



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS



**POLÍTICA INDUSTRIAL E CRESCIMENTO ECONÔMICO:
UMA DISCUSSÃO REFLEXIVA SOBRE O PAPEL DO PLANO BRASIL
MAIOR.**

MARCELO DE JESUS DA MATA

**MARINGÁ
2013**

POLÍTICA INDUSTRIAL E CRESCIMENTO ECONÔMICO:

MARCELO DE JESUS DA MATA

UMA DISCUSSÃO REFLEXIVA SOBRE O PAPEL DO PLANO BRASIL

MAIOR.

MARCELO DE JESUS DA MATA

**POLÍTICA INDUSTRIAL E CRESCIMENTO ECONÔMICO:
UMA DISCUSSÃO REFLEXIVA SOBRE O PAPEL DO PLANO BRASIL**

MAIOR.

Dissertação apresentada como exigência parcial para
obtenção do Título de Mestre em Teoria Econômica sob
orientação da Professora Doutora Maria de Fátima Garcia.

MARINGÁ

2013

MARCELO DE JESUS DA MATA

**POLÍTICA INDUSTRIAL E CRESCIMENTO ECONÔMICO:
UMA DISCUSSÃO REFLEXIVA SOBRE O PAPEL DO PLANO BRASIL
MAIOR.**

Dissertação apresentada como exigência parcial para obtenção do Título de Mestre em Teoria Econômica sob orientação da Professora Doutora Maria de Fátima Garcia.

RESULTADO –A Ata-Resultado-avaliação deve ser homologada em Reunião-Colegiado-PCE (Art.55, § 2º Res.015/07-CEP)
AVALIAÇÃO

I - (X) *Aprovação.

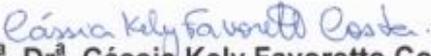
II - () Reprovação.

III - () **Aprovação, desde que incorporada sugestão de reformulação da dissertação, a ser apresentada no prazo máximo de 30 (trinta) dias ao orientador, ficando a critério da banca estipular a necessidade de nova defesa pública.

BANCA EXAMINADORA DA DEFESA PÚBLICA DA DISSERTAÇÃO (Assinaturas):

Maringá, 19 de agosto de 2013


Prof.ª Dr.ª Maria de Fátima Garcia
Orientadora, DCO/PCE/UEM


Prof.ª Dr.ª Cássia Kely Favoretto Costa

Convidada, Centro Universitário Cesumar, UniCesumar, Maringá – PR
Doutorado em Economia Aplicada, Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), Porto Alegre – RS, 2012


Prof.ª Dr.ª Eliane Cristina de Araújo Sbardellati
Membro, DCO/UEM

DEDICATÓRIA

Dedico esta Dissertação a todos que me auxiliaram na conquista deste importante título, que por certo, irá impulsionar meu avanço intelectual, cultural, profissional e pessoal.

AGRADECIMENTOS

*Agradeço primeiramente a DEUS Grande Arquiteto do Universo, Onisciente, Onipotente e Onipresente, Louvado Seja Pela Eternidade; e, posteriormente, ao meu pai Dirceu de Jesus da Mata e minha mãe Cleonice Maria Leite da Mata que sempre me incentivaram na busca de novos horizontes, aos quais devo, em grande parte, o que hoje sou. Agradeço também a todos os professores que tive. Em especial as Professoras Mariza e Ieda, **in memoriam**, que com seu rigor e disciplina ajudaram a moldar minha perseverança. Agradeço aos meus professores da graduação, em especial o Professor Paulo Cruz Correia, FECEA, que muito me incentivou a continuar meus estudos na área de economia. Agradeço aos professores da Pós-Graduação em Ciências Econômicas que com sua diversidade de pensamentos fizeram com que eu evoluísse como profissional. Destaco a contribuição do Professor Doutor Jucélio Kretzer. Enfim, sou muito grato a todos que contribuíram com alguma parte deste trabalho.*

EPÍGRAFE

... Tudo tem a sua ocasião própria, e há tempo para todo propósito debaixo do céu. Há tempo de nascer, e tempo de morrer; tempo de plantar, e tempo de arrancar o que se plantou; tempo de matar, e tempo de curar; tempo de derribar, e tempo de edificar; tempo de chorar, e tempo de rir; tempo de prantear, e tempo de dançar; tempo de espalhar pedras, e tempo de ajuntar pedras; tempo de abraçar, e tempo de abster-se de abraçar; tempo de buscar, e tempo de perder; tempo de guardar, e tempo de deitar fora; tempo de rasgar, e tempo de coser; tempo de estar calado, e tempo de falar; tempo de amar, e tempo de odiar; tempo de guerra, e tempo de paz. Que proveito tem o trabalhador naquilo em que trabalha? Tenho visto o trabalho penoso que DEUS deu aos filhos dos homens para nele se exercitarem. Tudo fez formoso em seu tempo; também pôs na mente do homem a ideia da eternidade, se bem que este não possa descobrir a obra que DEUS fez desde o princípio até o fim. Sei que não há coisa melhor para eles do que se regozijarem e faz ser o bem enquanto viverem; e também que todo homem coma e beba, e goze do bem de todo o seu trabalho é dom de DEUS.

RESUMO

O presente estudo tem por objetivo empreender um estudo reflexivo sobre o Plano Brasil Maior – PBM, implantado no início de 2011, com o intuito de promover a competitividade da indústria brasileira no mercado externo. Especificamente busca-se conciliar esta medida de política industrial à luz das teorias da Organização Industrial, buscando apresentar sua efetividade. Tendo em vista este objetivo procedeu-se uma revisão bibliográfica da literatura pertinente voltada para a elaboração do marco teórico-conceitual voltado para o objetivo de estudo qual seja o Plano Brasil Maior – PBM, enquanto medida de política industrial em curso desde 2011. Trata-se, então, de se proceder a qualificação do PBM no sentido de apreender sua (in)eficácia. Neste sentido, buscou-se evidência dessa (in)eficácia no comportamento de dados qualitativos das respostas das empresas à implantação do PBM, notadamente no que se refere à estratégia da inovação tecnológica.

PALAVRAS-CHAVE: Política Industrial, Desenvolvimento, Inovação.

ABSTRACT

This study aims to undertake a reflective study of the Plano Brasil Maior - PBM, established in early 2011 with the aim of promoting the competitiveness of Brazilian industry in foreign markets specifically we seek to reconcile this measure of industrial policy in the light of theories of industrial organization, seeking to present its effectiveness. To this aim we proceeded to a bibliographic review of the literature focused on the development of theoretical and conceptual toward the objective of the study which is the Plano Brasil Maior – PBM, as a measure of industrial policy courses since 2011. Then it is to undertake the qualification of PBM in order to grasp the (no) effectiveness. In this sense, we sought evidence of this (no) effectiveness of qualitative data on the behavior of firm's responses to the implementation of PBM, especially in regard to technological innovation strategy.

KEYWORDS: Industrial Policy, Development, Innovation.

FIGURAS, GRÁFICOS, QUADROS E TABELAS.

Gráfico 1 - Geração da riqueza e da expansão da ciência e tecnologia ao longo do tempo.	47
Quadro 1 – Linhas gerais de Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior.	58
Quadro 2 - Compromissos programáticos Governo Dilma Rousseff.	65
Quadro 3 – Medidas preliminares a ser complementadas no quadriênio 2011-2014.	67
Tabela 1 - Coeficientes de Comércio por Setores.	56
Tabela 2 – Impacto fiscal das medidas de desoneração tributária (R\$ bilhões).	59
Tabela 3 – PDP: Resumo das Principais Medidas –2008-2011 (R\$ milhões)	62
Tabela 4 – Macrometas da PDP 2008: com medidas de avaliação em 2010.	64
Tabela 5 – Metas do Plano Brasil Maior – PBM.	78
Tabela 6 – Comparação da concentração de doutores e produção de patentes entre São Carlos e Brasil.	83

SIGLAS

ABDI	- Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial
ABGF	- Agência Brasileira Gestora de Fundos
BB	- Banco do Brasil
BNDES	- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BRICS	- Brazil, Russia, India, China and South Africa
C&T	- Ciência e Tecnologia
CEF	- Caixa Econômica Federal
CESAR	- Centro de Estudos e Sistemas Avançados do Recife
CNDI	- Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial
CNPEM	- Centro Nacional de Pesquisa em Energia e Materiais
CNPq	- Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico
COFINS	- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
EMBRAPA	- Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
EUA	- Estados Unidos da América
FHC	- Fernando Henrique Cardoso (Ex-Presidente do Brasil entre 1994 e 2002)
FINEP	- Financiadora de Estudos e Projetos
GE	- General Electric
INSS	- Instituto Nacional do Seguro Social
IPI	- Imposto sobre Produtos Industrializados
IR	- Imposto de Renda
ITV	- Institutos Tecnológicos Vale
LRF	- Lei de Responsabilidade Fiscal
MEI	- Microempreendedor Individual
MPE	- Micro e Pequena Empresa
MPME	- Micro, Pequena e Média Empresa.
P&D	- Pesquisa e Desenvolvimento
PAC	- Programa de Aceleração do Crescimento
PACTI	- Plano de Ação de Ciência, Tecnologia e Inovação.
PaqTcPB	- Fundação Parque Tecnológico de Bodocongó

PASEP	- Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público
PBM	- Plano Brasil Maior
PD&I	- Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação.
PDP	- Plano de Política de Desenvolvimento Produtivo
PI	- Política Industrial
PI&T	- Política Industrial e Tecnológica
PIB	- Produto Interno Bruto
PIS	- Programa de Integração Social
PITCE	- Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior.
PROEX	- Programa de Financiamento às Exportações
PRONAF	- Programa de Fortalecimento da Agricultura Familiar
PSI	- Plano de Sustentação do Investimento
RECAP	- Regime Especial de Aquisição de Bens de Capital para Empresas Exportadoras
REPORTO	- Regime Tributário para Incentivo à Modernização e Ampliação da Estrutura Portuária
SEBRAE	- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SELIC	- Sistema Especial de Liquidação e de Custódia
SENAI	- Serviço Nacional da Indústria
UEPB	- Universidade Estadual da Paraíba
UFCG	- Universidade Federal de Campina Grande
UFPA	- Universidade Federal do Pará
UFSCar	- Universidade Federal de São Carlos
USP	- Universidade de São Paulo

SUMÁRIO

DEDICATÓRIA.....	vi
AGRADECIMENTOS.....	vii
EPÍGRAFE	viii
RESUMO.....	ix
ABSTRACT	x
FIGURAS, GRÁFICOS, QUADROS E TABELAS.....	xi
SIGLAS	xii
SUMÁRIO.....	xiv
1. INTRODUÇÃO.....	16
2. REVISÃO DA LITERATURA SOBRE A TEORIA DA ORGANIZAÇÃO INDUSTRIAL.....	25
2.1. DA DIFERENCIAÇÃO DO PRODUTO.....	28
2.2. DA DIVERSIFICAÇÃO DOS MERCADOS	30
2.3. DAS OPORTUNIDADES PARA A DIVERSIFICAÇÃO.....	32
2.3.1. Das Oportunidades Internas	34
2.3.2. Das Oportunidades Externas	37
2.4. DOS TIPOS DE DIVERSIFICAÇÃO.....	40
2.4.1. Da Diversificação Mercadológica	40
2.4.2. Da Diversificação Tecnológica	41
2.5. UMA VISÃO GERAL SOBRE PESQUISA E DESENVOLVIMENTO – P&D	43
2.6. CONSIDERAÇÕES FINAIS SOBRE A REVISÃO DA LITERATURA	47
3. REVISÃO HISTÓRICA DA POLÍTICA INDUSTRIAL BRASILEIRA	48
3.1. POLÍTICA INDUSTRIAL BRASILEIRA ANTES DE 1990.....	50
3.2. POLÍTICA INDUSTRIAL BRASILEIRA ENTRE 1990 E 2002.....	54
3.3. POLÍTICA INDUSTRIAL BRASILEIRA ENTRE 2002 E 2010.....	57
4. ANÁLISE DO PLANO BRASIL MAIOR – PBM: uma ANÁLISE teórica E conceitual da política industrial brasileira para o período ENTRE 2011 E 2014.	65
4.1. DAS DIMENSÕES DO PBM.....	67
4.1.1. Dimensão Estruturante.....	68
4.1.2. Dimensão Sistêmica	73
4.2. SISTEMA DE GESTÃO	76
4.3. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	79
4.3.1. Das Competências Críticas	81
4.3.2. Do Adensamento Produtivo e Tecnológico das Cadeias de Valor	86
4.3.3. Da Diversificação, Exportações e Internacionalização.	89

5. CONCLUSÕES.....	91
6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	95
ANEXO A – Ações gerais efetuadas na implantação do Plano Brasil Maior – PBM.....	106
ANEXO B– Ações em regime especial efetuadas na implantação do Plano Brasil Maior – PBM.....	107
ANEXO C– Programas integrados do Plano Inova Empresa.	108
ANEXO D– Operacionalização do Plano Inova Empresa.	109
ANEXO E– Implantação do estímulo às exportações de defesa comercial.....	110
ANEXO F– Operacionalização do estímulo às exportações de defesa comercial.....	111
ANEXO G– Ações estruturantes favoráveis à competitividade da indústria.	112

1. INTRODUÇÃO

As eleições presidenciais de 2002 suscitaram a mudança de paradigma da política econômica brasileira, com a emergência do primeiro governo Lula, em que a visão pós-keynesiana vai se configurando, com a implantação das políticas de transferência de renda, altamente estimuladoras da demanda interna por bens e serviços. No entanto, inicialmente essas mudanças foram lentas, quase que não notadas (BRUM, 2011).

Com efeito, não se observou uma mudança radical inicialmente, pois a conjuntura econômica era adversa. Dathein (2004) informa que a debilidade econômica no segundo governo Fernando Henrique Cardoso (FHC), mais acentuadamente no último ano, foi flagrante. Há que se ressaltar que o objetivo de estabilidade econômica não estava sendo alcançado. Pelo contrário, verificava-se persistência de fragilidade econômica.

De acordo com Novelli (2010), logo após o início do governo Lula houve uma responsabilização do governo pelas duras medidas tomadas para enfrentar o montante de dívida herdada em relação ao PIB. Dívida essa diretamente relacionada com a implantação do Plano Real, no primeiro mandato do governo anterior, fato que tomou de surpresa setores do governo recém-empossado, pois a crença de uma mudança radical nos rumos econômicos não se concretizou e a ortodoxia continuou a guiar a política macroeconômica.

Dathein (2004) e Novelli (2010) citam que os críticos advertiam para o “risco Lula”; porém, esta é uma explicação pouco fundamentada. Inicialmente, o governo optou por uma política ainda mais restritiva que a praticada anteriormente, elevada à condição de “dogma” no rol de condições necessárias para o desenvolvimento (fundamentada numa pretensa recuperação da credibilidade do mercado) e em consequência uma melhoria no perfil da dívida/PIB herdada. Colocou-se em prática um rigor ainda maior na obtenção de superávit primário com o intuito de reduzir a dívida pública, o “risco país”, taxa de juros e a capacidade de investimento do setor público,

bem como o aumento do volume de comércio exterior. Remete-se o fato de os superávits primários mostraram-se ineficazes para o alcance dos objetivos delineados pelo novo governo, devido principalmente à esterilização de recursos, fato esse que acaba por deprimir a demanda.

Para Erber (2011), a mudança de governo colocou em evidencia a distinção tradicional entre crescimento e desenvolvimento. O primeiro é apenas uma adição ao que antes havia, enquanto o segundo consiste em algo mais amplo, abordando as mudanças estruturais na economia. Essas mudanças estruturais geraram inseguranças nos agentes, e mesmo novas informações não reduziram esse efeito, resultando em uma redução de sinergia, em função do arrefecimento da coordenação e da estratégia decorrente desta.

Para Carvalho (2005) o governo Lula, em seu primeiro mandato, repetiu a política econômica de ser antecessor, que tinha uma retórica de ênfase na solução dos problemas sociais (Conferência de Copenhague). Em seu início, esse governo deparou-se com duas frentes de oposição: o *mainstream* acadêmico do pensamento econômico, e os interesses dos beneficiários do *status quo*. O fato incontestado é que em seu início o governo Lula manteve, ainda que temporariamente, a política econômica de FHC. Leia-se em letras capitulares: estagnação e desemprego. Não obstante nesse governo houvesse políticas proativas, estas eram incipientes e setoriais, como por exemplo, as políticas no setor de saúde.

No entanto, apesar de que, no seu nascedouro, o novo governo tenha mantido uma linha de política econômica de viés ortodoxo, não se limitou a isso. Também, retomou programas sociais da gestão anterior impondo-lhes uma nova configuração, notadamente com a implantação de novas políticas de renda.

Essas políticas com nova configuração foram moldadas de acordo com dois caminhos, quais sejam: redução da pobreza e o aumento real do salário mínimo. Após a implantação do programa Fome Zero, em 2003, vários programas antes independentes

entre si, foram amalgamados no programa Bolsa Família com o objetivo claro de transferir renda para famílias em situação de extrema pobreza. Processo complementado com a política institucionalizada de recuperação em termos reais do salário mínimo nacional (BRASIL, 2010).

Acresce que os programas de microcrédito e de inclusão bancária, responsáveis por incluir a população de baixa renda no acesso aos serviços financeiros, também contribuiu para a inclusão social via formalização de micro e pequenos negócios, prestando grande contribuição para o crescimento econômico.

É preciso enfatizar que a

[...] facilitação do acesso ao crédito e a criação das contas especiais de depósitos à vista, conhecidas como contas simplificadas, foram destaque nesse movimento de bancarização do país para os mais pobres, principalmente os beneficiários de programas sociais registrados no Cadastro Único para Programas Sociais do BRASIL. Cerca de 2,85 milhões de beneficiários do Bolsa Família possuíam conta corrente simplificada ao final de 2010. As medidas englobaram ainda o apoio ao cooperativismo de crédito, o aumento dos tipos de serviços prestados e a regulamentação do crédito consignado (BRASIL, 2010, p. 34).

O meio rural também foi contemplado, além de amplo apoio ao agronegócio de larga escala, com a implementação de políticas perenes para a agricultura familiar tanto de assentamentos da reforma agrária quanto de comunidades tradicionais, incluindo aqui uma reformulação do Programa de Fortalecimento da Agricultura Familiar - PRONAF; embora, oriundo da gestão anterior. Mais que uma política afirmativa, é uma demonstração inequívoca de que esses agentes podem tornar-se um setor relevante economicamente. Dado que o

[...] novo governo tinha convicção de que aqueles agricultores, estimulados por crédito e uma rede de políticas públicas, responderiam de forma rápida e eficiente com produção. Criou-se a partir de então uma agenda democrática para o desenvolvimento rural. Já em julho de 2003, foi lançado o Plano Safra para a Agricultura Familiar 2003-2004, que se constituiu no mais forte conjunto de ações já destinado ao setor, permitindo acesso ao crédito, à

assistência técnica e extensão rural, apoio à comercialização e garantia de renda aos agricultores familiares. Medidas estratégicas foram tomadas ainda em relação à garantia do direito a terra, ao seguro contra adversidades climáticas e de oscilação de preço, ao acesso à energia elétrica e à promoção de igualdade de gênero no campo (BRASIL, 2010, p. 69).

Em adição, foram implantadas as políticas, industrial e de inovação tecnológica, com o intuito da expansão da base científico-tecnológica nacional, do incentivo à produção de conhecimento e ao uso da ciência socialmente inclusiva. Tomando-se os investimentos totais em relação ao PIB pode-se avaliar a dedicação à Pesquisa e Desenvolvimento – P&D.

Enquanto em 2003 os dispêndios em P&D representavam 0,96% do PIB, este percentual atingiu 1,13% em 2008, com estimativa de 1,25% em 2010. Também se verificou aumento dos investimentos em P&D realizados pelo setor empresarial no PIB, que passaram de 0,44% em 2003 para 0,54% em 2008, com estimativa de alcançar 0,59% em 2010 [...] agências de fomento ampliaram a concessão de bolsas. O Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) e a Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (Capes), que haviam concedido 84 mil bolsas em 2002, liberaram 149 mil em 2009, com a estimativa de alcançar 160 mil bolsas em 2010. O custo desse apoio passou, no mesmo período, de R\$ 813 milhões para mais de R\$ 2,5 bilhões em 2010. Foram concedidos 38,8 mil títulos de mestrado em 2009, contra 24,4 mil sete anos antes. Os títulos de doutorado passaram de 6,9 mil para 11,4 mil, no mesmo período (BRASIL, 2010, p. 48).

Em decorrência, a participação nacional na produção científica mundial cresceu da ordem de 1,62% em 2002 para 2,69% em 2009. De outra parte, a partir de 2007, houve um relevante avanço no marco regulatório com o lançamento do Plano de Ação de Ciência, Tecnologia e Inovação – PACTI, que estabeleceu metas para negociações com outras esferas governamentais. Também foram criados incentivos fiscais para a inovação nas empresas, os quais criaram um ambiente favorável à integração de pesquisadores e empresários, ampliando a participação da iniciativa privada no esforço nacional de geração de conhecimento (BRASIL, 2010, p.48).

O fato é que com o passar do tempo, os resultados dessas políticas foram extremamente exitosos, pois de fato fortaleceram a demanda interna, permitindo o surgimento de um círculo virtuoso de crescimento da demanda, com a geração de emprego e renda.

A criação do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e a ampliação da atuação do BNDES para estimular o investimento público e privado e medidas anticíclicas de combate à crise internacional, a partir de 2009, são os fatores decisivos para que economia brasileira apresente um desenvolvimento inteiramente superior no período 2003-2012 vis-à-vis a década anterior. O fato é que a economia brasileira, no período 2003-2013, apresentou um desempenho mais expressivo do que no período da gestão imediatamente anterior, com reflexos positivos no mercado de trabalho, comércio exterior, finanças públicas (quedas consistentes da relação dívida/PIB) (TEIXEIRA; PINTO, 2012).

Disto resultou um fato importante que foi o fortalecimento da moeda nacional, de tal modo que a inflação permaneceu sob controle sem causar sobressaltos nos gestores públicos. No entanto, essa situação gerou dificuldade no setor externo, pois este passou a enfrentar piora na competitividade, mostrando-se enfraquecido e gerando, deste modo, insatisfação de segmentos importantes da sociedade e uma grande pressão sobre o governo.

Embora a economia tivesse assumido uma trajetória de crescimento sustentado, ainda assim havia muitas críticas, pois se comparava este crescimento com outros países como a China e a Índia que cresciam muito acima do crescimento interno apresentado pela economia brasileira nessa fase.

