. ISSN 0034-7140.

VILLELA, A. V., SUZIGAN, W. (1973). *Política do governo e crescimento da economia brasileira*, Rio de Janeiro, IPEA/INPES.

WERNECK, R. L. F. Abertura, competitividade e desoneração fiscal. In: Edmar Bacha e Monica de Bolle. (Org.). **O futuro da indústria no Brasil**. 1ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2013, v. 1, p. 373-392.

WERNECK, R. L. F. Alternância política, redistribuição e crescimento, 2004-2010. In: ABREU, M. P. (Org). **A ordem do progresso: dois séculos de política econômica no Brasil**. 2 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

WTO – World Trade Organization. **Brazil rejects panel requested by the EU over tax measures.** Disponível em: <
http://www.wto.org/english/news_e/news14_e/dsb_18nov14_e.htm> Acesso em: 05 nov. 2014

WORLD BANK. **Brasil:** visão panorâmica do país. Disponível em: <
<http://www.worldbank.org/pt/country/brazil>>. Acesso em: 05 dez. 2014.

Catologação na Publicação elaborada pela Biblioteca Universitária
UNIOESTE/Campus de Toledo.
Bibliotecária: Marilene de Fátima Donadel - CRB - 9/924

F383i	Ferreira, Jonathan Dias A inserção da indústria brasileira no mercado internacional : <i>dutch disease</i> , políticas industriais e a cadeia global de valor / Jonathan Dias Ferreira .-- Toledo, PR : [s. n.], 2015. 111 p. Orientadora: Profa. Dra. Mirian Beatriz Schneider Braun Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional e Agronegócio) - Universidade Estadual do Oeste do Paraná. Campus de Toledo. Centro de Ciências Sociais Aplicadas 1. Comércio internacional 2. Industrialização - Brasil 3. Política industrial - Brasil 4. Brasil - Política econômica 5. Taxa de câmbio - Brasil 6. Comércio exterior 7. Valor (Economia) I. Braun, Mirian Beatriz Schneider, orient. II. T CDD 20. ed. 382.0981 338.981
-------	--