Há que se ressaltar que tal desproporção precisa ser qualificada, pois no caso brasileiro, o crescimento veio acompanhado de melhorias importantes na distribuição funcional da renda, com a classe trabalhadora conseguindo participar proporcionalmente mais da renda nacional. Destaque-se que no período compreendido

entre 2003 e 2005 a parcela mais pobre foi a que mais ganhou, apresentando 8,4% ao ano acrescido em sua renda contra 3,7% na parcela mais rica e 4,9% na intermediária. Fato não observado nos demais países “emergentes”, pelo contrário, verifica-se nesses países uma elevação na desigualdade da renda. Dados recentes dão conta que o Índice de Gini caiu ao nível de 0,527 no ano de 2011 (NERI, 2007, 2012; VIEIRA e VERÍSSIMO, 2009).

A China, por exemplo, na última década do século XX, teve um crescimento médio de 10% a.a. e na primeira metade da década de 2000 um crescimento levemente menor, em torno de 9,4%, e com uma taxa de poupança interna acima de 40% nesse mesmo período. Observam-se ainda altas taxas de investimento, maior abertura comercial e estímulo à exportação e investimento externo.

Chama à atenção a desigualdade entre os investimentos em capital humano e em capital físico nesse país, sendo o último muitas vezes superior. Em adição, têm-se as altas disparidades regionais e entre trabalho qualificado e não qualificado, talvez um condicionante de um baixo custo de mão-de-obra que gera uma vantagem competitiva (VIEIRA; VERÍSSIMO, 2009).

A Índia, no mesmo período, teve um crescimento médio nos anos 90 na ordem de 5,7% e entre 2000 e 2005, 6,3%. Com baixa inflação, expressivo crescimento de exportações (em especial tecnologia da informação).

Tal desempenho é creditado ao processo de reformas dos anos 90: desregulamentação, reduções de impostos e incentivo a exportações. No entanto, o Estado Indiano ainda é o principal indutor do processo econômico, com uma alta taxa de investimento (17% do PIB entre 1999-2004); porém, o investimento em capital humano é pouco relevante dado que a taxa de analfabetismo é alta, em torno de 40%; e, há sérias dificuldades com a área educacional, em especial a educação básica (VIEIRA; VERÍSSIMO, 2009).

A Rússia, a partir de 1999, iniciou uma fase de rápida expansão econômica e em período mais recente, este país vem apresentando expressivas taxas de crescimento do PIB (média de 6,7% entre 1999 e 2005), taxas de inflação declinantes, contas fiscal e corrente superavitária, além de um alto volume de reservas internacionais. Esse crescimento do PIB é apoiado na alta do petróleo, na desvalorização da moeda, aumento da produção dos setores, industrial e de serviços. Portanto, reformas aumentaram a credibilidade de investidores externos. Por outro lado, o aumento dos salários reais acima da evolução do PIB e o declínio das taxas de juros possibilitaram a ocorrência de um *boom* de consumo doméstico (VIEIRA; VERÍSSIMO, 2009).

A África do Sul vem ganhando destaque no cenário econômico internacional com uma taxa de crescimento do PIB ascendente nos anos 2000 (média de 4% entre 2000 e 2005); no entanto, o desempenho da economia em termos de crescimento e de redução do nível de desemprego tem estado muito abaixo de outras economias emergentes, como as da China e Índia (VIEIRA; VERÍSSIMO, 2009).

E, finalmente o Brasil, segundo Vieira e Veríssimo (2009), dentre os países que compõem os BRICS é o que possui as menores taxas de crescimento do PIB, no mesmo período de referência (média de 1,7% nos anos 1990 e 3,1% entre 2000 e 2005).

No entanto, no segundo mandato do governo Lula, houve uma relevante expansão do mercado interno, em decorrência da flexibilidade da orientação contracionista que marcou o primeiro mandato. Expansão essa sustentada pelas inversões e pelo consumo das famílias (crescimento médio entre 2007 e 2010 de 10,5% e de 5,8%, respectivamente); e, além disso, as

[...] políticas de renda e distributivas, a expansão do mercado interno foi estimulado por meio de políticas creditícias expansionistas e das medidas de combate à crise internacional. Entre dez. 2003 e dez. 2010, o crédito expandiu-se de 26,1% do PIB para 45,2% do PIB. Além da expansão do crédito pelos bancos públicos durante a crise de set/ 2008, outras medidas foram adotadas pelo governo, tais como reduções das alíquotas do IR e do IPI sobre carros novos, material de construção e eletrodomésticos, do IOF nas operações de

crédito das pessoas físicas e da COFINS sobre motos (TEIXEIRA; PINTO, 2012, p. 20).

Ocorre que, se de um lado o mercado interno respondeu positivamente às políticas de renda adotadas pelo governo Lula, de outro, o setor exportador dava mostras de fragilidade, em face da apreciação do Real em relação às outras moedas, notadamente o Dólar. Com efeito, a pauta de exportações refletiu esta situação, deteriorando-se. A crise internacional também contribuiu para este quadro desfavorável, objeto de grande insatisfação e preocupação da sociedade em geral. Ferrari Filho (2009) mostra que há o arrefecimento da demanda mundial, queda dos preços das *commodities* (agrícolas e minerais) e o desaquecimento do mercado doméstico — -9,8% e -2,0% — respectivamente formação bruta de capital fixo e consumo privado.

A política econômica brasileira passou a incorporar essa preocupação dos setores organizados da sociedade, de tal modo que, na transição do segundo governo Lula para o atual governo, elaborou-se um Plano de Governo a ser executado pela Presidenta Dilma, no qual se propunha “acelerar” o crescimento da economia brasileira (BRASIL, 2011).

Dentro desta visão de promoção da aceleração do crescimento e desenvolvimento econômico, formulou-se uma política industrial voltada para o fortalecimento do setor exportador, denominado Plano Brasil Maior (PBM). Plano esse, voltado para o estímulo à inovação e à produção para alavancar o potencial de competição industrial, tanto no mercado interno quanto no externo, com o objetivo de acelerar o crescimento e o desenvolvimento econômico.

Este Plano constitui o escopo desta dissertação a qual busca empreender uma discussão reflexiva sobre a política industrial refletida no PBM, buscando qualificá-la historicamente. Em outras palavras, trata-se da análise das linhas gerais dessa política do ponto de vista teórico-histórico, presente na literatura pertinente, buscando

apreender as possibilidades concretas de o referido plano cumprir com o objetivo de substanciar a competitividade da indústria brasileira de modo a fortalecer o setor exportador, condição necessária para o crescimento sustentado da economia brasileira.

Tendo em vista este objetivo, empreende-se uma discussão reflexiva sobre as estratégias de competitividade e de crescimento da grande firma capitalista, à luz das novas teorias da organização industrial, buscando qualificar o lema do Plano Brasil Maior, “Inovar para competir, competir para crescer”, teórica e conceitualmente no presente estudo.

Em seguida, desenvolve-se, no terceiro capítulo, uma análise histórico-descritiva das iniciativas de política industrial no Brasil, desde abertura comercial brasileira no início dos anos de 1990 e que se consolidou com a implantação do Plano Real, em 1994, as Políticas industriais no segundo mandato FHC e finalmente uma exposição dos mandatos do governo Lula. Espera-se dar conta do contexto histórico dentro do qual se insere o objeto de estudo desta dissertação.

Na sequência, do estudo desenvolve-se uma análise qualitativa do Plano Brasil Maior, enquanto política industrial para o setor externo, buscando apreender as possibilidades concretas de êxito deste plano, a partir do levantamento das condições objetivas apresentando-as no quarto capítulo desta dissertação. Finalmente apresentam-se as conclusões autorizadas pelo estudo.

2. REVISÃO DA LITERATURA SOBRE A TEORIA DA ORGANIZAÇÃO INDUSTRIAL

A economia brasileira por muito tempo tem sofrido por falta de uma política industrial de longo prazo coerente e com planejamento. O Plano Brasil Maior, objeto de análise do presente estudo, constitui-se na mais nova estratégia de política industrial adotada pelo Brasil, pensada com o intuito de substanciar a inovação tecnológica, capaz de alavancar a economia brasileira, por meio do fortalecimento do setor industrial.

O lema que norteia o PBM, *Inovar para competir. Competir para crescer* remete para a literatura das novas teorias da Organização Industrial, mais especificamente para os conceitos de diferenciação e de diversificação. A competitividade, pautada pelas estratégias da diferenciação dos produtos da firma, obtida por meio da *inovação* de produtos e de processos. A diversificação como condição necessária para o crescimento da firma no mercado. Na sequência deste capítulo, portanto, desenvolve-se uma discussão reflexiva sobre os conceitos da *diferenciação do produto* e da *diversificação da firma no mercado*, enquanto estratégias da grande firma capitalista para crescer e acumular capital, buscando apreender o referido lema à luz das novas teorias da organização industrial.

As Ciências Econômicas têm evoluído nos últimos séculos. Entretanto, muitas divergências existem acerca do poder de influência das diferentes “forças” relevantes do crescimento e objetivos econômicos, em especial sua unidade produtora básica, a firma. É de senso comum que as firmas como entidades em sentido amplo, não estão num vácuo; muito pelo contrário, são estruturadas contidas em contextos dinâmicos no tempo e no espaço. Os economistas reconhecem as mudanças tecnológicas e organizacionais; porém, mais tardiamente houve uma concordância de que a teoria marginalista era insuficiente para explicar a nova conjuntura (TIGRE, 2005).

Na atualidade, a firma moderna constitui-se na grande firma transnacional, completamente diferente da firma que Alfred Marshall concebeu. A firma como unidade de produção básica da economia tem dois conceitos principais: o de linha ortodoxa com fundamento marshalliano e a linha heterodoxa tendo como representantes os teóricos das escolas de Organização Industrial. A linha ortodoxa entende a firma como uma unidade estanque junto com outras unidades estanques, as quais estão sob um processo de concorrência perfeita. E dentro desse processo o objetivo da firma é maximizar lucro. (GONÇALVES, 2002).

As novas teorias da Organização Industrial adotam uma concepção de firma cujo objetivo principal não consiste na maximização do lucro, mas na acumulação de capital e, por conseguinte no crescimento no mercado. Desta perspectiva, a inovação constitui-se na principal estratégia para se criarem meios de competitividade e, por consequência, acumulação que resulta em crescimento da firma.

A “nova” firma é parte de uma estrutura de mercado, cuja interpretação está fundamentada em desenvolvimentos teóricos anteriores apresentando um novo conceito de oligopólio. A ideia é de que somente poucos vendedores negociam com um pequeno número de firmas distintas. Essa teoria foi posteriormente sedimentada por Steindl que, de modo pioneiro construiu a primeira integração sistêmica completa, consistentemente explícita (sem vazios ou implicações) entre os planos, micro e macroeconômico (COUTINHO, 1986, p. VIII; KALDOR apud LABINI, 1988, p.23).

Dado o recorte histórico, Steindl (1952 [1986]) sugere que o capitalismo americano havia atingido sua maturidade e estava fadado à estagnação, pois o potencial de crescimento da produção mostrava-se muito além do potencial de crescimento da demanda.

Ocorre que Steindl (1952 [1986]) tinha diante de si o capitalismo americano do imediato Pós – Segunda Guerra, centrado no sistema fordista que se caracterizava essencialmente por rigidez da linha de produção, sendo esta em larga escala e formação

de estoques, de tal modo que não seria possível para Steindl outra leitura daquela realidade.

Somente a partir dos anos de 1950, e mais especificamente na Europa, com a implantação do Plano Marshall para a reconstrução desse continente destruído pela guerra, o capitalismo experimentou novas formas de organização da produção e do trabalho no chão de fábrica, afastando a possibilidade de estagnação conforme anunciada por Steindl (1952 [1986]).

Nesse novo contexto, as firmas passaram a desenvolver estratégias de diferenciação do produto e diversificação dos mercados como condição essencial para a acumulação e crescimento da firma no mercado. Não é que Steindl tenha se equivocado em suas análises. A diferença de abordagens deve-se ao contexto histórico observado por Penrose (1959 [2006]) que diferia substancialmente do contexto de Steindl. Para Guimarães (1987), as firmas não são unidades isoladas, tanto que é pouco provável que num contexto de indústria competitiva seu potencial de crescimento exceda, sistematicamente, o ritmo expansivo da procura. No entanto, em firmas oligopolistas ocorre esse desequilíbrio com ausência dos meios para a correção dos mesmos. De modo que, *op. cit.*, p. 61, diz que

[...] a realização do potencial de crescimento das firmas não está necessariamente assegurada: existe a possibilidade de que se depare com um excedente de acumulação interna que não pode ser aplicado na própria indústria em que é gerado.

Deste modo, faz-se necessário aprofundar o entendimento de como a diferenciação e a diversificação proporciona às firmas condições de concorrer em um ambiente hostil e dinâmico.

2.1. DA DIFERENCIAÇÃO DO PRODUTO

Com o início da reação aos postulados neoclássicos com a formulação de novos modelos de concorrência imperfeita, Sraffa (1926) e Robson (1933), a concepção de um produto homogêneo é considerada não realística em um mercado no qual o paradigma dominante é a diferenciação dos produtos como condição fundamental para fidelizar os consumidores (MELO, 2002).

A diferenciação do produto de uma firma, de acordo com Guimarães (1987), é a introdução na linha de produção de um novo produto que tem o objetivo de ser substituto próximo de um produto já existente. Um produto novo tem modificação em seus atributos, tais como: na especificação e na qualidade. Novo na linha de produção certamente, mas não necessariamente no mercado. A introdução de um *novo* produto diferenciado tem como objetivos o aumento das taxas de crescimento da firma, expansão do domínio de mercado ou, ao menos, sua defesa de potenciais ataques de concorrentes.

Para Losekann e Gutierrez (2002) no contexto da economia real podem-se encontrar produtos similares, mas não idênticos. O preço passa ser um parâmetro secundário dado que o consumidor pode preferir despende mais recursos com um produto que considere superior. Pois, entende que o produto tenha predicados justificadores de um preço maior. Se um produto tem esses predicados, e outro não, implica que seja um produto diferenciado. Pode ocorrer que fisicamente sejam idênticos e atendam aos mesmos desejos/necessidades, mas são diferenciados por uma injunção de *marketing*.

Complementando Arbix e Negri (2005), afirmam ser a diferenciação a estratégia mais promissora para gerar lucratividade devido ao fato de menor exposição à concorrência dos produtos homogêneos (*commodities*). São firmas mais intensivas em tecnologia; por isso, partícipes da seção mais dinâmica da Indústria, e por esse fato, com captura da maior parcela da renda.

Voltando para Losekann e Gutierrez (2002) estes citam que há fatores e tipos de diferenciação. Os fatores são subjetivos, e por isso, qualquer lista será incompleta; entretanto, em linhas gerais podem-se citar: especificações técnicas, desempenho, durabilidade, *design*, custo de uso, marca, formas de comercialização, suporte pós-compra, financiamento, *et cetera*. Há, ainda, setores que apresentam uma maior tendência para diferenciação por suas características intrínsecas do produto e da demanda; pois, a diferenciação implica em um produto *novo* que possa sofrer modificação e a consciência dos consumidores sobre o produto em questão seja de sua superioridade sobre os demais concorrentes.

Entretanto, a diferenciação do produto está diretamente ligada à vocação da firma em diferenciar seus produtos. O sucesso resultante dessa vocação em grande parte está ligado às dimensões do produto, em outras palavras, produtos multidimensionais têm mais sucesso que os unidimensionais. O consumidor quando consciente de cada dimensão do produto pode ser capaz de “pesar” cada dimensão e extrair uma decisão, relativamente racional, em comparação às alternativas do mercado (GUIMARÃES, 1987).

Há que destacar, de acordo com autor, a dependência da natureza de cada dimensão do produto analisado. Decorre desse fato a necessidade da firma ser eficiente em informar o consumidor por meio de uma propaganda adequada. Não se deve esquecer as preferências instáveis dos consumidores e o ritmo do avanço científico e tecnológico. Hoje a causalidade entre o binômio preferência-tecnologia é fluxo de mão dupla; pois, se a tecnologia influi nas preferências, essas são condições *sine quod non* na determinação da tecnologia dominante.

Quanto aos tipos, há a diferenciação vertical e horizontal. A diferenciação vertical implica em um produto cujas características são mais desejáveis que seus concorrentes, por outro lado, na diferenciação horizontal os conceitos de “melhor” e “pior” são irrelevantes. O consumo desse bem é vinculado ao gosto individual do

consumidor. Deste modo, as modificações no atributo ou atributos desse produto resvalam em modificações nas utilidades. Aumentando para alguns consumidores e diminuído para outros (LOSEKANN; GUTIERREZ, 2002).

2.2. DA DIVERSIFICAÇÃO DOS MERCADOS

Penrose (1959 [2006]) destaca em sua conceituação de diversificação buscada pela firma¹ que há uma ambiguidade na ideia de “ramo” e “produto” da firma; pois, estas podem ser “monoprodutoras” ou “multiprodutoras” e ainda altamente “diversificadas” ou “não diversificadas”. A noção de crescimento da firma deve tratar de um processo interno de desenvolvimento que conduz a movimentos cumulativos em qualquer direção. Ela argumenta que a crescente experiência da gerência, seu conhecimento dos outros recursos da firma e do potencial para usá-los em diferentes maneiras (serviços produtivos disponíveis de seus próprios recursos) criam incentivos (pressão) para a expansão.

Enquanto o processo de produção de uma firma consiste basicamente, de acordo com a referida autora, em uma combinação de recursos e atividades para a produção de produtos tecnologicamente relacionados entre si, a organização da produção envolve: uma organização das atividades produtivas e o uso eficiente dos recursos como uma organização técnica (economia de escala), gerencial (economia da divisão do trabalho gerencial) e financeira (economia da comercialização). E cita que

[...] uma firma diversifica suas atividades produtivas sempre que, sem abandonar completamente suas antigas linhas de produto, ao iniciar a fabricação de novos produtos, inclusive produtos intermediários, que são suficientemente diferentes dos outros produtos que ela produz, impliquem

¹ Para Penrose (1959 [2006]) a firma, unidade básica de organização da produção na maior parte das atividades econômicas, é um conjunto de recursos tangíveis e intangíveis complexos no qual o acesso às informações implica dificuldades na alocação eficiente para atender a demanda de mercado no qual a firma é confrontada.

alguma diferença significativa nos programas de produção e distribuição da firma. (Penrose, 1959 [2006], p. 108-109)

Em Rumelt (1977) vê-se que sua concepção de diversificação está calcada em estratégia de longo prazo com a mobilização de recursos e habilidades pertencentes a firma. Admite que o foco, em certo grau, nas capacidades internas coerentes com o a idiosincrasia da firma em relação ao mercado. Cita duas linhas de ação para a diversificação: a relacionada e a não relacionada (restrita). As restrições podem ser de produtos, linhas de produtos e força de ação (preço, tecnologia e marketing). Mesmo que essas linhas de produtos compartilhem canais de distribuição ou a mesma planta industrial pode ser que não sejam fortemente interdependentes com compartilhamento de recursos comuns, por exemplo, o *design*. Por outro lado há diversificação não relacionada quando a firma diversifica por etapas ou em partes correlacionadas ao seu processo produtivo original.

Penrose (1959 [2006]), anteriormente diz que a diversificação produtiva é originada ou por áreas de especialização tecnológica ou por novas trajetórias produtivas. Áreas de especialização estão assentadas sobre a base produtiva: máquinas, processos, qualificações e matérias primas. Essas que são resultantes das mudanças históricas de trajetória da firma, mudanças essas resultantes da obtenção de novas competências tecnológicas. Por outro lado, essas mudanças de trajetórias só são possíveis se houver diversificação de mercados e em resposta as mudanças no perfil da demanda por seus produtos. É irrelevante o “número” de produtos, pois os objetivos podem abranger diversas “áreas de mercado” e com critérios de delimitação variantes com a heterogeneidade dos recursos da firma; então,

[...] o significado dos limites entre elas reside no fato de que o ingresso numa nova área de mercado exige a consignação de recursos para o desenvolvimento de novos tipos de programas de vendas e uma competência específica para o enfrentamento de diferentes tipos de pressão competitiva. [...] Muitas firmas têm se diversificado de todas essas maneiras, tanto dentro como além de suas áreas de especialização, enquanto outras apenas o fizeram de uma ou duas

maneiras. São muito poucas – se houver alguma – as firmas completamente não diversificadas se definirmos seus “produtos”, e particularmente os “produtos intermediários”, de forma restrita. Dentro de quaisquer circunstâncias específicas, incluindo nelas nível tecnológico e a organização existente de uma necessidade, visto que nenhuma firma pode esperar competir com sucesso se não possuir ao menos uma linha de produtos ou um mínimo de seus produtos envolvidos dependendo das circunstâncias (PENROSE, 1959 [2006], p.177-178).

Foss e Christensen (1996) observaram, posteriormente, que há uma coerência ou *link* entre os recursos da firma e essa conexão é decisiva para a gestão com consequência na criação de vantagem competitiva. Em outras palavras, a complementaridade é muito importante para aumentar a rentabilidade e/ou redução do custo de produção.

2.3. DAS OPORTUNIDADES PARA A DIVERSIFICAÇÃO

A diversificação permite a firma ser admitida em novas linhas de negócios, mantendo os atuais ou não, em resposta a dinâmica do contexto do mercado; em outras palavras, funciona como um “antídoto” cuja aplicação em dose correta permite a firma operar com certa estabilidade em condições adversas e reduzir o nível de risco. Deve-se enfatizar que o sucesso dessa implantação é fortemente dependente dos conhecimentos, das avaliações metódicas e profundas do mercado. ²

² De acordo com Richardson (1972) e Penrose (1959 [2006]), do mundo real se apresenta alheia a teoria “pura” e a “empírico-realista” (análises estatísticas/econômicas), em outras palavras a teoria “pura” e muito menos a “empírico-realista” tem condições de explicar ou ao menos mostrar todos os nuances do funcionamento da firma em um ambiente real; e, há ainda uma fricção entre ambas as partes. Num primeiro momento a firma, parece ser uma ilha de coordenação planejada num mar que é o mercado. Mas, depois comparando com os fatos observados empiricamente essa afirmação tende ser enganosa. Esse primeiro entendimento vem da ideia subjacente: planejamento e mecanismo de preços livres. Pode-se aceita-la como uma “simplificação” inofensiva. E um bom número de economistas o faz. Mas, ampliando a visão nota-se que não há uma definição “própria” da firma. O que se tem visto, diante dessa indefinição, são conceitos sobre a anatomia e fisiologia da firma. O que por si tem o efeito deletério de gerar confusão. E, de modo geral, a firma pode ser definida: sociologicamente, organizacionalmente, quanto a engenharia que compõe a matriz produtiva; e, claro economicamente.

Para Montgomery e Hariharan (1991) e Collis e Montgomery (1995) o crescimento e a diversificação são resultantes da adequação dos recursos irregulares às conjunturas, interna e externa, dinâmicas e irregulares. As firmas com crescimento rápido em conjunto com ampla disponibilidade de recursos têm uma maior tendência de perseguir expansão diversificada e entrar em mercados cuja exigência de recursos é semelhante as suas.

Portanto, a análise dos recursos torna-se um poderoso instrumento de adequação dos recursos extremamente heterogêneos³ tanto dentro de uma firma específica quanto entre firmas dentro de uma Indústria específica. Dessa maneira, o posicionamento de sucesso vem da posse dos melhores recursos e das mais avançadas capacitações e, portanto:

Competitive advantage, whatever its source, ultimately can be attributed to the ownership of a valuable resource that enables the company to perform activities better or more cheaply than competitors...This is true both at the single-business level and at the corporate level, where the valuable resources might reside in a particular function, such as corporate research and development, or in an asset, such as corporate brand identity. Superior performance will therefore be based on developing a competitively distinct set of resources and deploying them in a well conceived strategy (COLLIS; MONTGOMERY, 1995, p. 120).

O valor dos recursos é relativo e uma análise conjunta, do local e tempo de vida útil, é necessária para verificar se há conexões entre os recursos internos e a conjuntura externa. Então, para analisar à uma estratégia eficaz pode-se aplicar os testes: não ser facilmente imitável, ter durabilidade, a rentabilidade poder ser apropriada pela firma, não ter substitutos eficientes e o recurso deter superioridade de desempenho. A apropriação de retornos é outro fator (COLLIS; MONTGOMERY, 1995).

³ Wernerfelt (1984) e Peteraf (1993) dizem que os recursos são tratados pela Teoria Econômica de longa data e depois de um ostracismo voltou devido à modelagem ortodoxa (matemática) ser insuficiente. Nas firmas de grande porte os benefícios como as ligações não financeiras e os custos conjuntos são negligenciados. Mas, agora são melhores formalizados, levando-se em conta sua heterogeneidade, diversidade, pontos fracos e fortes, nas economias de escala e escopo.

As razões para a adoção de estratégias de diversificação por muitas firmas e Indústrias prendem-se com o aproveitamento de oportunidades em negócios de elevado potencial de crescimento ou em negócios que de alguma forma permitam um melhor desempenho do negócio central.

2.3.1. Das Oportunidades Internas

Dada a especialização ou áreas de especialização da firma, a base produtiva torna-se de suma importância; pois, permite o direcionamento para novas áreas de diversificação produtiva. Os novos produtos originam-se de oportunidades geradas nas mudanças nos serviços produtivos e nos conhecimentos disponíveis no interior da firma,⁴ que por sua vez, tem sua origem na pesquisa deliberada sobre seus recursos (materiais e processos) disponíveis, fruto da percepção dentro da firma, em especial da alta gestão, da melhora da lucratividade no longo prazo (PENROSE, 1959 [2006]).

⁴ Para Penrose (2006), dentro da firma, há a necessidade de coordenação humana que é intimamente motivada pelas informações disponíveis ou pela capacidade de obtenção das mesmas. Fato que certamente tem impacto na capacidade da gestão em comprometer os recursos disponíveis para uma possível expansão, dado que essa a cada atividade adicional necessita de novos serviços gerenciais para a obtenção de dados cada vez mais elaborados e na organização e execução dos projetos. E, num ambiente de concorrência monopolística pode ser, ainda que parcialmente, as receitas **são** decrescentes. Mas, o observado é uma não limitação do tamanho. O aumento do risco financeiro, custos adicionais, associado gera posturas conservadoras e ajustamentos no planejamento de longo prazo para a firma superar a insuficiência de informações. Mas, se essa expansão estiver relacionada às atividades atuais da firma poderá haver uma economia de esforços, tanto estruturais quanto gerenciais. Entretanto, parte dos economistas têm se voltado para as limitações administrativas, com os custos crescentes no longo-prazo. E, as limitações de mercado como as receitas de vendas decrescentes. E, como complemento a incerteza que envolve todo o processo, criando a necessidade de precauções para enfrentar os riscos inerentes. Deste modo a firma pode ser também tratada como uma organização administrativa. E, tem uma natureza e funções dada a realidade de haver um debate sobre a possibilidade da firma torna-se grande demais para lidar com seus problemas internos. Já houve um consenso de que isso poderia acontecer devida a fixidez do fator “coordenação” que poderia resultar em rendimentos decrescentes e/ou custos crescentes. Isso é oriundo da “personificação” humana no controle da firma. Mas, as rotinas podem eliminar a necessidade de uma coordenação “pessoal”. Ademais, as técnicas de descentralização estão bastante desenvolvidas. A automatização dos processos permite o controle satisfatório independente das dimensões que a firma tenha ou possa vir a ter.

Pode-se entender como uma resposta a destruição criadora schumpeteriana ou possíveis fissuras na proteção dada pela posição de monopólio; mesmo que o escopo seja a redução dos custos médio e melhora na qualidade dos produtos no longo prazo. O recurso de difícil imitação, o cerne da criação de valor, origina um fluxo mais sustentável de lucratividade. Sustentável, mas não ilimitado.

No entanto, é possível distender o tempo de vida se forem mantidas: a singularidade, a trajetória complexa de desenvolvimento, a percepção turva da concorrência em relação ao recurso valioso e a durabilidade do mesmo. Uma questão relevante é a manutenção da vantagem competitiva por um longo período considerando a destruição criativa schumpeteriana⁵. A evolução tecnológica é constante e mesmo que essa tecnologia não seja útil no momento poderá sê-lo posteriormente em áreas totalmente novas e não cogitadas (PENROSE, 1959 [2006]; COLLIS; MONTGOMERY, 1995).

Lippman e Rumelt (1982) alegam que dentro do contexto da teoria ortodoxa, a competição força a extinção das diferenças de eficiência entre as firmas; e, se estas se mantiverem as imperfeições de mercado (exclusividade, ambiguidade ou direitos de propriedade) que as causam são rastreáveis. A dificuldade por parte dos concorrentes em definir quais recursos são os responsáveis pelo desempenho da firma é um poderoso obstáculo a imitação e a mobilidade. A questão é que a mobilidade ou imobilidade não é totalmente explicada pela ambiguidade. A singularidade do recurso combinada com a posse dos direitos de propriedade do mesmo é um fator altamente relevante; e, é necessário frisar que firma alguma é capaz de do controle absoluto de seus recursos

⁵ Teece, Pisano e Shuen (1997) dizem que a firma é rentável por ter custos mais baixos e/ou produtos superior à concorrência e para chegar nessa rentabilidade o controle de recurso específico e uma capacidade superior de relacionar-se com essa mesma concorrência são necessários. Em outras palavras, ser capaz de ajustar seus recursos e competências organizacionais. Dessa forma, entende-se que essa heterogeneidade é fruto dos diferentes recursos que estão presentes dentro da firma devidos a sua aderência à rigidez presente dentro da firma; e isso, por três razões: 1) o desenvolvimento dos negócios é tido como complexo (dificuldade em adquirir competências rapidamente), 2) os ativos não são prontamente alocáveis, e, 3) mesmo o ativo podendo ser adquirido, a firma não irá adquiri-lo se o retorno previsto não compensar o investimento.

internos.

Devido ao processo de seleção natural no longo prazo as barreiras deixam de existir e estabelece-se o equilíbrio; no entanto, equilíbrio esse diferente do ortodoxo e do evolutivo. É fato que todas as firmas agem para maximizar a riqueza líquida; porém, somente algumas atingem esse intento. E, isso devido a possibilidade de imitação ser incerta, possibilidade essa vinda das novas funções de produção que são incertas e também da ambiguidade causal e dos direitos de propriedade nos recursos exclusivos que impedem a imitação e a mobilidade de recursos. E, obviamente esse conceito não se aplica a recursos de fácil imitação ou cópia. Em resumo:

[...] while the concept is most concrete at the level of the individual project, we believe that its relevance increases when very complex products and administrative structures are considered. Indeed, management is far from an exact science, and the ambiguity surrounding the linkage between action and performance in large firms virtually guarantees the existence of substantial uncertain imitability (LIPPMAN; RUMELT, 1982, p. 421).

Nesse contexto Prahalad e Hamel (1990) entendem que as competências essenciais são as raízes da vantagem competitiva⁶. Se no curto prazo a relação preço/desempenho é de suma importância, no longo prazo, a construção de uma significativa redução de custo em concomitância a uma produção mais rápida que se faz necessária; e, só é conseguida com a aplicação das competências essenciais e dos novos produtos ainda não pensados que elas tornaram possíveis.

⁶ Há, também, os recursos ociosos com grande predominância na mão-de-obra, não propriamente em sua quantidade física, mas sim, na acumulação de conhecimentos, rotinas, saberes tácitos e a história da firma. Esses recursos podem ser usados integralmente ou não. Mas, os que continuarem ociosos terão sua visualização de forma aberta dificultada. Sabendo-se que a firma tem como objetivo lucrar fará todo o possível para usar esses recursos ociosos de várias maneiras; pois, [...] serviços produtivos não utilizados procedentes de recursos existentes constituem um “desperdício”, às vezes inevitável (significando que pode não valer a pena utilizá-los), mas representam ao mesmo tempo serviços “gratuitos”, que, se puderem ser usados produtivamente, são capazes de proporcionar uma vantagem competitiva à firma que os detêm (PENROSE, 1959 [2006], p. 121).

Estes autores defendem que as competências essenciais são fontes de vantagem competitiva, pois elas dão condições a firma à rápida adaptação à dinâmica do mercado; porém, as vezes a alta gestão tem essa intensão tolhida. As razões para isso se devem ao respeito a autonomia das unidades de negócios (“solo sagrado”) e/ou limitações nos orçamentos. O fato é que há uma desnecessária limitação ao aproveitamento dos recursos em profundidade. Uma árvore é uma boa metáfora para a firma diversificada.

Como competências essenciais podem ser citadas: o aprendizado coletivo da firma, coordenação de múltiplas habilidades produtivas, a integração de múltiplos fluxos de tecnologia, a organização do trabalho, busca e efetivação do valor para o cliente, ampla comunicação entre as fronteiras organizacionais, comprometimento entre essas mesmas fronteiras e reconhecer oportunidades para conectar processos aparentemente sem conexão.

The theoretical knowledge to put a radio on a chip does not in itself assure a company the skill to produce a miniature radio no bigger than a business card. To bring off this feat, Casio must harmonize know-how in miniaturization, microprocessor design, material science, and ultra-thin precision casing—the same skills it applies in its miniature card calculators, pocket TVs, and digital watches. (PRALAHAD; HAMEL, 1990, p. 4-5)

De fato existem muitas firmas com alto potencial para o uso de suas capacidades essenciais, mas não o fazem devido à inépcia da alta gestão em estabelecer uma *Strategic Business Unit* (SBU) ou unidade de estratégia de negócios que na realidade é a encarnação física das competências essenciais.

2.3.2. Das Oportunidades Externas

Segundo Penrose (1959 [2006]) as oportunidades externas, que são as imperfeições do mercado e não são as principais; contudo elas são muito importantes

para desencadear a diversificação dentro da firma⁷. Devido a tendência de queda da lucratividade do mercado pela acomodação do mesmo, pela expansão da produção e a alteração natural dos custos de oportunidade. Há em complemento as modificações do próprio mercado resultantes de ações deliberadas de concorrentes; o que, em si gera a necessidade de inovação dentro da firma. De modo que:

[...] O resultado dessas condições de concorrência tem sido a adoção quase que universal, por parte das grandes firmas, de laboratórios de pesquisa industrial, os quais aceleram imensuravelmente a criação dos serviços produtivos e a experiência, no âmbito da firma individual. O processo schumpeteriano de destruição criativa não destruiu a grande firma; ao contrário, ele a impeliu a ser cada vez mais criativa (PENROSE, 1959 [2006], p. 171-172).

O que é perfeitamente coerente com Teece (1986) o qual argumenta que as firmas inovam para manterem-se estáveis; e, essa estabilidade só é conseguida mediante a apropriação de renda proveniente de inovações. No entanto, esse processo não é garantia de liderança por tempo ilimitado já que para as firmas “atrasadas”, os processos do líder pode ser uma oportunidade de inovação, de origem externa, própria.

Penrose (1959 [2006]) indica que outra origem de oportunidade externa diz respeito às atividades de comercialização, em especial aquela que está fundamentada na vinculação produto/publicidade. Desperta interesse o fato que a publicidade cria uma identidade para firma que se torna um significativo fator de capacidade concorrencial.

⁷ Que de certo modo retoma as ideias de Peteraf (1993) que analisa os recursos por suas rendas: ricardiana e monopolista. Na primeira, a heterogeneidade é originada pela posse de recursos superiores (expansíveis ou não), normalmente são expansíveis no longo prazo. As firmas com essas rendas tem um menor custo médio e devido ao controle do recurso superior consegue lucrar. A segunda tem as mesmas características da primeira, tem o diferencial de que o controle do recurso é originário de uma estratégia consciente por parte da firma. Então, a heterogeneidade dos recursos pode resultar de diversos fatores, entre eles: a competição espacial, diferenciação de produto, barreiras de mobilidade, vantagens dimensionais, compromissos irreversíveis e o pioneirismo. Uma característica importante de um recurso é sua mobilidade que pode ser imóvel ou de mobilidade imperfeita. Os recursos imóveis são aqueles que não pode ser negociados devido a direitos de propriedade indefinidos ou sem utilidade exterior a firma; e, os recursos imperfeitamente móveis são os de difícil negociação ou de valor reduzido para outras firmas devido sua pouca especialização em relação às necessidades da firma. Ambos têm as características para permanecer vinculada a firma por longo prazo e podem ser uma fonte relevante de vantagem competitiva sustentada.

Esse evento gera uma alteração nas forças de demanda não somente do produto atual da firma; mas, também nos que porventura venham a ser produzidos.

Teece (1986) argumenta que existe um processo de distribuição dos rendimentos gerados pela inovação que são os seguintes: o regime de possibilidade de apropriação, os ativos complementares e o paradigma do projeto dominante. O regime de possibilidade de apropriação leva em conta os fatores ambientais, excluindo a firma e o mercado, conduzindo à capacidade inovadora de apropriação dos lucros gerados pela inovação tecnológica; portanto, a natureza da tecnologia e a eficiência da proteção legal são de suma importância.

O referido autor destaca que proteção legal não é tão eficiente na prática quanto prega a teoria. Tem certa eficiência para produtos químicos e invenções mecânicas simples e são quase totalmente ineficazes para as inovações de processos, externas ou internas, que ocorrem dentro da firma. Muitas vezes os custos legais para defender a validade ou para provar a violação de direitos são elevados. Já, no contexto da natureza tecnológica, em alguns setores com presença de inovação os segredos industriais são mais efetivos e viáveis; portanto, uma boa alternativa à proteção por patente.

A diversificação pode ser bem-sucedida somente baseando-se nas forças de mercado; porém, somente essas forças são insuficientes por si. Que leva a considerar o nível da base tecnológica, e a proteção dessa tecnologia, da firma. Uma firma pode monopolizar o mercado; entretanto, se não tiver o domínio da base tecnológica há a possibilidade de dificuldades no deslocamento para outras áreas de especialização inteiramente novas, pois, poderia não desenvolver novas competências e/ou teria dificuldade em adquirir outras firmas com bases tecnológicas internas muito diferentes das suas (PENROSE, 1959 [2006]).

As aquisições, para autora, são também opções para diversificar; pois, podem ter reduzidos custos imediatos e dificuldades gerenciais e técnicas no acesso de uma firma

num novo campo de atividades promovendo a redução dos custos de desenvolvimento interno e da concorrência. Há, com a aquisição, a adição de um novo corpo de conhecimentos técnicos que poderão futuramente promover novas oportunidades internas de diversificação; no entanto, pode haver uma fricção entre as filosofias e estruturas da firma que faz a aquisição e a firma adquirida. Pode haver limitações de recursos da firma faz a aquisição (recursos estranhos a atividade), choques de filosofia de gestão e problemas de integração quando a base tecnológica é muito diferente entre as firmas. Há que se frisar a necessidade de máximo rigor na seleção por parte da firma que faz a aquisição em decorrência de que os possíveis erros podem ser custosos e irre recuperáveis.

2.4. DOS TIPOS DE DIVERSIFICAÇÃO

2.4.1. Da Diversificação Mercadológica

Num contexto de ausência de legislação protetiva, segundo Penrose (1959 [2006]), uma firma sem superioridade tecnológica dificilmente alcançará uma posição dominante. Seus produtos são simples e padronizados e de fácil imitação. Mesmo que estivesse em uma posição dominante caso aparecesse um concorrente com mais capacitação, este ameaçaria essa dominância. Firms especializadas podem estar protegidas por certo período, nesse ínterim, expandem-se. Essa expansão gera oportunidades de monopolizar o mercado, ainda que temporariamente. Mas, quando adentram novas áreas de atuação no mercado essa proteção diminui implicando na necessidade de obtenção de novas competências e novas tecnologias.

Para a autora a forma mais segura de desenvolvimento da firma é dominar altos graus de competência e tecnologia. A diversificação tanto interna quanto externa tende ser ampla devido a variedade de serviços produzidos internamente. Pois, criam oportunidades de expansão com as bases existentes e novas. Tendem ser tão

abrangentes que as firmas têm que ter muito cuidado entre as muitas e diversas possibilidades de atuação dentro do mercado.

2.4.2. Da Diversificação Tecnológica

De acordo com Penrose (1959 [2006]), sob o objetivo principal de lucratividade, a diversificação tecnológica é um meio de aumentar os produtos intermediários e é também chamada de integração. Essa diversificação/integração pode ser “para frente” ou “para trás”. A primeira é a criação de novos produtos/serviços para reagir a dinâmica do mercado e a segunda é a reestruturação do processo produtivo com o objetivo final de reduzir custos. Há características, que são requisitos para interação entre os agentes, condicionantes do processo de geração e difusão da inovação. Cada setor conta com um processo específico que pode ser a forma de concorrência dominante, a estrutura de mercado e o padrão de diversificação. Os setores podem ser separados em quatro grupos: dominados pela oferta, intensivos em escala, fornecedores especializados e intensivos em conhecimento.

É uma posição precária ter forte posição de mercado e fraco posicionamento tecnológico e vice-versa. Se a força de uma firma está em sua dominância de mercado em detrimento a posição tecnológica pode levar a uma mobilidade débil quando tentar se encaminhar para novas áreas de especialização. Dificulta também a aquisição de firmas com diferentes campos tecnológicos.

Analisando os regimes tecnológicos são quatro atributos básicos: condições de oportunidade, a possibilidade de apropriação, o grau de cumulatividade e a conformação da base tecnológica. Nas condições de oportunidade figuram os recursos em quantidade e principalmente a qualidade (níveis, abrangência, possibilidades de uso ou não com o intuito de geração de sinergias).

Já a possibilidade de apropriação nada mais é que a proteção contra imitação com o objetivo de preservar a extração dos retornos. E, a cumulatividade torna

possível, dada a conformação atual e os níveis tecnológicos, organizacionais e da firma como um todo. Dar condição às capacitações influírem nas futuras inovações. Por fim, na conformação tecnológica o relevante é a identificação do conteúdo específico, o grau de complexidade e o caráter sistêmico (PAVITT, 1984; MALERBA; ORSENIGO, 1996; PENROSE, 1959 [2006]).

Dentro do contexto de integração para trás há duas vertentes mais relevantes: de um lado a busca pela eficiência organizacional na produção dos produtos já existentes no processo tradicional da firma; por outro lado, os preços pagos na aquisição de suprimentos para a produção. Com relação a eficiência organizacional pode-se aduzir que está calcada na obtenção de suprimentos nas qualidades e quantidades adequadas. Penrose (1959 [2006], p. 226-227) cita que:

[...] As dificuldades na obtenção de suprimentos podem ser particularmente visíveis quando ferramentas e materiais devem conformar-se a rígidas especificações qualitativas de projeto, no contexto de ramos em rápido crescimento, cujos diferentes “níveis” não se expandem simultaneamente e nos quais existem vínculos tecnológicos próximos entre vários estágios de produção, em que ocorrem pressões monopolistas por parte de fornecedores, ou nos quais surgem periódicas dificuldades na obtenção de materiais necessários devido a intensas flutuações de oferta ou de demanda.

E, no que toca a questão dos preços dos suprimentos produtivos, o relevante para firma é buscar a proteção maior possível contra os riscos de flutuações, em outras palavras, aumentar ao máximo a (sensação de) segurança diante das incertezas. Desse modo

[...] a proposição de que uma redução nos custos constitui uma condição da lucrativa integração para trás tem apenas caráter formal, já que os “custos” são reduzidos apenas por causa de um elemento essencialmente psicológico, arbitrário e não-calculável, atribuído às atitudes da firma perante as incertezas (PENROSE, 1959 [2006], p. 227).

A garantia que os suprimentos necessários para o bom andamento do processo produtivo sejam disponibilizados é a condição básica que induz a firma se integrar para trás. Senão, até pequenas oscilações no fornecimento podem intensificar problemas de gestão, que se não existissem, passariam despercebidas. A gestão da firma busca identificar essas deficiências de recursos para minimizar possíveis dificuldades (PENROSE, 1959 [2006]).

Dada a gestão especializada da firma, esta identifica como maiores oportunidades de uso dos serviços especializados encontram-se em algum tipo de integração para trás. Pois esta poderá parecer mais lucrativa, pela ideia implícita de que redução de custos automaticamente implica em aumento da lucratividade. Em todo caso, a percepção da existência de fornecedores monopolistas faz a firma buscar esse processo de substituição de recursos dos mesmos; e, levando-se em conta a base tecnológica a firma pode vir auferir retorno mediante a venda de suprimentos que antes era dependente além do atendimento das necessidades internas (PENROSE, 1959 [2006]).

2.5. UMA VISÃO GERAL SOBRE PESQUISA E DESENVOLVIMENTO – P&D

Historicamente a pesquisa científica até o século XVII era um esforço individual e só no final do século XVIII surge a primeira organização com o objetivo principal de pesquisa, fato que se disseminou por toda Europa posteriormente. No início do século XX surgiram os primeiros laboratórios em importantes firmas, tais como: Du Pont, GE, Westinghouse, etc. Com o final da Primeira Guerra Mundial as grandes firmas começam a investir na criação de laboratórios de P&D, em especial a Indústria automobilística e de telefonia. Esse processo estendeu-se até a crise de 1930, no período entre guerras houve um arrefecimento e com o final da Segunda Guerra Mundial houve um novo impulso de P&D, em especial nos EUA e nos países centrais europeus (SKROBOT, 2005).

De acordo, ainda, com Skrobot (2005), esse impulso não foi plenamente endógeno as firmas. O Estado teve um papel crucial no planejamento e execução da pesquisa, que gerou um grande impacto no processo produtivo como um todo. Fato que se estendeu até meados dos anos 90 do século XX, período de transição no qual o Estado se afastou do protagonismo devido a mudança ideológica. Na transição para o século XXI, as firmas foram obrigadas a repensar suas estratégias de P&D e o Estado, pelo menos em tese, ficou responsável pela pesquisa básica.

Como já citado, de acordo com Tigre (2005), para explicar a “entidade” que é a firma usa-se paradigmas doutrinários: neoclássico, de organização industrial e o evolucionário. De acordo com o autor, existia na conjuntura vivida por Walras (1874 [1996]) e Marshall (1890 [1996]) a ideia de “caixa preta” em relação à firma. A mudança tecnológica estava fora da competência da maioria dos economistas, e deste modo, estando sob a responsabilidade de engenheiros e cientistas. Forjando, então, dadas as características conjunturais dos negócios no século XIX análises coerentes e lógicas de acordo com as limitações tecnológicas e financeiras das firmas no período. Um exemplo simples era o da tecnologia exógena ao processo produtivo da firma. Naquele período realmente ocorria dado que todo conhecimento da firma estava apropriado pelos trabalhadores.

Há uma crítica veemente a doutrina neoclássica no tocante a desconsideração dos fatores técnicos e organizacionais em favor aos modelos otimizadores e de equilíbrio; mas, há que considerar que no contexto histórico se, e somente se, olhando em detalhe

[...] outras premissas fundamentais não parecem irrealistas, quando se leva em consideração o funcionamento do modelo industrial de maior sucesso econômico do século XIX. Isso inclui o princípio de *concorrência* (embora não perfeita), do *caráter não exógeno da tecnologia* (incorporada nos trabalhadores e máquinas), do *tamanho ótimo de equilíbrio da firma* (em um ambiente de mudança tecnológica lenta) e de *informações disponíveis* (nos redutos privilegiados dos grandes distritos industriais) [...] aliados aos precários instrumentos metodológicos, à falta de dados quantitativos disponíveis na época e a uma certa motivação ideológica, podem justificar a direção assumida

pelos desenvolvimentos iniciais da teoria neoclássica (TIGRE, 2005, p. 196-197).

Há que se destacar que o maior expoente da teoria do desenvolvimento dependente do conhecimento foi Schumpeter (1911 [1997]). Na qual, enfatiza as inovações dentro da firma, e, entre essas a inovação tecnológica, geradora de progresso técnico, via a obtenção de conhecimento (endógeno e exógeno).

Edith Penrose, de acordo com Szmrecsányi (2001), considerava-se seguidora de grande parte das ideias de Schumpeter em especial por defender a ideia de que o crescimento da firma é devida em grande parte ao investimento maciço em laboratórios de pesquisas industriais, P&D, tanto nos EUA quanto em outros países capitalistas avançados.

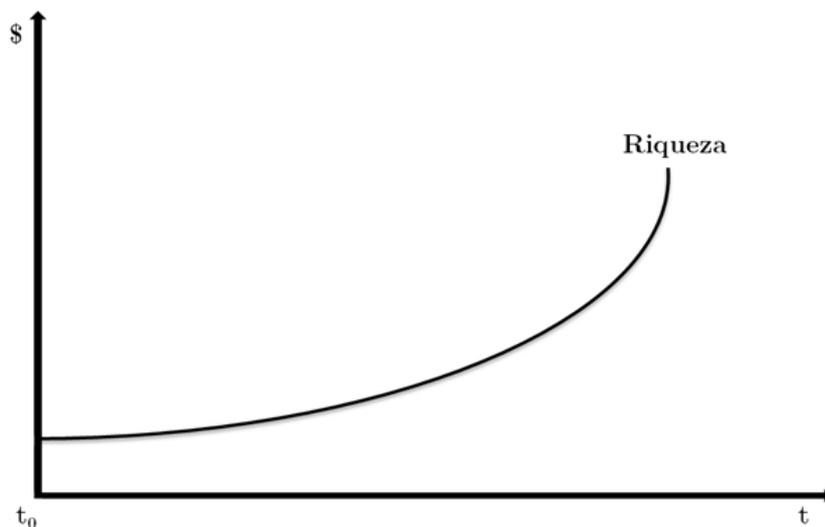
Mas, a internalização do conhecimento e seu desenvolvimento tem que ter necessariamente uma origem. O desenvolvimento não se faz sem uma forte estrutura de ensino, extensão, pesquisa, aprendizagem e condições de geração de avançada ciência, tecnologia e inovação. É este quadro que vai dar suporte a um amplo conjunto de articulação do desenvolvimento, para regiões de qualquer tamanho.

Hasenclever e Ferreira (2002) corroboram que a mudança tecnológica dentro da firma são resultados dos investimentos em P&D, que por sua vez só são possíveis com conhecimento interno/internalizado pela firma. Há que se destacar a necessidade de uma base geradora de conhecimentos.

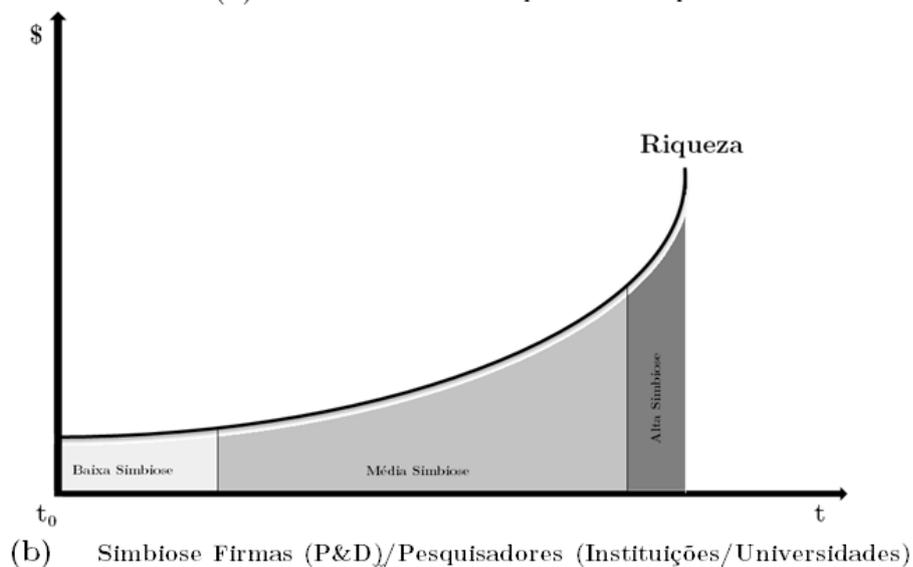
No entanto, segundo Lastres e Albagli (1999), o conhecimento pode ser tratado como mercadoria, como ideia corrente sob um cenário de globalização. Porém, a globalização não é um fenômeno novo como é acreditado por uma parcela. A História Econômica contém inúmeros exemplos, como visto em Prada (1972), de que as habilidades e conhecimentos dos trabalhadores e capitães de indústria determinaram o sucesso ou a ruína da firma moderna ou qualquer organização com destinação de

obtenção e acúmulo de riqueza, se houver um recuo mais amplo na Historiografia Econômica.

Não é de estranhar que, após 1930, muitos estudiosos da época, segundo Chatterton e Goddard (2003) apresentaram um relatório, chamado de “fronteira infinita”, *vide* Gráfico 1 (a): é necessário investir em pesquisa básica da qual deriva a avançada, e, posteriormente, isso será repassado ao setor produtivo, naturalmente. É a defesa da indução do processo de aprimoramento contínuo da ciência, tecnologia e inovação, quando os recursos colocados em t_0 , vão criar a riqueza adiante por meio desse mecanismo.



(a) Crescimento da riqueza no tempo



(b) Simbiose Firmas (P&D)/Pesquisadores (Instituições/Universidades)

Gráfico 1 - Geração da riqueza e da expansão da ciência e tecnologia ao longo do tempo.
Fonte: Elaboração própria.

No Gráfico 1 (a) e (b) mostram com muita clareza a relação do trinômio conhecimento—P&D—aumento de riqueza. Proporcional à simbiose entre os departamentos de P&D das firmas e as instituições de pesquisa de ciência básica. O economista Wilson Suzigan *apud* Inovação Tecnológica (2013a), mostra que o Brasil está no estágio intermediário, a frente de outros países em desenvolvimento, mas muito aquém dos países que estão na fronteira tecnológica.

2.6. CONSIDERAÇÕES FINAIS SOBRE A REVISÃO DA LITERATURA

Neste capítulo procurou-se apresentar de modo sucinto o arcabouço teórico sobre a firma, especificamente a industrial. Também, as visões sobre a mesma, deixando explícita a escolha da visão heterodoxa como a mais capaz de explicar sua estrutura e funcionamento. Apresentou-se também a correlação íntima entre os recursos da firma, físicos – internos e externos – e o conhecimento acumulado em forma de tecnologia e como é a obtenção da mesma dentro da firma (P&D).

No próximo capítulo será feita uma revisão histórica das Políticas Industriais na economia brasileira desde seu início até os dias atuais e suas características em determinados períodos históricos.

3. REVISÃO HISTÓRICA DA POLÍTICA INDUSTRIAL BRASILEIRA

Segundo consta do relatório de avaliação e acompanhamento da execução do PBM, de 2013, a

[...] Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior tem como objetivo o aumento da eficiência econômica e do desenvolvimento e difusão de tecnologias com maior potencial de indução do nível de atividade e de competição no comércio internacional.

Dessa perspectiva, desenvolve-se no presente capítulo uma contextualização histórica da economia brasileira, na perspectiva da política econômica voltada para o fortalecimento da competitividade externa, como condição necessária para promoção do desenvolvimento econômico do país, buscando apreender até que ponto, logrou-se êxito na busca deste objetivo.

Tendo em vista a análise pretendida, o período de referência foi dividido em três: a evolução da PI até 1990, o período ente 1990 e 2002; e fechando a análise, o período entre 2003 e 2010. O primeiro abarcando a Política de Substituição das Importações, o segundo considerando os governos Collor e FHC, voltado para a abertura da economia brasileira, a qualquer custo, tendo em vista o controle da inflação; o terceiro considerando os governos Lula e Dilma, direcionado para o fortalecimento das políticas de geração de emprego e renda.

Antes de se adentrar na discussão, é importante mencionar o fato de se, na década de 1970 o esforço de política industrial levou à consolidação dos setores industriais mais complexos, nos anos de 1980 este esforço restringiu-se a um investimento industrial mínimo. Ocorre que essa década foi marcada por uma política econômica de combate ao processo inflacionário, solução da dívida externa e a recuperação pós-crise do petróleo, que por sua vez, requisitava uma articulação e sustentação de uma Política Industrial coerente, mas pouco considerada (CANO; SILVA, 2010).

Brum (2011) complementa dizendo que houve o esgotamento do desenvolvimento ancorado na substituição das importações e na tutela do Estado, aliado as crises do petróleo e o avanço tecnológico liderado pelas nações centrais. O Brasil teve na referida década as quase onipresentes dívida externa elevada, altas taxas de juros externas, a perda de crédito internacional e crescentes taxas de inflação que atrapalhavam o investimento e erodiam os salários.

Cano e Silva (2010), complementados por Brum (2011), argumentam que houve uma mudança de foco na política econômica. A tônica passou a ser a submissão aos preceitos do Consenso de Washington onde a competitividade era calcada na eficiência produtiva e comercial. Em outras palavras, uma Política Industrial às avessas; pois, houve uma acentuada e rápida exposição da indústria brasileira a competição internacional com a redução das proteções tarifárias, não tarifárias e dos subsídios.

Segundo os referidos autores, os objetivos eram eliminar a inflação, equacionar a dívida externa e viabilizar uma nova política macroeconômica que alavancasse a economia brasileira a novos patamares de produtividade e modernização estrutural. Houve uma mudança radical em direção ao pensamento econômico neoliberal, ou seja, o Estado perdia o *status* de motor da economia para o setor privado (nacional e internacional). As medidas que tornariam possível esse objetivo seriam a desregulamentação econômica (desburocratização), abertura da economia, tornar o Brasil atrativo ao investimento externo, redução da presença e tamanho do Estado na economia (privatizações) e equilibrar as contas públicas (reforma tributária e reajuste fiscal).

Brum (2011) destaca o confisco de 70% da poupança e a abertura unilateral do mercado brasileiro. Se o confisco penalizou a economia e a sociedade em geral, a abertura unilateral prejudicou de modo agudo a indústria brasileira que teve uma queda de 12% no período de governo.

Com a queda do governo Collor assumiu em seu lugar o vice-presidente Itamar Franco o que não alterou de modo relevante às políticas iniciadas no período de seu antecessor. Para Castro (2001), parte das firmas iniciou um processo de modernização enquanto outra parte apenas encolhia com demissões e fechamento de unidades produtivas.

[...] a adoção de novas práticas gerenciais tipicamente associadas à Gerência da Qualidade Total (TQM) e ao *Just in Time* [...] experiências com mini fábricas e “células de produção”, bem como soluções do tipo *kan ban*, visando “puxar” a produção de acordo com a demanda (todas associadas a sistemas JIT). Destacam-se também as políticas do tipo TQM, como a difusão de práticas de identificação e o uso intensivo de indicadores operacionais para a gestão. Há ainda a busca de certificação nas normas ISO, e consideráveis esforços visando o treinamento de pessoal (CASTRO, 2001, p. 7).

Dessa forma, muitas firmas não conseguiram se adaptar ao novo ambiente econômico, com efeitos deletérios sobre sua produção e em decorrência, emprego e renda. A economia brasileira experimentou o desaparecimento de setores industriais com desnacionalização e a substituição de produção local por importações, mesmo em setores competitivos (CANO; SILVA, 2011).

3.1. POLÍTICA INDUSTRIAL BRASILEIRA ANTES DE 1990

O ponto inicial da industrialização brasileira localiza-se no final do século 19, período da abolição da mão-de-obra escrava e que apresentava acentuada concentração de renda na região Centro-Sul brasileira, especificamente na área cafeeira de São Paulo. O Brasil tinha um contexto na época de território extenso, baixa densidade demográfica, economia estagnada; mas, apesar desses pontos negativos apresentava um ponto positivo importante: amplos recursos naturais. Especificamente São Paulo tinha condições dar andamento a uma diversificação produtiva devida sua relativa urbanização e modernidade. Esse período é marcado também pela imigração europeia

para ocupar as vagas geradas pelo êxodo de libertos e mudanças no mercado internacional (COHN, 1969).

De acordo com o referido autor, não houve uma política de Estado em prol da industrialização até 1930, pois, o objetivo principal era o apoio à política primário-exportadora (café principalmente). Com advento do Estado novo inicia-se a política de substituição das importações e, obviamente, reações de importadores. O período é marcado pela crise internacional de 1929 que gera as condições de plena expansão do processo de "substituição de importações", dado que a crise afetou mais diretamente a cafeicultura de exportação. Medidas governamentais pós-1930 evitaram o aprofundamento da crise no sistema econômico nacional cuja conjuntura era de esgotamento econômico com maciças saídas de capital estrangeiro e queda de exportações.

Para Brum (2011) a importância da ação do Estado foi imprescindível dada às características culturais, o nível de infraestrutura débil existentes no período, os capitais insuficientes em razão da crise de 1929 e a pouca tradição de empreendedorismo. Com a necessidade de indução do Estado, este assumiu o papel de empresário direto. Justificando a implantação de um projeto de capitalismo autônomo com o objetivo de uma expansão industrial num mercado interno (crise de 1929), direcionada a “substituição de importações”.

Versiani e Suzigan (1990) citam que a proteção da indústria nacional aumentou consideravelmente, particularmente entre 1930 e pós Segunda Guerra Mundial, principalmente por meio do controle de câmbio. Posteriormente, implanta-se uma política de crédito dado que o setor financeiro privado não tinha capacidade. Obrigando o Estado tornar-se o financiador da industrialização. O marco é a criação do BNDE em 1952, posteriormente BNDES.

Houve os primeiros ensaios de planejamento industrial com a promoção da industrialização como alternativa de desenvolvimento econômico e social com

tentativas, tais como: criação do Conselho Federal de Comércio Exterior, 1934; Coordenação de Mobilização Econômica, 1942; Conselho Nacional de Política Industrial e Comercial, 1944; e, Comissão Mista Brasil-Estados Unidos para o Desenvolvimento Econômico, 1950 (VERSIANI; SUZIGAN, 1990).

O período imediatamente posterior é a PI de Juscelino Kubitschek de Oliveira – JK, o nacional-desenvolvimentismo. Foi marcado pelo “Plano de Metas” e o slogan “Cinco Anos em Cinco” cuja ênfase era na industrialização acelerada da economia e de acordo com o plano as metas principais buscavam o desenvolvimento das seguintes áreas: energia, transportes, alimentação, indústria de base, educação e a construção de Brasília. Destacam-se as fontes de financiamento: 1) captação externa e consequente aumento da dívida externa; e, 2) emissão monetária com a geração de inflação e suas consequências. Mas, os resultados muito positivos no âmbito de política industrial com uma extraordinária expansão (BRUM, 2011).

No início dos anos de 1960 verificava-se a necessidade de uma nova forma de expansão econômica que não foi executada dada a descontinuidade política, reformas necessárias que não ocorreram e a instabilidade política. Esses fatores levaram ao golpe militar de 1964, cuja primeira ação foi o controle inflacionário. Os meios para essa ação foram a redução de crédito, o controle da oferta, a redução dos gastos públicos. O que acabou resultando em uma recessão com redução de inflação (CARDOSO DE MELLO, 1982; CRUZ, 1994).

No entanto, com vistas à sustentação do regime, o crescimento se fazia necessário e para que este ocorresse houve a confecção de um novo desenho institucional e logo em seguida teve início as reformas: bancária com redução do número de bancos para controlar a moeda; monetária e financeira com a criação do Conselho Monetário Nacional; administrativa; previdenciária; e, trabalhista com a criação do FGTS (BAER, 1993; SINGER, 1996).

Para isso iniciou-se a promoção de gastos, expansão do crédito, para a potencialização da demanda por bens de consumo durável. As reformas administrativas nas firmas estatais, Vale do Rio Doce e outras do setor público, tinham o objetivo principal de oferecer melhores condições as outras firmas privadas. A intensão de colocar o Brasil entre as 10 maiores nações no período de uma década para legitimar o regime (FERRAZ; COUTINHO, 1994).

A ideia central era que o setor privado precisava ser “puxado”, e, para isso houve a criação de instrumentos de PI para estimular o crescimento, por exemplo, a abertura ao capital internacional com composição de incentivo a empréstimos externos aproveitando o ambiente externo favorável. Num primeiro momento o crescimento foi baseado na capacidade ociosa e posteriormente com os fortes investimentos geraram um crescimento médio entre 1970 e 1973 de 11,2% a.a., destacando o ano de 1973 com 14% de crescimento do PIB (MENDONÇA DE BARROS; GOLDENSTEIN, 1997).

O setor financeiro que ancorava os investimentos, principalmente em bens de capital fixo, crescentes. Por exemplo, entre 1968 e 1970, 18,69% do PIB e entre 1971 e 1974, 20,50% do PIB, com o destaque de que 20% do investimento eram em dólar (US\$). A indústria de bens duráveis era privilegiada, da quais, as taxas de maior crescimento estavam nas firmas estatais por serem consideradas alavancadoras dos ciclos da expansão econômica (TAVARES; BELLUZZO, 1984).

Para Suzigan (1991), entre os anos finais da década de 1970 e início da década de 1980 a indústria brasileira havia atingido elevados graus de integração intersetorial e de diversificação da produção; entretanto, o desenvolvimento tecnológico era insuficiente e o complexo industrial brasileiro padecia de ineficiências técnicas e econômicas específicas, limitadoras da competitividade. Para completar esse quadro, a economia brasileira apresentava baixo coeficiente de comércio exterior. Mostrava a exportação de bens intensivos em recursos naturais, mão-de-obra e energia baratas; e, a

importação de bens intensivos em tecnologia — máquinas, equipamentos e produtos químicos.

No decorrer da década de 1980 a economia brasileira apresentou acentuada estagnação da produção industrial dada, a contração dos investimentos e a limitação da ênfase na incorporação de progresso técnico. Esse processo resulta do fato de que para dar continuidade ao padrão de crescimento, da década anterior, seria necessário incorporar mudanças tecnológicas, gerenciais e organizacionais. Com mudanças relevantes na política industrial, tecnológica, de formação de recursos humanos em todos os níveis. Essas mudanças não ocorreram (SUZIGAN, 1991).

3.2. POLÍTICA INDUSTRIAL BRASILEIRA ENTRE 1990 E 2002

Segundo Guimarães (1996), a implantação de uma Política Industrial nos anos 90, em linhas gerais, tinha como objetivo eliminar entraves ao aumento da eficiência produtiva em dois caminhos complementares: liberalização comercial e coibir práticas monopolistas com aprofundamento do processo competitivo.

No entanto, de acordo com mesmo autor, houve avanços modestos em virtude de um Estado inepto para implantação das mudanças objetivas. Com a ideologia de encolhimento e ausência relativa do Estado, fruto do consenso de Washington, torna-se de difícil implantação justamente pela falta de um Estado atuante. Essa difícil implantação tem como causas principais: dificuldade de implantar novos modelos coerentes com as novas necessidades, estrutura legal e institucional arcaica e inadequada aos novos modelos, e, quadros técnicos das agências governamentais despreparados com estruturas físicas deficientes.

Essa posição pode ter outro ponto de vista, qual seja a ausência de uma política industrial nos anos de 1990, visão defendida por Erber e Cassiolato (1997), Laplane e Sarti (1997). Os autores argumentam que no referido período não houve a apresentação

de um documento formal explicitando uma Política Industrial frisada na ideia de que a inserção no mundo globalizado entrelaçado a um desenvolvimento do mercado interno em complemento a estabilização monetária tornaria uma Política Industrial liderada pelo Estado, desnecessária. Nas palavras de Laplane e Sarti (1997, p. 143) a

[...] ampliação do mercado doméstico, promovida pela estabilização e pela abertura, estaria induzindo investimentos capazes de impulsionar um novo ciclo de crescimento [...] o capital estrangeiro desempenha papel crucial na nova fase de expansão: financia o crescimento e os desequilíbrios externos transitórios, participa ativamente na reestruturação industrial, fornecendo recursos tecnológicos para a modernização organizacional e produtiva, e garante acesso a canais de comércio.

Apesar dessas ações, no final da referida década, não foram atingidos os objetivos propostos com a abertura econômica, a saber: política econômica lastreada na estabilização monetária e o “novo papel primordial” do Estado como vigilante e principal defensor da estabilidade macroeconômica. O que se observou nos últimos anos da década referida foram resultados nítidos com impactos relevantes sobre a produtividade e a especialização da estrutura industrial; porém, o crescimento do produto de maneira alguma correspondeu ao que se esperava. Por certo, houve aumento da produtividade e a queda do custo de investimento que não se refletiram em um crescimento econômico maior e para completar o cenário criou-se um grau de especialização que piorou as condições do equilíbrio externo, como apresentado na Tabela 1 (CARVALHO; LIMA, 2009).

Como pode ser observado, na Tabela 1, no período de nove anos chama à atenção a importação de itens intensivos em mão-de-obra foi multiplicada quase oito vezes enquanto a exportação, desses itens, simplesmente foi um pouco mais que dobro, muito devido à invasão de produtos oriundos da China, isto é, exportou vagas de trabalho. Além disso, a composição tecnológica que nos produtos importados cresceu quatro vezes, nos exportados somente cresceu um pouco mais que o dobro indicando pouca ênfase no aumento da agregação tecnológica. Os recursos naturais mostram que a

inexistência de uma PI faz com que na comparação entre importações e exportações fique claro a não transformação dos abundantes recursos naturais brasileiros.

Coeficientes de Comércio	Importação		Exportação	
	(% do Consumo Aparente)		(% do Produto)	
	1989	1998	1989	1998
Intensivos em Capital	7,4	18,7	7,5	11,4
Intensivos em Mão-de-Obra	1,5	11,6	6,6	13,3
Intensivos em Tecnologia	6,9	32,1	9,3	23,2
Intensivos em Recursos Naturais	3,2	8,6	11,3	18,8
Total da Indústria	4,5	19,3	8,8	14,8

Tabela 1 - Coeficientes de Comércio por Setores.

Fonte: Moreira (1999) *apud* Carvalho e Lima (2009).

FHC, em seu segundo mandato não teve êxito em concretizar a transição do processo de estabilização econômica para um processo de crescimento sustentado. É indelével que naquele período havia um contexto de crise cambial, sobre valorização cambial e crises externas que drenavam as divisas brasileiras que teve com consequência o abandono das bandas cambiais e a adoção do câmbio flutuante. Nesse momento histórico conseguiu-se a aprovação da LRF (COUTO; ABRUCIO, 2003).

Os autores enfatizam que fora essas poucas mudanças econômicas o governo não conseguiu sair do “imobilismo estabilizador” em direção a uma agenda de crescimento econômico sustentável. Entretanto, citam três fatores que bloquearam os planos de melhor desempenho econômico: a crise energética, incapacidade de reestruturar o modelo econômico e o enfraquecimento das bases políticas.

A crise energética, ainda de acordo com Couto e Abrucio (2003), induziu uma acentuada redução da atividade econômica. A gestão nesse período era mais eficiente quando se tratava da agenda “negativa”, o fiscalismo e o “fetiche” pela estabilização monetária a qualquer custo. Em detrimento de um plano para emular o crescimento e desenvolvimento econômico. A crise é decorrência direta de uma regulação ineficiente e fraca combinada com o clientelismo político presentes nas mesmas e uma coordenação

política, entre os setores, débil. Com a incapacidade de reestruturação do modelo econômico onde houvesse uma redução acentuada da vulnerabilidade externa.

O BNDES era apenas uma mera instituição financeira não comprometida com as necessidades do Estado Brasileiro; em outras palavras, um empecilho às necessárias ações proativas de política industrial e promoção a exportação. E finalmente, o enfraquecimento político devido à quebra de coesão das forças políticas sustentadoras do governo (COUTO; ABRUCIO, 2003).

3.3. POLÍTICA INDUSTRIAL BRASILEIRA ENTRE 2002 E 2010

Para Cano e Silva (2010) nos dois governos Lula houve a manutenção da política econômica anterior. No ano de 2003, com o crescimento baixo houve uma ampliação da diferença de crescimento do Brasil com outras economias similares. Apesar de que houve a zeragem do déficit, devido a desvalorização cambial no governo anterior. Com uma política restritiva, o estímulo para o crescimento foram as exportações puxadas principalmente pelas economias asiáticas.

Deste modo, mesmo com a continuidade de pelo menos parte da política econômica do governo FHC, houve o abandono do “veto” à PI e iniciou-se a formulação da PITCE (Quadro 1). O paradoxal é que a política econômica herdada do governo anterior limitou drasticamente os instrumentos clássicos: câmbio, juros e gasto público; impossibilitando a eficácia da PI.

LINHAS DE AÇÕES HORIZONTAIS

Inovação e desenvolvimento tecnológico

Inserção externa

Modernização industrial

Ambiente institucional

Aumento da capacidade produtiva

OPÇÕES ESTRATÉGICAS

Semicondutores

Softwares

Bens de capital

Fármacos

ATIVIDADES PORTADORAS DE FUTURO

Biotecnologia

Nanotecnologia

Biomassa/Energias Renováveis

MACRO PLANOS MOBILIZADORES

I - INDÚSTRIA FORTE

II- INOVA BRASIL

Quadro 1 – Linhas gerais de Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior.

Fonte: Elaboração própria baseada em Cano e Silva (2010, p. 7).

Essa proposta de PI foi bem aceita; porém, com o esvaziamento técnico e de coordenação efetuado pelo governo anterior, praticamente houve poucos sobreviventes como cita Cano e Silva (2010, p. 7)

[...] um BNDES desfigurado, o BB e a CEF com atuações acanhadas, o SEBRAE com atuação isolada, alguns outros arranjos institucionais, além de um conjunto desarticulado de instrumentos, criados em geral para minimizar distorções geradas pela política econômica.

As diretrizes do PITCE estão voltadas para a promoção do desenvolvimento sustentável, com maior bem estar e distribuição de renda, sob uma política macroeconômica com os objetivos fundamentais: recuperação do crédito internacional para os setores, público e privado, estabilização das principais variáveis macroeconômicas, quais sejam juros, crédito e risco Brasil, além das reformas

estruturais indispensáveis para se obter eficiência produtiva, elevação na taxa de investimento e redução da vulnerabilidade externa (BRASIL, 2003).

Para Salerno e Daher (2006) e Cano e Silva (2010) a implantação do PITCE foi uma esforço para desenvolver uma PI&T moderna, com visão de longo prazo enfatizando a inovação tecnológica; e, por decorrência produtos brasileiros mais intensivos em tecnologia agregada. Mas, considerando apenas as ações completadas, essas foram bastante dispare em planejamento e execução. Com predominância das ações horizontais, algumas realmente novas e outras adaptações de programas já existentes. Por exemplo, foram zeradas as alíquotas de IPI para bens de capital, isonomia tributária com a aplicação do COFINS aos produtos importados, isenção para PIS/PASEP e COFINS para a aquisição, por parte de firmas exportadoras de pelo menos 80% da sua produção, de ativos produtivos.

No entanto, segundo estes autores, os setores de semicondutores, software e bens de capital não foram fomentadas em grande escala, houve apenas programas específicos do BNDES. As ações mais efetivas foram implantadas em promoção das exportações. A implantação da PITCE implicou em uma renúncia fiscal, por sua vez, resultante da desoneração tributária (Tabela 2).

Ano	2004	2005	2006
Estímulo ao investimento produtivo	0,65	3,40	6,11
Corte de tributos para as famílias (imposto de renda)	0,50	2,30	4,03
Corte de tributos da cesta básica e incentivo à produção de alimentos	3,33	5,00	5,00
Estímulo à poupança de longo prazo	0,77	2,00	2,15
Estímulo à micro e pequena empresa	-	0,30	1,35
Incentivo à inovação	-	0,10	0,60
TOTAL	5,25	13,10	19,24

Tabela 2 – Impacto fiscal das medidas de desoneração tributária (R\$ bilhões)

Fonte: Ministério da Fazenda *in* (SALERNO e DAHER, 2006, p. 35).

Na Tabela 2 mostra-se, de modo mais destacado, a mudança de trajetória do governo Lula em relação ao governo FHC. Com um viés claramente voltado ao

estímulo à produção industrial. A desoneração para o estímulo industrial cresceu nove vezes em apenas três anos. O corte de IR das famílias, para a canalização de recursos para fortalecer a demanda, por sua vez, cresceu oito vezes. Enquanto corte de tributos sobre a cesta básica e o incentivo à produção de alimentos dobrou em um ano e estabilizou. Chama à atenção o estímulo a MPE e incentivo a inovação inexistente até 2004 e surgindo em 2006 e com crescimentos de quatro vezes e meia e seis vezes, respectivamente. Um claro incentivo às unidades produtivas na base da pirâmide econômica.

A implantação da PITCE, para Cano e Silva (2010), caracterizou-se por ser descompassada e sem articulação, enquanto paralelamente, havia a reconstrução das instancias de Planejamento, Gestão e dos Instrumentos Políticos. Mas, não foi suficiente para emular significativamente os investimentos, objetivados pelo plano, e muito menos reverter déficit estrutural.

Entretanto, segundo os referidos autores, houve resultados importantes como fortalecimento institucional, por exemplo, com a criação do CNDI e da ABDI. Também a construção de um marco legal-regulatório em prol da inovação com a aprovação da Lei de Inovação e da Lei do Bem. Com grande ênfase na inovação foram aprovadas, também, a Lei de Informática e a Lei de Biossegurança. Para complementar essas ações houve a aderência do BNDES aos financiamentos à inovação e a ampliação do orçamento da FINEP.

Para as firmas de menor porte financiadas por linhas de apoio a inovação, financiamento ao investimento, linhas especiais para capital de giro, alteração na legislação das Micro e Pequenas Empresas – MPE's – e apoio ao desenvolvimento organizacional e gerencial. De acordo com Cano e Silva (2010), por certo um avanço; porém, de pouco efeito prático nos primeiros anos de governo.

Destaca-se, com Laplane e Sarti (2006), a rigidez na forma de utilização e na disponibilidade dos recursos, em grande parte, destinados ao financiamento das

exportações o que gerava um aumento nos custos dos recursos para investimentos de potenciais investidores. Resumindo, a política macroeconômica foi um sério obstáculo a PITCE.

Para Couto e Couto (2010), apesar das tímidas decisões em favor de uma política industrial, todo o primeiro mandato do presidente Lula esteve subordinado a uma política macroeconômica para “acalmar” e/ou “contentar” o “mercado”. Entenda-se como “mercado” toda uma classe de financeira tanto interna quanto externa. A ideia corrente era a manutenção da austeridade para que a credibilidade interna e externa fosse mantida e num prazo razoável, um crescimento sustentável e firme.

Com o advento do segundo mandato do governo Lula houve uma continuidade do PITCE, como relatam Cano e Silva (2010), com inúmeras novas iniciativas, mas ainda deficitária em recursos e articulação. Paralelamente houve um esforço de uma reestruturação do PITCE para avançar em termos de abrangência e efetividade.

No mês de maio de 2008, foi apresentado o PDP, um novo programa de promoção à indústria brasileira com a pretensão de maior abrangência, articulação, controles e metas. E ainda de acordo com os mesmos autores, depois dessa rearticulação é implantado um novo programa

[...] com maiores pretensões no sentido de abrangência, profundidade, articulações, controles e metas, ampliando o número de setores e os instrumentos de incentivo [...]. Com avanços tais como a (Ibidem.) [...] preocupação em definir objetivos e estabelecer metas, fortalecer a coordenação entre diferentes instituições do governo e o diálogo com o setor privado (CANO; SILVA, 2010, p. 11).

Com uma renúncia fiscal de porte, R\$ 21,4 bilhões entre 2008 e 2011, para gerar um suporte de um longo desenvolvimento produtivo, lastreado no investimento, na inovação, na competitividade das firmas e nas exportações. Na Tabela 3 mostra

claramente o esforço para desonerar o setor produtivo. A suspensão de impostos e contribuições diretas sobre o processo produtivo e com aumento de deduções sobre investimentos diretos. Chama à atenção o aumento da margem bruta via depreciação acelerada que nada mais é que a conversão contábil de recursos tributáveis em recursos não tributáveis aumentando a capacidade do fluxo de caixa firmas, isto é, aumentando a capacidade de investimento na produção.

Discriminação	2008	2009	2010	2011	Total
Redução do prazo p/ utilização dos créditos do PIS/Cofins em BK	2.200	3.774	-	-	5.974
Prorrogação da depreciação acelerada até 2010	-	1.000	2.000	-	3.000
Ampliar a abrangência do REPORTO	374	747	747	747	2.615
Ampliação do RECAP	350	700	700	700	2.450
Eliminação do IOF nas operações de crédito do BNDES e Finen	150	300	300	300	1.050
Redução a zero do IR incidente em despesas com prestações no exterior de serviços de logística de exportação	25	50	50	50	175
Redução a zero do IR incidente na promoção comercial no exterior de serviços prestados por empresas brasileiras	10	20	20	20	70
Depreciação acelerada para o setor automotivo	92	658	1.174	1.098	3.022
Depreciação acelerada para o setor de bens de capital	33	233	417	390	1.073
Dedução em dobro da base de cálculo do IRPJ e do CCLL das despesas c/ capacitação de pessoal próprio das empresas de <i>software</i>	65	130	130	130	455
Ampliação do prazo de recolhimento do IPI pelo setor automotivo	200	-	-	-	200
Reativação do Programa Revitaliza	76	215	340	370	1.001
Total	3.575	7.827	5.878	3.805	21.085

Tabela 3 – PDP: Resumo das Principais Medidas –2008-2011 (R\$ milhões)

Fonte: PDP – Apresentação do Ministro da Fazenda, maio 2008, *apud* Cano e Silva (2010)

Ferraz (2009) e Almeida (2009) complementam que o PDP é também conhecido como “PITCE 2”; porém, é mais pragmático e calcado em medidas concretas e pretensão de implantação imediata contemplando quatro aspectos principais: ampliar a

oferta, preservar a robustez do Balanço de Pagamentos, ampliar a capacidade de inovar das firmas brasileiras e o fortalecimento das MPE's. O PDP procura avançar em relação ao PITCE quando se trata estabelecer metas quantitativas explícitas e é dividido em dois grupos principais: macrometas e metas para programas específicos. As macrometas são intervenções na PI via instrumentos macroeconômicos clássicos; e por outro lado, há as metas para programas específicos em três níveis: ações sistêmicas, programas estruturantes e setores estratégicos. Entretanto, Almeida (2009), é cético com a relação ao PDP devido às metas serem de curto prazo. Uma avaliação do “sucesso” hoje segue os cânones do Consenso de Washington, não o fomento à inovação e aumento do valor agregado dos produtos industrializados. Apesar das metas ambiciosas do PDP, com exceção da meta de gasto com P&D (modesta), não são úteis para avaliar a PI.

Quanto aos resultados mostram que houve impactos positivos e negativos e que esses impactos dependiam do setor e seu nível tecnológico. Nos setores de menor intensidade tecnológica os impactos negativos foram preponderantes com aumento da importação e quedas significativas na exportação. Nos setores de baixa-média intensidade tecnológicos os impactos foram positivos, em especial, para o setor de petróleo-gás-petroquímica que tiveram crescimento em suas exportações. Nos setores médio-alta intensidade tecnológica, com influencia direta da crise financeira de 2008, teve uma queda nas exportações; entretanto, com a expansão da oferta e demanda resultante da forte redução tarifária, internas os impactos foram positivos (automóveis e bens da capital). Finalmente, os setores de alta tecnologia dada sua grande integração ao mercado global acompanhou os impactos negativos do mesmo (CORONEL; AZEVEDO; CAMPOS, 2011,2012).

A análise de Brandão e Drumond (2012) complementa os resultados citando que das macrometas da PDP apenas uma foi superada, a participação relativa no comércio internacional, *vide* Tabela 4. Dado que os resultados do PITCE são escassos e os outros

resultados não alcançados da PDP têm como justificativa a severa crise de 2008. Fato já mencionado por Cano e Silva (2010), na qual destacando a queda acentuada de MPE's exportadoras, mostra que a crise de 2008 foi tão profunda que muitas MPE's perderam capacidade de concorrência no mercado externo. Bedê, Moreira e Schmidt (2013), entretanto, complementam que depois de superado o piso e a volta para a expansão. As firmas médias e grandes, com maior poder competitivo, ganharam maior participação na relação exportação/PIB.

Especificação	Macrometas	Efetivo (2010)
Aumentar o investimento fixo (Investimento/PIB)	21%	19%
Elevar investimento privado em P&D com relação ao PIB	0,65%	0,59%
Ampliar participação das exportações no comércio mundial	1,25%	1,38%
Aumentar o número de MPE's exportadoras	10%	-16%

Tabela 4 – Macrometas da PDP 2008: com medidas de avaliação em 2010.

Fonte: (BRANDÃO e DRUMOND, 2012, p. 149) baseado nos Relatórios Oficiais PDP.

Atualmente, a política industrial, PBM, é um aprofundamento dos anteriores com iniciativas direcionadas para o incremento tecnológico na produção industrial brasileira com vistas a ampliar a competitividade. Essa ampliação, diferentemente de outras épocas, visa dar um crescimento industrial de longo prazo e com distribuição dos resultados para toda a sociedade.

4. ANÁLISE DO PLANO BRASIL MAIOR – PBM: UMA ANÁLISE TEÓRICA E CONCEITUAL DA POLÍTICA INDUSTRIAL BRASILEIRA PARA O PERÍODO ENTRE 2011 E 2014.

Dentre os treze compromissos assumidos explicitados no Programa de Governo de Dilma Rousseff, iniciado em 2011, destacam-se os objetivos de crescer mais, com expansão do emprego e da renda, com equilíbrio macroeconômico, sem vulnerabilidade externa e desigualdades regionais; e transformar o Brasil em uma potência científica e tecnológica. Objetivos que se completam e se reforçam mutuamente e dos quais dependem todos os outros arrolados, conforme Seção 3.3., Quadro 1.

13 compromissos de Dilma Rouseff
Expandir e fortalecer a democracia política, econômica e socialmente.
Crescer mais, com expansão do emprego e da renda, com equilíbrio macroeconômico, sem vulnerabilidade externa e desigualdades regionais.
Dar seguimento a um projeto nacional de desenvolvimento que assegure grande e sustentável transformação produtiva do Brasil.
Defender o meio ambiente e garantir um desenvolvimento sustentável.
Erradicar a pobreza absoluta e prosseguir reduzindo as desigualdades. Promover a igualdade, com garantia de futuro para os setores discriminados na sociedade.
O Governo Dilma será de todos os brasileiros e brasileiras e dará atenção especial aos trabalhadores.
Garantir educação para a igualdade social, a cidadania e o desenvolvimento.
Transformar o Brasil em potência científica e tecnológica.
Universalizar a saúde e garantir a qualidade do atendimento do SUS.
Prover as cidades habitação, saneamento, transporte e vida digna e segura para os brasileiros.
Valorizar a cultura nacional, dialogar com outras culturas, democratizar os bens culturais e favorecer a democratização da comunicação.
Garantir a segurança dos cidadãos e combater o crime organizado.
Defender a soberania nacional. Por uma presença ativa e altiva do Brasil no mundo.

Quadro 2 - Compromissos programáticos Governo Dilma Rousseff.

Fonte: Elaboração própria baseada na COLIGAÇÃO PARA O BRASIL SEGUIR MUDANDO (2010)

Em face destes objetivos, delineou-se uma política industrial, tecnológica e de comércio exterior, substanciada no Plano Brasil Maior, voltado para o fortalecimento da indústria e do setor externo, condição essencial para a competitividade da economia brasileira, capaz de sustentar o crescimento econômico no contexto de crise do capitalismo na atualidade.

Em suas linhas gerais, o PBM

[...] estabelece a sua política industrial, tecnológica, de serviços e de comércio exterior para o período de 2011 a 2014.

Focando no estímulo à inovação e à produção nacional para alavancar a competitividade da indústria nos mercados, interno e externo, o país se organiza para dar passos mais ousados em direção ao desenvolvimento econômico e social.

Ao mobilizar as forças produtivas para inovar, competir e crescer, o Plano busca aproveitar competências presentes nas empresas, na academia e na sociedade, construindo um país mais próspero e inclusivo.

O Plano Brasil Maior integra instrumentos de vários ministérios e órgãos do BRASIL cujas iniciativas e programas se somam num esforço integrado e abrangente de geração de emprego e renda em benefício do povo brasileiro.

O PBM, em resumo segundo Ministério Do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (2012) é uma resposta a essa conjuntura econômica global (BRASIL, 2011, p. 7).

Com efeito, segundo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (2012), o PBM é uma resposta a essa conjuntura econômica global. O PBM conforma-se em dois conjuntos de diretrizes, classificadas em transversais e setoriais. As diretrizes setoriais conferem uma dimensão estruturante e as diretrizes transversais conferem uma dimensão sistêmica à política industrial brasileira. (Quadro 2)

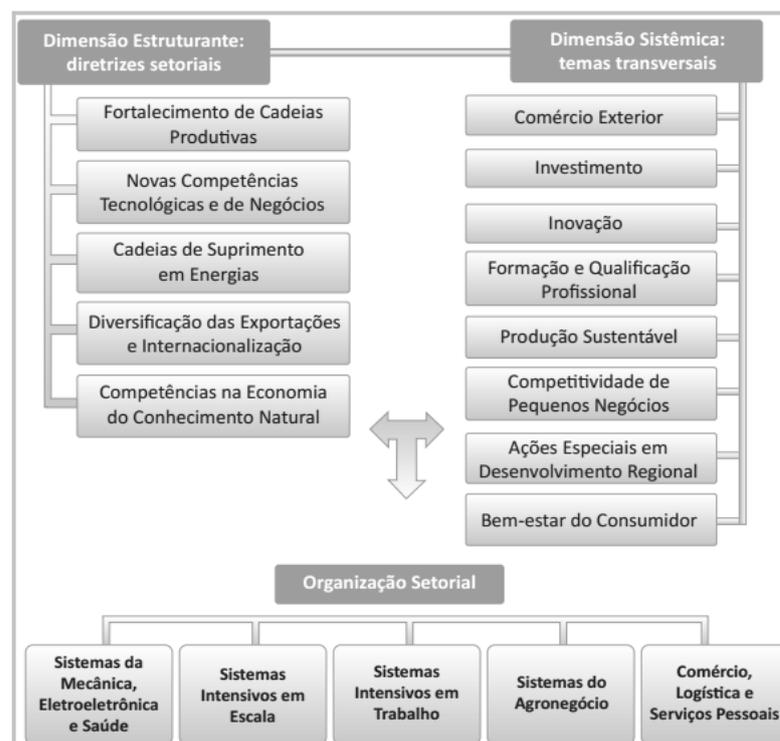


Figura 1 – Esquema que sintetiza o Plano Brasil Maior (PBM) em sua totalidade.

Fonte: BRASIL (2011, p. 8)

As diretrizes transversais buscam promover o aumento da eficiência produtiva da economia brasileira, enquanto as diretrizes setoriais buscam ordenar e direcionar a formulação e implantação de programas e projetos de estímulo aos setores estratégicos da economia.

Nas próximas subseções será feita uma análise histórica do PBM à luz do marco teórico discutido no terceiro capítulo, levando em consideração o histórico apresentado no segundo capítulo.

4.1. DAS DIMENSÕES DO PBM

O PBM encerra um conjunto de ações preliminares cujo objetivo consiste na desoneração e ampliação dos investimentos, recursos e estímulos por meio de uma nova configuração institucional e legal (Quadro 3).

Conjunto Inicial de Medidas
Desoneração dos investimentos e das exportações
Ampliação e simplificação do financiamento ao investimento e às exportações
Aumento de recursos para inovação
Aperfeiçoamento do marco regulatório da inovação
Estímulos ao crescimento de pequenos e micronegócios
Fortalecimento da defesa comercial
Criação de regimes especiais para a agregação de valor e de tecnologia nas cadeias produtivas
Regulamentação da lei de compras governamentais para estimular a produção e a inovação no país

Quadro 3 – Medidas preliminares a ser complementadas no quadriênio 2011-2014.

Fonte: Elaboração própria baseada em (BRASIL, 2011, p. 9)

O PBM, deste modo, configura-se como uma janela de oportunidades e desafios. A presença de oportunidades históricas e alicerces firmes encetam a oportunidade para uma nova etapa de desenvolvimento que aprofunda avanços anteriores como PITCE (2003-2007) e PDP (2008-2010), um legado de, segundo o BRASIL (2011, p. 9) [...]

diálogo entre o poder público, o empresariado e a sociedade; coordenação e articulação institucional governamental; e estruturas de formulação, acompanhamento e avaliação de políticas de estímulo à produção. As dimensões do PBM subdividem-se em estruturante e sistêmica.

4.1.1. Dimensão Estruturante

A dimensão estruturante refere-se às ações para diagnosticar e remover gargalos na estrutura industrial com o objetivo de prover as condições necessárias para levar a cabo as metas e gerar os resultados programados pelo PBM e conduzir ao desenvolvimento econômico sustentado. Em outras palavras, com ações diretas sobre a organização estrutural da Indústria Brasileira.

Deste modo, cabe a análise penrosiana de que há uma necessidade de uma reestruturação dos processos industriais na busca de novos horizontes produtivos. O caminho é o “novo produto” diferenciado e distribuído em novos mercados, internos e externos, com capacidade de alavancar o desenvolvimento econômico.

O PBM, em sua dimensão estruturante, contempla: fortalecimento das cadeias produtivas, novas competências tecnológicas e de negócios, cadeias de suprimento, diversificação das exportações e competências na economia natural (conforme destacado no Quadro 3).

O fortalecimento das cadeias produtivas implica basicamente em enfrentar a concorrência dos produtos importados, em especial, nos setores em que estes afetam gravemente o processo produtivo (ANEXOS D e F). Os instrumentos básicos para a consecução desse objetivo são: a ampliação da eficiência produtiva, o aumento do valor agregado e o combate às práticas competitivas desleais (BRASIL, 2011).

Penrose (1959 [2006]), Rumelt (1977), Foss e Christensen (1996) entendem a produção como um meio de eclosão de diversificação e diferenciação, dentro de uma coerência interna e excesso de recursos internos ou passíveis de obtenção de modo

econômico. Em outras palavras, com ações sobre a organização estrutural da Indústria brasileira.

Assim, se pode afirmar que os produtos importados concorrentes aos nacionais em determinados setores apresentam essas características em um estágio superior. Obviamente levam-se em consideração as engrenagens políticas do comércio internacional; porém, sem as condições necessárias que os autores expuseram a ação política seria, senão inócua, de pouca eficiência.

O relatório para acompanhamento e avaliação do PBM, apresentado em 2013, sugeriu a necessidade de adoção de um conjunto de medidas para promover a desoneração da produção, capazes de substanciar o avanço tecnológico e a melhoria de produtos e processos nas firmas brasileiras.⁸

Do mesmo modo, o documento em apreço remete para o estímulo de novas competências tecnológicas e mercadológicas, como necessidade histórica para o êxito da política industrial em sua abrangência. Para disponibilizá-las há que se incentivem as atividades com potencial para se inserir em mercados, nacionais e, principalmente, internacionais, dinâmicos e com grande potencial tecnológico. Um dos meios, *a priori*, é o uso poder de compra governamental como demanda para acelerar o desenvolvimento das firmas brasileiras⁹.

Acresce que, para a realização de um desenvolvimento sustentável, há necessidade de uma cadeia de suprimento de energia para atender à demanda. Sendo

⁸ Conforme constado no ANEXO A, desta dissertação, houve uma desoneração de impostos sobre veículos automotores pelo “Regime automotivo: com incentivo tributário associado ao investimento, agregação de valor, emprego, inovação, segurança veicular e eficiência energética dos veículos” assegurada pelas Leis: “12.546/2011 regulamentada pelo Decreto 7.567/2012 e 12.715/2012 regulamentada pelo Decreto 7.819/2012”.

⁹ Ainda com base no ANEXO A, existe determinação para dar preferência a um mínimo de 25% para produtos manufaturados em compras governamentais, sempre atendendo as normas técnicas brasileiras e com a incorporação de inovação. Foram tomadas as seguintes medidas: "Lei 12.349/2010 regulamentada pelo Decreto 7.546/2012; Sistema 'Comprasnet' operacional para aplicação das margens; Cartilha 'Orientações para preenchimento da declaração de origem' disponível; Portaria MDIC 279/2011: Regime de origem para aplicação de margem; Compras com margem de preferência efetuadas em 2012: R\$ 2,5 Bilhões.

esta condição essencial para o aproveitamento das oportunidades ambientais e dos negócios da área de energia, mas sem perder de vista o objetivo de estar entre os maiores fornecedores mundiais de energia, tecnologia, bens de capital e serviços associados. Num primeiro momento, aproveitando as recentes descobertas, no petróleo e gás e, posteriormente, investindo em energias renováveis, tais como: etanol, eólica, solar e carvão vegetal (BRASIL, 2011).

Neste ponto podem ser resgatadas ideias de Prahalad e Hamel (1990) que mostram que o desempenho da firma e seu crescimento no longo prazo podem ter causa nas competências essenciais, *core competences*. Essas ideias podem ser conectadas às ideias de Penrose (1959 [2006]), Rumelt (1977), Lippman e Rumelt (1982), Collis e Montgomery (1995) e outros, no sentido que as competências internas da firma são recursos que num dado momento fazem com que haja um progresso técnico e consequentemente novos produtos.

O gasto governamental, isto é, o poder de compra do Estado, garante ao menos em parte, demanda necessária para que haja investimento no processo produtivo da indústria. Um componente do PBM, Plano Brasil Inova, incentiva as indústrias à aplicarem seus recursos internos, físicos, humanos e competências essenciais, induzindo a eclosão de novos produtos e novos processos. Deste modo, as firmas com potencial, poderão tornar-se competitivas globalmente.¹⁰

Para Macedo (2012), a produtividade da firma, e da indústria como um todo, depende das políticas públicas. Essas políticas garantem a redução dos custos

¹⁰ O ANEXO C apresenta medidas que contemplam o setor industrial com o apoio à inovação tecnológica nos setores sucroenergético e sucroquímico com [...] 35 planos de negócio já selecionados, com investimento de R\$ 3,3 bi até 2015; na cadeia petrolífera com investimentos da ordem de [...] R\$ 3 Bilhões [...] solicitação de recursos de R\$ 2,7 bilhões; no setor elétrico investimento de [...] R\$ 3,0 bilhões em redes elétricas inteligentes, transmissão de energia em ultra alta tensão, energias alternativas, veículos híbridos e eficiência energética veicular; no setor de saúde [...] R\$ 1,9 bilhão na estruturação da cadeia de valor em biotecnologia síntese química e biofármacos e em equipamentos e dispositivos médicos; no setor de Defesa investimentos de [...] R\$ 2,4 bilhões em veículos balísticos e não tripulados, sensores, comando e controle, propulsão espacial, satélites e plataformas espaciais, plataformas tecnológicas para aeronaves mais eficientes e novos materiais; e, no setor estratégico de software e tecnologia da informação um investimento de R\$ 400 milhões até 2015.

sistêmicos, nos investimentos internos em competências tecnológicas, conferindo à indústria brasileira condições mínimas de isonomia em relação à concorrência global.

Em complemento, Bielschowsky (2013) cita os grandes motores da economia brasileira quais sejam: o mercado interno, a demanda nacional/mundial e as perspectivas de ampliação do gasto público com a indústria. O potencial, desses motores, é determinado pelo nível de inovação tecnológica inserida no produto e nos encadeamentos dos processos produtivos, como um todo.

De acordo com o referido autor a inovação tecnológica requer uma expansão adequada para suscitar a eclosão de novos núcleos tecnológicos e alavancar os processos industriais já existentes na economia brasileira. Essa adequação ainda não foi alcançada pelo fato de que as atividades em P&D não estão no dia a dia da maioria das firmas brasileiras. Portanto, se a P&D viesse a se generalizar nas firmas brasileiras a inovação tornar-se-ia o quarto motor do desenvolvimento brasileiro. O encadeamento produtivo refere-se aos setores produtivos tradicionais nos quais está presente uma tecnologia madura e estruturada; então, a questão tecnológica torna-se secundária diante das variáveis macroeconômicas.

Dentro do processo produtivo, do século XXI, o provimento dos recursos energéticos, é necessário para garantir o crescimento. Pinto (2012) afirma que grande parte da demanda por investimento em energia é suprida pela indústria petrolífera, o que torna a indústria brasileira fortemente dependente da Petrobrás. Outra fonte energética importante da qual depende a demanda por investimento é a energia elétrica, a qual pode apresentar lentidão por causa das questões ambientais que suscita; embora, a implantação de novos sistemas elétricos demande bens e serviços qualificados, o que significa uma indução importante ao crescimento econômico.

Já a diversificação das exportações e a internacionalização corporativa envolvem a promoção dos produtos manufaturados de tecnologia intermediária bem como internacionalização via diversificação de mercados para a inserção desses produtos com

diferenciação. O processo de geração e obtenção de tecnologia tem um tempo de maturação e para esse período a solução é investir na fixação de firmas estrangeiras no Brasil juntamente com um forte estímulo na instalação de centros de P&D (BRASIL, 2011).

As competências na economia natural consistem em utilizar o avanço da Economia do conhecimento e ampliar o conteúdo científico/tecnológico nos setores intensivos em recursos naturais com o objetivo de utilizar as vantagens e ampliar a produção de *commodities* e promover o avanço na diferenciação dos produtos desse setor (*Ibidem*).

Um dos meios de diversificação, de acordo com Schumpeter (1911 [1997]), seria o acesso a novos mercados e a condição para isso era que o produto a ser ofertado nesses mercados deveria ser inexistente nesses mercados ou ser um produto diferenciado. Dado que uma parcela dos produtos das firmas brasileiras é de tecnologia intermediária há necessidade de prospecção de novos mercados nos quais esses produtos sejam capazes de ser competitivos.

No entanto, numa visão de longo prazo,¹¹ há uma necessidade de aprimoramento da pauta de produtos a ser exportados. Deste modo, a internalização tecnológica é extremamente importante dado que quanto maior a intensidade tecnológica agregada ao produto maior sua competitividade e mais ampla a sua possibilidade de inserção nos diversos mercados (PENROSE, 1959 [2006]; TEECE, 1986).

A diversificação das exportações e a internacionalização corporativa são imperativas para o desenvolvimento brasileiro dentro de um contexto concorrencial entre nações. Um paralelo pode ser feito entre a Indústria Brasileira e firma como teorizada nos compêndios de Organização Industrial. Teóricos como Penrose (1959

¹¹ Conforme ANEXO E há a criação de instituições especializadas como a [...] *ABGF*, para gerir garantias para infraestrutura e comércio exterior, com o capital social inicial de R\$ 50 milhões, mas está previsto: [...] *Lei 12.712/2012* [...] *participação da União com cotista com limite de R\$ 14 bilhões*; Criação do Fundo de Financiamento à Exportação MPME - PROEX Financiamento, entre outras ações em fase implantação.

[2006]) e Rumelt (1977) propagaram a ideia de que o excesso de recursos ociosos em conjunto com conhecimento acumulado, certa especialização interna eram a razão do crescimento no longo prazo das firmas e esse conceito pode ser estendido a Indústria de uma Nação como um todo. Essa Indústria poderá responder convenientemente a dinâmica do mercado se, de acordo com Montgomery e Hariharan (1991) e Collis e Montgomery (1995), operacionalizar adequadamente seus recursos e competências inclusive internacionalizando suas firmas.

Os estoques de recursos naturais, em amplitude e diversidade, estão plenamente disponíveis à indústria brasileira com potencial de indução do desenvolvimento de novas competências para tratar a Economia dos Recursos Naturais. As competências essenciais, *core competences*, concebidas por Prahalad e Hamel (1990) encaixam-se muito bem. Esses recursos com as competências essenciais das firmas brasileiras poderiam levar a indústria à uma condição de vanguarda internacional nos setores de biotecnologia e energias renováveis (em alguns setores já o é).

4.1.2. Dimensão Sistêmica

O PBM entende como dimensão sistêmica, a ampliação da inter-relação entre as diversas estruturas dentro de todo o Sistema Industrial. Numa analogia, a dimensão estrutural seria a anatomia e a dimensão sistêmica seria a fisiologia de um organismo. Quanto melhor for a sinergia entres os componentes, melhor e maior será o desempenho da estrutura como um todo. Visando orientar as ações articuladas à dimensão estruturante objetivando principalmente

[...] reduzir custos, acelerar o aumento da produtividade e promover bases mínimas de isonomia para as empresas brasileiras em relação a seus concorrentes internacionais; e, consolidar o sistema nacional de inovação por meio da ampliação das competências científicas e tecnológicas e sua inserção nas empresas (BRASIL, 2011).

Tem com base fundamental os temas: o comércio exterior, o incentivo ao investimento e à inovação, a formação e qualificação profissional, a produção sustentável, a competitividade de pequenos negócios, as ações especiais em desenvolvimento regional e o bem-estar do consumidor.

No comércio exterior, estão contemplados metas de curto, médio e longo, prazos.

Com a

[...] melhoria nos instrumentos financeiros e tributários de estímulo às exportações; defesa comercial, consolidação e harmonização de regras tarifárias; facilitação do comércio; estímulo à internacionalização de empresas nacionais visando a ampliação de mercados e o acesso a novas tecnologias; e atração de centros de pesquisa e desenvolvimento de empresas estrangeiras para o país (*Ibidem*).

O incentivo ao investimento tem como meta principal a redução do custo utilizando um instrumental que tenham as seguintes características,

[...] ofereçam prazos e juros compatíveis com os níveis internacionais no financiamento de longo prazo; eliminem ou reduzam substantivamente os encargos tributários sobre o investimento; e promovam a modernização e a simplificação dos procedimentos de registro e legalização de empresas (*Ibidem*).

A ênfase no incentivo à inovação proporcionará a elevação do nível tecnológico da Indústria brasileira ajudando-a a alcançar novas áreas. Em outras palavras, ampliar grandemente o leque de diversificação da Indústria Brasileira com a criação de novas áreas. Para a consecução deste objetivo será posta em prática a [...] *estratégia nacional de Ciência, tecnologia e inovação (ENCTI) 2011-2014, do Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT), constituirá a base dos estímulos à inovação do Plano Brasil Maior (BRASIL, 2011)*.

A formação e a qualificação da mão de obra têm importância crucial como consequência da necessidade de mão-de-obra para atender à demanda crescente, com taxas superiores às verificadas na economia. O plano,

[...] apoia-se em três programas federais voltados para o ensino técnico profissionalizante e de estímulo às engenharias: Programa Nacional de Acesso à Escola Técnica (PRONATEC); Plano nacional Pró-Engenharia; e, Programa Ciência sem Fronteiras. [...] Adicionalmente, o SENAI/CNI, com apoio do BRASIL, inicia um grande esforço de ampliação e construção de novos centros de pesquisa e de formação profissionalizante conforme as novas necessidades da indústria nacional (*Ibidem*).

Inequívoco, atualmente, que uma produção com alta taxa de produtividade e alta rentabilidade não é suficiente. Há a preocupação também com o meio-ambiente quando o PBM contempla estratégias e ações que buscam preservá-lo, ou seja:

[...] *ecodesign*, em busca de melhorias de produtos e processos para a produção mais limpa; construção modular para a redução de resíduos em obras de construção civil; definição de critérios de sustentabilidade para edificações; apoio ao desenvolvimento de cadeias de reciclagem (em consonância com a Política Nacional de Resíduos Sólidos); desenvolvimento regional sustentável a partir de competências e recursos disponíveis localmente; e estímulos ao desenvolvimento e à adoção de fontes renováveis de energia pela indústria (em consonância com a Política Nacional de Mudança do Clima e com a Política Nacional de Energia) (*Ibidem*).

Outro fator relevante no plano é a ampliação da competitividade dos pequenos negócios, de acordo com Brasil (2011), com apoio ao MEI e às MPEs com a [...] *ampliação do acesso ao crédito para capital de giro e investimento; e, preferência local nas compras públicas*.

O destaque na intenção de que o desenvolvimento brasileiro não fique restrito a regiões específicas é de grande relevância. Portanto, o PBM prevê sua inserção em todas as unidades da federação e essa inserção será viabilizada pela articulação entre agentes, públicos e privados:

[...] Política Nacional de Desenvolvimento Regional (PNDR – coordenada pelo Ministério da Integração Nacional – MI); Territórios da Cidadania (Ministério do Desenvolvimento Agrário – MDA); Grupo de trabalho Permanente para arranjos Produtivos locais (GTP-APL/MDIC); Rede Nacional de Informações sobre Investimentos (Renai/MDIC); e Rede Nacional de Política Industrial (RENAPI/ABDI) (BRASIL, 2011).

Em complemento a todos os objetivos expostos à cima, o bem-estar do consumidor não é menos importante. Esse objetivo será posto em prática com a expansão da oferta de bens e serviços com as seguintes ações:

[...] acessibilidade e comodidade, com crédito mais adequado ao consumidor; conformidade a padrões e normas mundiais, em especial na saúde, segurança e sustentabilidade ambiental; e, ampliação da variedade de produtos e serviços, melhoria logística e maior eficiência na cadeia de suprimentos) (*Ibidem*).

Trata-se, portanto, de um amplo espectro e ação com objetivo de alavancar o desenvolvimento econômico como um todo de modo sustentável e em médio e longo prazo.

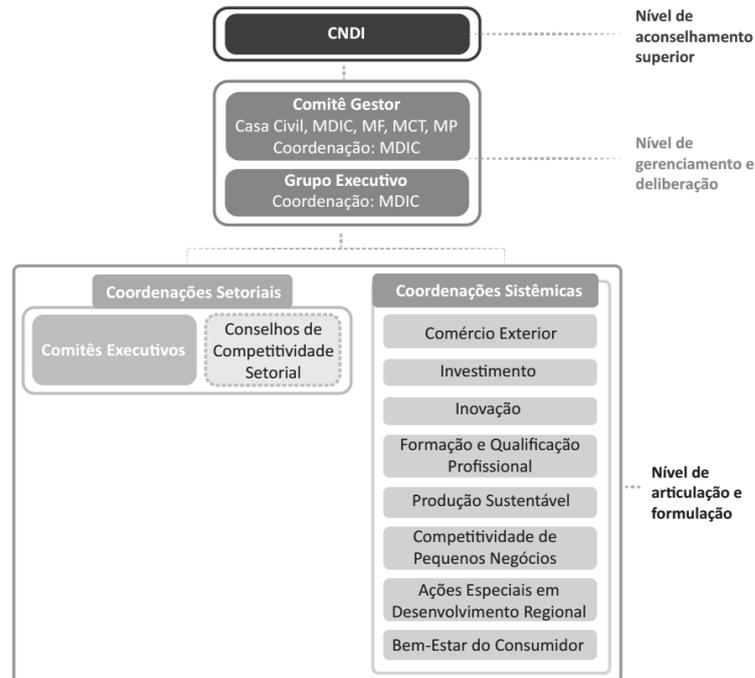
4.2. SISTEMA DE GESTÃO

A operacionalização do PBM está a cargo dos conselhos de competitividade setoriais, responsáveis pela interação publico-privada, e os comitês executivos setoriais. Ambos com a atribuição principal de levar as instancias superiores todas as informações, bem como, implantar e operacionalizar o Plano.

As coordenações sistêmicas têm o objetivo de auxiliar o grupo executivo nas ações transversais do PBM.

O comitê gestor tem a responsabilidade de aprovar os planos do PBM, metas, indicadores, acompanhamento e supervisão, solução de pendencias e análise de resultados. Integrado pelo

[...] Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), que o coordenará; Casa Civil da BRASIL; Ministério da Fazenda (MF), Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão (MP) e Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT) (BRASIL, 2011, p. 19).



Organograma 1 – Estrutura de gestão do Plano Brasil Maior – PBM.

Fonte: Brasil (2011, p. 18)

Ao grupo executivo cabe a articulação, consolidação, monitoramento e solução de problemas. Constituído por sete representantes institucionais:

[...] MDIC (que o coordenará), Casa Civil, MP, MF, MCT, agência Brasileira de Desenvolvimento industrial (ABDI), Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP) (*Ibidem*).

Metas	Posição Base	Meta (2014)
1. Ampliar o investimento fixo em % do PIB	18,4% (2010)	22,40%
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)	65,00%
4. ampliar valor agregado nacional: aumentar valor da transformação industrial/valor Bruto da Produção (VTI/VBP)	44,3% (2009)	45,30%
5. Elevar % da indústria intensiva em conhecimento: VTI da indústria de alta e média-alta tecnologia/VTI total da indústria	30,1% (2009)	31,50%
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 toneladas 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)	66,00%
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

Tabela 5 – Metas do Plano Brasil Maior – PBM.

Fonte: BRASIL (2011, p. 20)

O aconselhamento superior é estruturado por:

[...] Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial (CNDI, formado por 13 Ministros de Estado, pelo Presidente do BNDES e por 14 representantes da sociedade civil). Cabe ao colegiado estabelecer as orientações estratégicas gerais e subsidiar as atividades do sistema de gestão, no âmbito de suas atribuições, conforme sua legislação (BRASIL, 2011).

Como visto, há a necessidade de uma estrutura de organização das ações para operacionalização do PBM. Uma relação interinstitucional ampla dentro do governo e do governo com o setor privado. Buscando como resultado o desenvolvimento sustentável, resultante de inovação e investimento que ampliará a competitividade, o crescimento sustentável e a melhora da qualidade de vida da população brasileira. A concretização desses indicadores está explícita no conjunto de metas na Tabela 5.

4.3. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

De acordo com o exposto anteriormente é possível a construção de indicadores e metas que orientarão a execução e monitoramento do PBM. Os indicadores, *latu sensu*, são: a criação e fortalecimento de competências críticas, o adensamento produtivo e tecnológico das cadeias de valor, a ampliação de mercados e o desenvolvimento sustentável (BRASIL, 2011).

Para Resende (2010), as firmas brasileiras ainda estão iniciando o processo de inversão de C&T em seus processos produtivos. Necessária à observação que a industrialização brasileira foi tardia. E mais tardio foi o início do investimento em C&T; pois, somente nos anos de 1960 que houve o início da formação de mestres e doutores de forma institucionalizada. Entretanto, apesar da demora em ganho de dimensão da C&T, o crescimento é bem expressivo, por exemplo, em 1987 a formação de mestres e doutores estava em torno de 5 mil e passou para 50 mil em 2009.

No entanto, de acordo com o referido autor, as atividades de pesquisa dentro das firmas brasileiras ainda são tímidas em razão da industrialização tardia, já citada, falta de cultura de inovação e a pouca articulação das políticas industriais e a C&T. Para que haja o fomento, de forma expressiva, da inovação é imprescindível à interação universidade-empresa; pois, somente com o início da utilização da capacidade de produzir conhecimento, aliada a competência de converter em novos negócios, fará que haja o desenvolvimento das firmas brasileiras, e por consequência, da economia brasileira.

Deve-se levar em consideração de que a firma precisa de condições internas e externas para seu desenvolvimento. Os recursos internos disponíveis e conhecimentos internos para alocá-los do modo mais eficiente possível foram discutidos alhures pela Organização Industrial. Mas, mesmo que uma Indústria os tenha ainda sim a conjuntura externa é relevante.

No caso da Indústria brasileira há uma grande disponibilidade de recursos naturais e humanos; porém, os recursos humanos ainda não estão plenamente capacitados para em conjunto com os recursos internos operar na fronteira tecnológica, e deste modo, ter a competitividade necessária para enfrentar plenamente concorrência global.

Os Planos Industriais do governo Lula e, em evidencia nessa dissertação, o PBM é um esforço governamental para dar condições a Indústria Brasileira de ampliar a capacitação da mesma com o objetivo de principal do aumento do desenvolvimento da Indústria como um todo.

Para Secches (2012), a inovação leva a admiração pela organização, um dos fatores-chaves, que propiciam ao mercado a antecipação de movimentos e tendências, por exemplo, a empresa de *softwares Apple* que tem uma política constante centrada na inovação de seus produtos. A maioria das firmas brasileiras questionam o que é inovar e como inovar. No entanto, inovar não é necessariamente inovar produtos, e sim, a estrutura como um todo.

Segundo Lirio (2011), um dos grandes fatores de admiração de uma firma por parte de seus consumidores é sua capacidade de lançar novos produtos, ideias e modelos de gestão. Sem deixar de lado a Ética, o respeito ao consumidor e a solidez financeira. Um exemplo de destaque são as firmas *Apple* e *Google*, embora tenham uma atuação tímida no Brasil.

Isso exemplifica de modo inequívoco que as firmas devem buscar a inovação em todos os seus processos. A grande maioria não tem condições de levar a cabo programas de P&D de forma autônoma com os próprios recursos. Deste modo, um caminho poderá ser parceria com centros de pesquisa de excelência de modo individual, mais oneroso, ou de modo conjunto em polos de tecnologia.

4.3.1. Das Competências Críticas

A criação e o fortalecimento das competências críticas, tais como: ampliação do investimento fixo, aumento do investimento das firmas com P&D e a ampliação da qualificação dos recursos humanos por meio da ampliação das competências essenciais (capital humano) (BRASIL, 2011).

De acordo com Plano Brasil Maior (2013) houve um grande investimento em modernização e ampliação da infraestrutura de PD&I. E também das vagas para formação e aprimoramento profissional com financiamento do BNDES da ordem de R\$ 15 Bilhões para o SENAI com o intuito de duplicar o número de alunos qualificados.

Com relação aos gastos com P&D, o PBM proporcionou às firmas um substancial aumento de disponibilidade de recursos por parte do BNDES: créditos pré-aprovados para planos de inovação incluindo planos plurianuais de inovação e a aprovação de fundos de investimento de capital com patrimônio de, no mínimo, R\$ 170 Milhões voltados prioritariamente para firmas inovadoras com receita inferior a R\$ 10 Milhões (BRASIL, 2013).

O investimento em P&D e a ampliação da capacitação dos recursos humanos via ampliação do conhecimento acumulado muitas vezes não está presente na cultura da firma, retardando sobre maneira seu desenvolvimento. Quando isso é de certo modo uma cultura comum na Indústria a capacidade de desenvolvimento fica comprometida.

Por causa desse comprometimento a quebra desse ciclo pode ser efetuada com a parceria Indústria-Academia. Esse processo vai permitir a transferência de conhecimentos de ponta da academia para indústria que vai transformá-los em conhecimentos acumulados por seus recursos humanos que por sua vez emularão o processo de P&D

Rockmann (2011a) traz exemplos dinamizadores da economia, originados nas parcerias público-privadas. Esses exemplos apresentam tecnologia de ponta como

resultado da união entre empresa e academia e estão presentes em diversas regiões do Brasil. Estes são:

- 1) Parque Tecnológico do Rio de Janeiro, o CNPEM em Campinas-SP;
- 2) O complexo tecnológico formado por diversas instituições de excelência em São Carlos-SP;
- 3) O Porto Digital em Recife-PE; e,
- 4) O PaqTcPB no município de Campina Grande-PB.

O Parque Tecnológico do Rio de Janeiro, de acordo com o referido autor, é um grande canteiro de obras, R\$ 600 milhões apenas em infraestrutura civil, onde estão sendo construídos grandes centros de pesquisas de empresas transnacionais. Esse processo é resultado da ampliação de suas operações no mercado doméstico (exploração do pré-sal); no entanto, as grandes empresas brasileiras são agentes ativos nesse processo em pé de igualdade com as empresas estrangeiras, por exemplo, USIMINAS e Confab Tenaris.

Quanto à cidade de Campinas, é um exemplo de destaque, dado fato de gerar 40% da inovação no Estado e aproximadamente 15% da brasileira. Tem recebido muitos investimentos por causa de suas universidades e mão-de-obra altamente analisada (aproximadamente 20% com nível superior). Destacam-se seus quatro laboratórios de alto nível: o de Luz Síncrotron, o de Biociências (LNBio), o de Etanol (CTBE) e o de Nanotecnologia. Esses laboratórios formam CENPEM (ROCKMANN, 2011a).

O laboratório que mais tem se destacado é LNBio em virtude de atrair grandes empresas, como por exemplo, BRASKEN e NATURA e outras menores interessadas nos estudos avançados em Biociências. O CTBE é criado em 2009 para reforçar a liderança brasileira no setor de fontes renováveis com foco no etanol de segunda geração com desenvolvimento de novas tecnologias.

Ainda no Estado de São Paulo, a cidade de São Carlos concentra centro de excelência em pesquisa de ponta, por exemplo, USP e UFSCar. Há uma grande concentração de cientistas, vide Tabela 6. Outra presença importante é a presença da EMBRAPA – Agricultura de Precisão e seu trabalho, de vanguarda, com o laboratório de nanotecnologia (ROCKMANN, 2011a).

Descrição	São Carlos	Brasil
Doutores por N ^o de Habitantes	1/180	1/5423
Patentes por N ^o de Habitantes	14,5/100 000	3,2/100 000

Tabela 6 – Comparação da concentração de doutores e produção de patentes entre São Carlos e Brasil.
Fonte: Elaboração própria baseada em Rockmann (2011a, p. 33) em Carta Capital.

No que concerne à produção de patentes no Brasil cabe a indagação sobre se esta condiz com o porte da economia brasileira? Mesmo o Brasil estando entre as maiores economias tem um desempenho condizente quando o assunto é inovação. Levando em conta os investimentos, em 2011, o Brasil estava em 13^o em produção científica e 35^o em inovação e sofisticação no *ranking* do Fórum Econômico Mundial (ROCKMANN, 2011b).

No entanto, essa situação tem um viés positivo e promissor dado o pujante mercado interno a ser emulado com as medidas do PBM. Um dos motivos é o Processo Produtivo Básico – PPB. O PPB exige um aumento da quantidade de componentes nacionais nos novos produtos e para isso concede incentivos fiscais que podem chegar a 36%, contando apenas impostos federais. No primeiro, ano as firmas tem que chegar a 20% de composição nacional e chegar a 80% em três anos.

Os polos de alta tecnologia não estão restritos a Região Sudeste, a Região Nordeste conta com dois polos muito importantes: o Porto Digital em Recife e a PaqTcPB – em Campina Grande.

O primeiro é fruto de uma ação governamental em conjunto com a academia. O objetivo é enfrentar o êxodo de mão-de-obra especializada em tecnologia da informação.

O desenvolvimento do centro está fundamentado na produção de *softwares* para os mercados, interno e externo. São 200 empresas com 6,5 mil funcionários e com salário médio em torno de R\$ 2.605,00. Portanto, um dos mais importantes polos de tecnologia no Brasil, atualmente. Outro fator de sucesso foi a preexistência núcleo tecnológico de alto nível, o CESAR. Uma organização privada; porém, com fontes de recursos em grande parte pública, as quais são: 50% emendas parlamentares, 30% do Governo Estadual e 20% de editais de Agências de fomento à inovação. O fato concreto é nesse polo há uma alta taxa de sobrevivência das firmas e idade média, respectivamente 100% e 10,6 anos (ROCKMANN, 2011a).

Finalmente, o Parque Tecnológico de Bodocongó, criado em 1984 por um programa do CNPq oriundo da intenção de criar polos tecnológicos em diversas regiões brasileiras. Contava em 2011 com 80 firmas das quais 52% de tecnologia da informação além das firmas de engenharia (em especial petróleo e gás, novos materiais, energias renováveis) e agronegócio (*Ibidem*).

Essas firmas foram atraídas pela capacidade instalada de pesquisa nas universidades, UFCG e UEPB. Ou seja, houve um amplo acesso aos laboratórios de pesquisa dessas instituições e aos profissionais altamente qualificados. Em destaque a parceria com o Instituto Fraunhofer para a instalação de um núcleo de tecnologias estratégicas em saúde (*Ibidem*).

Após a estagnação de 2009 houve um crescimento forte de 7,5% em 2010 e depois barrado em 2011 pela crise europeia, ficando em 2,7%. Em 2012 as expectativas eram promissoras; porém, a sombra da crise europeia pairava sobre a economia brasileira. Houve uma pronta ação do BRASIL baixando a taxa SELIC de 12,5% em agosto de 2011 para 7,5% em agosto de 2012, emulou a competição interbancária com a redução dos juros sobre o crédito nos bancos federais. Para aumentar a competitividade da indústria depreciou o real que teve uma alta de 27,5% em 12 meses

e não somente estimulou o consumo, como também, o investimento, em especial, com concessões ao setor privado de projetos de infraestrutura (GUIMARÃES, 2012).

E ainda, segundo Guimarães (2012), com o esgotamento do modelo promoção à expansão do consumo via crédito e aumentos reais de salários buscou outro caminho, a ampliação da produtividade e competitividade das empresas, com três medidas: fixação de uma banda rígida na flutuação cambial, R\$ 130 Bilhões em concessões à iniciativa privada e o novo modelo para setor elétrico.

A primeira aumenta a competitividade da indústria dado que tornam os produtos internos competitivos externamente e em contrapartida devido a possibilidade de previsão da firmas internamente contribuem para a redução de custos de obtenção de bens de capital no exterior. A segunda, contribui para o aumento do investimento e na redução no custo de logística. Finalmente, a redução da tarifa da energia elétrica por ser componente relevante no custo industrial, terá um impacto positivo para a redução dos custos de produção, leia-se diminuição de pressão infacionária via custos.

A ampliação do investimento fixo é colocada em prática com o PSI em 2011 e, posteriormente, o PSI-4 com um aporte de R\$ 45 Bilhões do Tesouro Nacional ao BNDES. Deste modo, esses recursos estão destinados à ampliação do transporte de cargas e pessoas e de outros bens de capital. Mas, o item que mais chama a atenção é o PSI – Projetos Transformadores que é uma nova ferramenta para composição de capacidade tecnológica em setores de alta intensidade de conhecimento e engenharia (bens não produzidos no Brasil indutores de encadeamentos e aumentos de produtividade e qualidade) (BRASIL, 2013).

O PBM tem efeito extrínseco sobre os processos internos das firmas. Na medida em que dá condições reais de capacitação interna e condições de um ambiente econômico propício a P&D. A firma por meio da utilização de uma massa crítica relevante de conhecimentos de alto nível gera condições de inovação, *i.e.*, condições de ampliar o potencial de competitividade, tanto no mercado interno quanto externo.

4.3.2. Do Adensamento Produtivo e Tecnológico das Cadeias de Valor

O adensamento produtivo e tecnológico das cadeias de valor por meio da ampliação do valor agregado nacional que, por sua vez, é constituído pela elevação da participação dos setores intensivos em conhecimento em relação ao PIB, o fortalecimento das MPE's e a busca por um processo produtivo mais limpo (BRASIL, 2011).

Em 2010, houve o início da canalização dos gastos governamentais na aquisição de, pelo menos, 25% dos produtos manufaturados e serviços nacionais dentro das normas técnicas e com inovação incorporada. Em 2011, com a regulamentação legal, houve a implantação dos Sistemas “Comprasnet” com objetivo de operacionalizar as margens resultando em compras preferenciais na ordem de R\$ 2,5 Bilhões (BRASIL, 2013).

No final de 2011, uma ampla gama de medidas foi colocada em ação, começando com a desoneração da folha de pagamento. Houve a eliminação da contribuição patronal do INSS, com a compensação parcial de nova alíquota sobre o faturamento, excluindo a receita bruta de exportações.

Outra importante medida foi à ampliação do Simples Nacional que teve o reajuste de 50% em todas as faixas de faturamento com a expressiva marca de 4,3 milhões de optantes em 2012. Bem como a ampliação do MEI, cujo limite de faturamento saltou de 36 mil para 60 mil, gerando 2,3 Milhões de optantes em 2012, um incremento de 38,3% desde a vigência do novo limite.

Digno de nota é o esforço para ampliar e facilitar o acesso ao capital de giro para aumentar a produção, o emprego e a massa salarial. Incluindo novos setores e condições de crédito, com aumento de dotação orçamentária, inclusão de grandes firmas, a ampliação do limite por grupo econômico, redução de juros e a ampliação dos setores beneficiados.

Face ao exposto, não se deve esquecer a necessidade de processos produtivos mais limpos ambientalmente. Destaca-se a criação do Programa para Fundo Clima em 2011 com lançamento em 2012, cujo principal objetivo é a redução das mudanças climáticas por meio do aumento da eficiência dos transportes, das máquinas e dos equipamentos; bem como, a ampliação do uso das energias renováveis, resíduos com aproveitamento energético, carvão vegetal e combate a desertificação.

De acordo com Rockmann (2011c), devido a concorrência acirrada e a perspectiva de uma crise prolongada, os investimentos em inovação ganharam espaço maior dentro das firmas brasileiras e nas subsidiárias brasileiras de multinacionais. Destaca-se que a maior parte dos investimentos são direcionados aos setores mais competitivos da economia brasileira. Há um empenho forte das firmas brasileiras e inovar, por exemplo, entre o anos 2000 e 2008, a taxa de inovação cresceu de 31,5% para 38,1% e as patentes depositadas cresceram de 1827 (mil e oitocentas e vinte e sete) para 2791 (duas mil e setecentas e noventa e uma).

Segundo o referido autor, grande parte do investimento é da Petrobras. São previstos cerca de US\$ 1 Bilhão entre 2011 e 2015, dos quais, 60% serão direcionados para a prospecção e produção de petróleo e gás (com grande relevância do pré-sal), isto é, haverá grande exigência de novas tecnologias de novos processos e automação.

A Vale também compõe parte dos investimentos em tecnologia inovadora em novos processos e na produção de conhecimento especializado. Esta última chama à atenção sobre seus ITV que, [...] *nasceram sob o conceito da inovação aberta, em que se busca costurar redes amplas de relacionamento de pesquisa e desenvolvimento e maior aproximação da empresa com o mundo acadêmico* (ROCKMANN, 2011c, p. 26).

Um desses institutos localiza-se em Belém-do-Pará, próximo da UFPA e de outras três entidades de ensino superior e com foco no desenvolvimento sustentável e que prevê quando em plena operação 50 pesquisadores em tempo integral. Outra em Minas Gerais com foco em novas tecnologias de mineração. E, por último, em São José

dos Campos com foco em novas tecnologias de Energia, ainda em fase preliminar de desenvolvimento (*Ibidem*).

Outra empresa cuja mola propulsora é a inovação e a sustentabilidade é a BRASKEM. Em setembro de 2010 instalou a primeira unidade de plástico verde do mundo, com investimentos de R\$ 500 Milhões e capacidade de produção de 200 mil toneladas de eterno verde, é a primeira planta industrial a usar matéria-prima 100% renovável (*Ibidem*).

A BRASKEM até 2008 apenas replicava a tecnologia de fronteira; porém, depois passou a desenvolver tecnologias geradoras de ruptura e para esse intento utiliza dois centros de pesquisa, um em Triunfo no Rio Grande do Sul e outro em Pittsburg (EUA). Também tem dois laboratórios no Brasil, um no LNBio e outro na Bahia com 300 pessoas na equipe (ROCKMANN, 2011c).

Um segmento com impacto bem visível poderá ser o automotivo dado que o plástico verde poderá ser utilizado na confecção de componentes que reduzirão o peso total do veículo e por consequência haverá redução do consumo e também a produção industrial de plástico verde tem impacto relevante no sequestro de carbono (*Ibidem*).

As grandes firmas transnacionais também investem forte em pesquisa por visualizarem um grande potencial interno no Brasil. Um exemplo é a BASF que instalou um laboratório de monitoramento de Resistência a Pragas Urbanas no Centro Experimental de Santo Antônio da Posse, interior de São Paulo. O segundo, com esse escopo, levando-se em conta todos os países em que tem operações.

Em face do exposto faz-se necessário chamar a atenção o fato de que mesmo em uma conjuntura econômica internacional sinalizando crises nas economias centrais, o Brasil tem tido um desempenho, não de todo descolado da conjuntura internacional, razoavelmente bom. Há uma condição de quase pleno emprego, com milhões de novos consumidores e as grandes firmas, em especial as industriais, têm tido uma atitude proativa na busca de resultados com novos processos mais simples e inovadores.

4.3.3. Da Diversificação, Exportações e Internacionalização.

A ampliação dos mercados resulta da diversificação, das exportações e da internacionalização das firmas brasileiras. Em outras palavras, o aumento significativo da participação nacional nos mercados tecnológicos, de bens e serviços energéticos e o aumento do acesso aos bens e serviços à população (BRASIL, 2011).

Para dar mais segurança às firmas brasileiras com potencial para concorrer no mercado externo foram criadas a ABGF. Como gestora dos fundos de garantia de infraestrutura e comércio exterior em janeiro de 2013 tendo a União como cotista até o limite de R\$ 14 Bilhões para cobertura riscos relacionados aos negócios e com um capital social inicial especificado de R\$ 50 Milhões (*Ibidem*).

Há ainda a ampliação dos recursos para o Programa de Financiamento à Exportação (PROEX), com o aumento de R\$ 1,24 Bilhão para R\$ 3,1 Bilhões, assegurado o crédito complementar no valor de R\$ 1,355 Bilhão, aberto e disponibilizado aos exportadores. O Orçamento para 2013 prevê R\$ 1 Bilhão para o PROEX-Equalização e R\$ 1,5 Bilhão para PROEX-Financiamento (BRASIL, 2013).

Novas regras para seguro de crédito à exportação, alterando o limite de faturamento bruto de MPME's – de R\$ 60 Milhões para R\$ 90 Milhões e ampliando a alçada de aprovação da Secretaria de Assuntos Internacionais do Ministério da Fazenda de US\$ 5 Milhões para US\$ 20 Milhões (*Ibidem*).

Um setor de grande visibilidade, exemplificado acima, é de petroquímica. Apesar de uma nova reorientação para energias e materiais renováveis, o etanol e seu novo derivado o plástico verde da firma Braskem, o combustível da expansão industrial, por um longo prazo, ainda será o petróleo (*Ibidem*).

Para Primi (2012), com a descoberta do pré-sal e o acesso ao eteno,¹² que proporciona uma produção de gás com custos menores em relação à nafta, deu condições as firmas do setor petroquímico crescer de modo destacado nos anos de 2000. A Braskem com a expansão do setor internacionalizou suas operações. Primeiramente com uma planta nos EUA. Em 2012, já eram cinco unidades fabris e com liderança, naquele mercado, na fabricação de polipropileno.

Essa internacionalização, de acordo com referido autor, teve como condição necessária a grande inversão de recursos que culminaram no desenvolvimento do plástico verde que é um subproduto do etanol de cana-de-açúcar, que de certo modo, coloca a proteção ambiental como foco do processo produtivo. Entretanto, a internacionalização é um instrumento de competitividade, o foco da firma é o mercado interno.

¹² Eteno ou etileno é um subproduto do petróleo e matéria prima do polietileno, PVC e EVA. Tem aplicações diversas (BRASKEN, 2012).

5. CONCLUSÕES

O presente estudo buscou empreender uma discussão reflexiva sobre a política industrial brasileira na atualidade, consubstanciada o Plano Brasil Maior, instrumento elaborado com o intuito de fortalecer a competitividade da indústria brasileira e, por conseguinte, o setor exportador, de modo a acelerar o crescimento econômico e o desenvolvimento.

Em primeiro lugar, na Seção 2, foi efetuada uma revisão geral, ainda que sucinta, das teorias que tratam da firma. Essa revisão apresentou duas linhas de pensamento distintas: a ortodoxa e a heterodoxa. A primeira representa a linha de pensadores que entendem que a firma é uma unidade estanque cuja função é maximizar. A segunda linha representa os pensadores que entendem a firma como um organismo que se relaciona com seu meio e possui em sua organização interna uma complexidade de processos que em última instância é responsável por seu crescimento e desenvolvimento.

Pode-se questionar qual a relação com o PBM. Se for usada a linha ortodoxa pouco ou nenhum resultado útil será obtido. Mas, usando a linha heterodoxa, pode-se verificar que num macro ambiente como é o setor industrial de uma economia, seu uso faz todo o sentido. As firmas, especificamente as industriais, sendo entendidas como unidades complexas mostram-se mais próximas ao “mundo real”. Essas firmas enfrentam dificuldades, com a concorrência acirrada, com a dificuldade de obtenção de recursos de toda ordem.

Portanto para corresponder a essas dificuldades precisam desenvolver processos internos para melhor alocar seus recursos escassos; deste modo, poder gerar lucratividade. Busca-se lucratividade para promover o crescimento da firma, isto é, dar condições a mesma de sobreviver ao ambiente de concorrência. Em última estância o fator que permite que isso ocorra é a presença de conhecimento, pouco importa o formato. A firma com maior incorporação de conhecimento e com maior capacidade de

fazer esse conhecimento fluir internamente em seus processos alcançará mais facilmente seus objetivos. O PBM tem o objetivo de promover nas indústrias brasileiras a inserção de ciência e tecnologia. Justamente para fazê-las mais capazes de concorrer em um ambiente globalizado cada vez mais hostil.

Em segundo lugar, na Seção 3, verificou-se que a industrialização brasileira foi tardia; pois, ocorreu aproximadamente 150 anos após a primeira Revolução Industrial. Esse fato deve-se a formação primário-exportadora da economia brasileira. A industrialização começou na transição do século XIX para o século XX; entretanto, a industrialização só tomou impulso por volta dos anos de 1930.

Esse impulso foi resultado da conjuntura dos reflexos da crise de 1929 em conjunção com a debilidade econômica brasileira na época. A substituição dos produtos importados por produção nacional tornou-se a solução para promover uma forte industrialização no Brasil e esse processo permaneceu até o início dos anos de 1980 quando houve o esgotamento desse modelo ocasionado pelas mudanças conjunturais, nacionais e internacionais.

Entre os anos de 1980 e 2002 a política de promoção à industrialização tornou-se secundária. Na década de 1980, essa posição secundária ocorreu pelos reflexos da crise energética em conjunto do processo de aceleração inflacionária e os planos de estabilização conter esse processo. Depois, na década de 1990, o Plano Real consegue estabilizar a economia trazendo as taxas inflacionárias para níveis aceitáveis.

Chama à atenção, que esse processo de estabilização gerou nos gestores da política econômica uma “ojeriza” a uma PI proativa, relegando para um papel secundário a ação mais efetiva em favor do setor industrial objetivando manter a estabilidade dos preços. Com a mudança de governo, apesar de que em seu início manteve a política anterior, houve a retomada do protagonismo estatal em favor da industrialização. No entanto, o período de vinte anos sem políticas gerou a necessidade de reestruturar as instituições.

A industrialização brasileira é o resultado do esforço estatal. Dado que o empreendedorismo não era um componente da cultura econômica brasileira, com poucas exceções. Grande parte do período histórico brasileiro a ênfase era na exportação de produtos primários com grande margem de lucros, com exploração inicialmente de mão-de-obra escrava e posteriormente o uso de imigrantes como mão-de-obra barata. Isto fez que a necessidade do desenvolvimento de processos produtivos mais complexos não fosse necessária.

Ao longo da história da indústria no Brasil a cultura do investimento em conhecimento não era percebida como importante para o crescimento da firma industrial. A percepção da necessidade de incorporação do progresso técnico existia e a única solução para a maioria dos casos era a importação de tecnologia. Pode-se generalizar que o próprio processo de substituição foi baseado na cópia dos processos industriais realizados em outros países.

Se a elite econômica não tinha a percepção da importância da criação endógena de progresso técnico para o desenvolvimento. A ideia de desenvolver uma industrialização de grande porte estava ainda mais longe da percepção dessa mesma elite. O Estado teve que tomar a frente do processo em todo período.

Finalmente na Seção 4, faz-se uma reflexão sobre o protagonismo do Estado a partir do ano de 2011 com a implantação do PBM. Um processo de apoio da criação endógena de tecnologia via desonerações e proteção da indústria nacional. Como o plano ainda está em andamento será necessário esperar por seus resultados.

A implantação do PBM, em 2011, trazendo forte à inovação notadamente dos processos produtivos parece apontar para uma nova trajetória de desenvolvimento industrial brasileiro. Há sinais claros de que as grandes firmas brasileiras e estrangeiras estão investindo maciçamente, não somente no processo produtivo, mas também, em organizações destinadas a produzir conhecimento.

O trabalho mostra a importância do planejamento público para o desenvolvimento industrial, em consequência, desenvolvimento do país. A promoção de uma maior parcela de conhecimento adicionado é a garantia de competitividade dos produtos, por causa da diferenciação e inovação agregada aos mesmos. O PBM é totalmente coerente e tem todas as condições, se for cumprido em sua totalidade, de alcançar suas metas e até mesmo superá-las.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, M. **Desafios da real política industrial brasileira do século XXI**. IPEA. Brasília, p. 70. 2009. (1415-4765).

ARBIX, G.; NEGRI, J. A. A nova competitividade da indústria e o novo empresariado: uma hipótese de trabalho. **São Paulo em Perspectiva**, São Paulo, v. 19, n. 2, p. 21-30, Abril/Junho 2005.

BAER, M. **O rumo perdido: a crise fiscal e financeira do estado brasileiro**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993. 213 p.

BEDÊ, M. A.; MOREIRA, R. F. C.; SCHMIDT, F.. Exportações de micro e pequenas empresas brasileiras: desafios e oportunidades. **Radar: Tecnologia, Produção e Comércio Exterior**, Brasília, n. 25, p. 55-66, Abril 2013. ISSN 2177-1855.

BIELSCHOWSKY, R. Estratégia de desenvolvimento e as três frentes de expansão do Brasil: um desenho conceitual. **Texto para Discussão/Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada**, Rio de Janeiro, p. 27, Abril 2013. ISSN 1415-4765. Disponível em http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/959/1/TD_1828.pdf Acesso: 30/05/2013.

BRANDÃO, L. A.; DRUMOND, C. E. Políticas pró-inovação: uma análise da política industrial nos oito anos do governo Lula. **Economia & Tecnologia**, Curitiba, v. 8, n. 2, p. 143-156, Abril/Junho 2012. ISSN 2238-1988 [on-line]. Disponível em <http://ojs.c3sl.ufpr.br/ojs2/index.php/ret/article/viewArticle/28183> Acesso em: 15/05/2013.

BRASIL. **Diretrizes de Política Industrial, Tecnológica e de Comercio Exterior**. UNICAMP. Campinas, p. 22. 2003. Disponível em <http://www.inovacao.unicamp.br/politicaet/diretrizes-pi-031212.pdf> Acesso: 09/05/2013.

_____. **Brasil: 2003 a 2010.** BRASIL. Brasília, p. 310. 2010. Disponível em <http://www.balancodegoverno.presidencia.gov.br/sintese-politica/sintese-politica-versao-impressa> Acesso:06/03/2013.

_____. **Plano Brasil maior.** Presidência da República. Brasília, p. 22. 2011. Plano 2011/2014 - Inovar para competir. Competir para crescer.

_____. **Situação do conjunto de medidas.** Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Brasília, p. 46. 2013. Disponível em <http://www.brasilmaior.mdic.gov.br/conteudo/14> Acesso em: 23/05/2013.

BRASKEN. Eteno e suas aplicações, 2012. Disponível em: <http://www.braskem.com.br/site.aspx/Braskem-News-Detalhe?codNews=k3+m+h91fs8=>>. Acesso em: 18 Julho 2013.

BRUM, A. J. Continuidade econômica e aprofundamento social. In: BRUM, A. J. **O desenvolvimento econômico brasileiro.** 28^a. ed. Petrópolis: Vozes, 2011. Cap. 15, p. 479-544. ISBN 978-85-326-4257-8.

CANO, W.; SILVA, A. L. G. Política industrial do governo Lula. **Textos para Discussão**, Campinas, n. 181, p. 1-27, 2010. ISSN 0103-9466.

CARDOSO DE MELLO, J. M. **O capitalismo tardio.** São Paulo: Brasiliense, 1982. 182 p.

CARVALHO, F. J. C. D. Entre a política econômica e a questão social. **Observatório da cidadania 2005: rugidos e sussurros.**, 2005. 33-41. Disponível em <http://www.ibase.br/pt/wp-content/uploads/2011/06/oc-relat%C3%B3rio-observat%C3%B3rio-da-cidadania-2005.pdf#page=33> Acesso: 03/03/2013.

CARVALHO, V. R. D. S.; LIMA, G. T. Estrutura produtiva, restrição externa e crescimento econômico: a experiência brasileira. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 18, n. 1, p. 31-60, Abril 2009.

CASTRO, A. B. A reestruturação industrial brasileira no anos 90: uma interpretação. **Revista de Economia Política**, Campinas, v. 21, n. 3, p. 3-26, Julho-Setembro 2001. Disponível em <http://www.rep.org.br/pdf/83-1.pdf> Acesso: 06/04/2013.

CHATTERTON, P.; GODDARD, J. The response of heis to regional needs. In: RUTTEN, R.; BOEKEMA, F.; KUIJPERS, E. **Economic geography of higher education**. Londres: Routledge, 2003.

COHN, G. Problemas na Industrialização no Século XX. In: MOTA, C. G. **Brasil em Perspectiva**. 2^a. ed. São Paulo: Difel, 1969. p. 285-306.

COLIGAÇÃO PARA O BRASIL SEGUIR MUDANDO. Os 13 compromissos programáticos de Dilma Rouseff para debate na sociedade, Brasília, Setembro-Outubro 2010. 17.

COLLIS, D. J.; MONTGOMERY, C. A. Competing on Resources: Strategy in the 1990's. **Harvard Business Review**, p. 118-128, July-August 1995.

CORONEL, D. A.; AZEVEDO, A. F.; CAMPOS, A. C. O impacto da política de desenvolvimento produtivo no consumo aparente e nos níveis de bem-estar: uma análise de equilíbrio geral computável. **Economia & Tecnologia**, Curitiba, v. 25, p. 1-10, Abril/Junho 2011. ISSN 2238-1988 [on-line]. Disponível em <http://ojs.c3sl.ufpr.br/ojs2/index.php/ret/article/viewArticle/26818> Acesso em: 15/05/2013.

_____. Os impactos da política de desenvolvimento produtivo nos principais parceiros econômicos do Brasil: uma análise de equilíbrio computável. **Pesquisa & Debate**, São Paulo, v. 23, n. 2(42), p. 333-354, Julho/Dezembro 2012. ISSN 1806-9029. Disponível em <http://revistas.pucsp.br/index.php/rpe/article/view/13075> Acesso em: 15/05/2013.

COUTINHO, L. Apresentação. In: STEINDL, J. **Maturidade e estagnação no capitalismo americano**: com uma nova introdução do autor. Tradução de Leda Maria Gonçalves Maia. 2^a. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1986. p. VII-XXIII. (OS ECONOMISTAS).

COUTO, C. G.; ABRUCIO, F. O segundo governo FHC: coalizões, agendas e instituições. **Tempo Social**, São Paulo, v. 15, n. 2, p. 269-301, Novembro 2003. ISSN 0103-2070. Disponível em <http://www.scielo.br/pdf/ts/v15n2/a11v15n2.pdf> Acesso em: 08/04/2013.

COUTO, J. M.; COUTO, A. C. L. **O medo do crescimento: política econômica e dinâmica macroeconômica no primeiro governo Lula (2003-2010)**. 1^a. ed. Maringá: Eduem, 2010. 181 p. ISBN 978-85-7628-226-6.

CRUZ, P. R. Notas sobre o funcionamento de longo prazo na economia brasileira. **Economia e Sociedade**, Campinas, n. 3, p. 65-80, Dezembro 1994.

DATHEIN, R. Governo Lula: uma alternativa de política econômica para evitar seu fracasso e atingir o desenvolvimento com estabilidade de preços. **Indicadores Econômicos FEE [Online]**, Porto Alegre, v. 31, n. 4, p. 229-258, Fevereiro 2004. Disponível em <http://revistas.fee.tche.br/index.php/indicadores/article/view/233/404> Acesso: 03/03/2013.

ERBER, F. S. As convenções de desenvolvimento no governo Lula: um ensaio de economia política. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 31, n. 1, p. 31-55, Março 2011. ISSN 0101-3157. Disponível em http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-31572011000100002&lng=pt&nrm=iso&tlng=pt Acesso: 03/03/2013.

_____; CASSIOLATO, J. E. Política industrial: teoria e prática no Brasil e na OCDE. **Revista de Economia Política**, Campinas, v. 17, n. 2, p. 32-60, Abril-Junho 1997. Disponível em <http://www.rep.org.br/pdf/66-3.pdf> Acesso em: 06/04/2013.

FERRAZ, J. C.; COUTINHO, L. Competitividade estrutural da indústria brasileira. In: _____ **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. Campinas: Papirus e UNICAMP, 1994.

FERRAZ, M. B. Retomando o debate: a nova política industrial do governo Lula. **Planejamento e Políticas Públicas**, n. 32, p. 227-263, Janeiro/Junho 2009. Disponível em <https://ipea.gov.br/ppp/index.php/PPP/article/view/17> Acesso em: 14/05/2013.

FOSS, N. J.; CHRISTENSEN, J. F. **A Process Approach to Corporate Coherence**. Danish Research Unit Industrial Dynamics. Copenhagen, p. 25. 1996. (87-7873-007-4). DRUID Working Paper N^o. 96-7.

GONÇALVES, R. A empresa transnacional. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (.). **Economia industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002. Cap. 16, p. 389-411. ISBN 85-352-0908-5. 15^a Reimpressão.

GUIMARÃES, E. A. A firma diversificada e o processo de diversificação. In: GUIMARÃES, E. A. **Acumulação e crescimento da firma**. Rio de Janeiro: Guanabara, 1987. Cap. 5, p. 60-70.

_____. **A experiência recente da política industrial no Brasil: uma avaliação**. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - IPEA. Brasília, p. 34. 1996. Disponível https://ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/TDs/td_0409.pdf Acesso: 07/04/2013.

GUIMARÃES, L. S. Rentabilidade social: país percebe como é melhor não ser o "queridinho" do investidor internacional. **Carta Capital: as empresas mais admiradas no Brasil 2012**, São Paulo, Outubro/Novembro 2012. 34-39.

HASENCLEVER, L.; FERREIRA, P. M. Estrutura de mercado e inovação. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. **Economia industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil**. 1^a. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002. Cap. 7, p. 129-147. ISBN 85-352-0908-5. 15^a Reimpressão.

INOVAÇÃO TECNOLÓGICA. Parcerias entre pesquisadores e empresas geram conhecimento. **Site Inovação Tecnológica**, 2013a. Disponível em: <w w w.inovacaotecnologica.com.br/noticias/noticia.php?artigo=parcerias-entre-pesquisadores-empresas-geram-conhecimento&id=010175130330>. Acesso em: 12 Junho 2013.

LABINI, P. S. **Oligopólio e progresso técnico**. Tradução de Vittoria Cerbino Salles. 3^a. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1956 [1988]. 185 p. ISBN 85-13-00143-0. (OS ECONOMISTAS).

LAPLANE, M. F.; SARTI, F. Investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 8, p. 143-181, Junho 1997. Disponível em <http://www.eco.unicamp.br/docprod/downarq.php?id=458&tp=a> Acesso: 06/04/2013.

LASTRES, H. M. M.; ALBAGLI, S. Chaves para o terceiro milênio na era do conhecimento. In: LASTRES, H. M. M.; ALBAGLI, S. **Informação e globalização na era do conhecimento**. Rio de Janeiro: Campus, 1999. Cap. Introdução, p. 7-26. ISBN 85-352-0489-X. Disponível em: http://www.liinc.ufrj.br/fr/attachments/055_saritalivro.pdf Acesso: 01/05/2013.

LIPPMAN, S. ; RUMELT, R. P. Uncertain Imitabilidade: An Analysis of Interfirm Differences in Efficiency under Competition. **The Bell Journal of Economics**, v. 13, n. 2, p. 418-438, Autumn 1982.

LIRIO, S. O segredo da admiração: inovação é o fator a guiar empresas e líderes ao topo do ranking. **Carta Capital: as mais admiradas no Brasil 2011**, São Paulo, Novembro/Dezembro 2011. 22.

LOSEKANN, L.; GUTIERREZ, M. Diferenciação de produtos. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L.; (ORG.) **Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002. Cap. 5, p. 91-108. ISBN 85-352-0908-5. 15^a Reimpressão.

MACEDO, M. M. Gestão da produtividade nas empresas. **Revista Organização Sistemica**, v. 1, n. 1, p. 110-119, Janeiro-Junho 2012. Disponível em <http://www.grupouninter.com.br/web/revistaorganizacaoSistemica/index.php/organizacaoSistemica/article/viewFile/65/39> Acesso: 23/05/2013.

MALERBA, F.; ORSENIGO, L. Technological regimes and firm behaviour. In: DOSI, G.; MALERBA, F. **Organization and Strategy in the Evolution of the Enterprise**. London: Macmillan, 1996.

MARSHALL, A. **Princípios de economia tratado introdutório**. Tradução de Rômulo Almeida e Ottolmy Strauch. São Paulo: Nova Cultural, v. I, 1890 [1996]. 368 p. ISBN 85-351-0913-7. (OS ECONOMISTAS).

MELO, L. M. Modelos tradicionais de concorrência. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L.; (ORG.) **Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002. Cap. 1, p. 3-22. ISBN 85-352-0908-5. 15^a Reimpressão.

MENDONÇA DE BARROS, J. R.; GOLDENSTEIN, L. Avaliação do processo de reestruturação industrial brasileiro. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 17, n. 2, Abril-Junho 1997.

MONTGOMERY, C. A.; HARIHARAN, S. Diversified expansion by large established firms. **Journal of Economic Behavior and Organization**, n. 15, 1991.

NERI, M. C. Pobreza e políticas sociais na década da redução da desigualdade. **NUEVA SOCIEDAD**, Buenos Aires, Argentina, p. 53-75, Outubro 2007. ISSN 0251-3552. Disponível em www.nuso.org Acesso: 05/03/2013.

_____. **A década inclusiva (2001-2011): desigualdade, pobreza e políticas de renda**. IPEA. Rio de Janeiro, p. 43. 2012.

NOVELLI, J. M. N. A questão da continuidade da política macroeconômica entre o governo Cardoso e Lula (1995-2006). **Revista Sociologia Política**, Curitiba, v. 18, n. 36, p. 227-240, Junho 2010. Disponível em <http://www.scielo.br/pdf/rsocp/v18n36/14.pdf> Acesso: 03/03/2013.

PAVITT, K. Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory. **Research Policy**, North-Holland, v. 13, n. 4, 1984.

PENROSE, E. **A teoria do crescimento da firma**. Tradução de Tamás Szmrecsányi. 1^a. ed. Campinas: UNICAMP, 1959 [2006]. 400 p. ISBN 85-268-0713-7. CLÁSSICOS DA INOVAÇÃO.

PETERAF, M. A. The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view. **Strategic Management Journal**, v. 14, n. 3, p. 179-191, March 1993. ISSN 0143-2095.

PINTO, M. A. C. **Desafios para retomada dos investimentos industriais até 2014**: o Brasil frente à deterioração do sistema internacional. Congresso Nacional dos Sindicatos de Engenheiros – CONSE 2012. São Paulo: [s.n.]. 2012. p. 45. Disponível em: http://fne.org.br/fne/var/eznewsletter_site/cache/convert_from_f7904e5db110bf7bcfe_aee41b81a5abb.doc Acesso em: 04/06/2013.

PRADA, V. V. A produção industrial, técnica, organização, repartição geográfica. In: PRADA, V. V. **História Económica Mundial**. Tradução de Armando Bacelar e Elisa Amado Bacelar. Porto: Livraria Civilização, v. I, 1972. Cap. 28, p. 289-301. (COLECÇÃO HABITAT).

PRALAHAD, C. K.; HAMEL, G. The Core Competence of the Corporation. **Harvard Business Review**, Boston, p. 1-15, May-June 1990.

PRIMI, L. Energia renovável: o petróleo ainda será, por muito tempo, o combustível da expansão industrial. **Carta Capital: as empresas mais admiradas no Brasil 2012**, São Paulo, Outubro/Novembro 2012. 182-184.

RESENDE, S. M. Em busca do tempo perdido: o Brasil dá os primeiros passos para fomentar a inovação nas empresas. **Carta Capital: as empresas mais admiradas no Brasil em 2010**, São Paulo, Novembro/Dezembro 2010. 47-51.

RICHARDSON, G. B. The organisation of industry. **The Economic Journal**, v. 82, n. 327, p. 883-896, September 1972. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/2230256>. Accessed: 12/06/2012 13:59.

ROCKMANN, R. Conhecimento irradiado: centros tecnológicos dinamizaram cidades de norte a sul. **Carta Capital: as empresas mais admiradas no Brasil 2011**, São Paulo, n. 14, Novembro/Dezembro 2011a. 30-35.

_____. Descompasso: os gastos em pesquisa são incompatíveis com o porte da economia. **Carta Capital: as empresas mais admiradas no Brasil 2011**, São Paulo, n. 14, Novembro/Dezembro 2011b. 46-49.

_____. Valor agregado: o Brasil aprende a somar tecnologia e recursos naturais. **Carta Capital: as empresas mais admiradas no Brasil 2011**, São Paulo, Novembro/Dezembro 2011c. 24-28.

RUMELT, R. P. **Corporate Diversification Strategies and Financial Performance**. University of California. Los Angeles, p. 36. 1977. Paper IDL-54.

SALERNO, M. S.; DAHER, T. **Política industrial, tecnológica e de comércio exterior do BRASIL (PITCE)**. IPEA. Brasília, p. 47. 2006. Disponível em <http://www.desenvolvimento.gov.br> Acesso: 09/05/2013.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico**. Tradução de Maria Sílvia Possas. São Paulo: Nova Cultural, 1911 [1997]. ISBN 85-351-0915-3. (OS ECONOMISTAS).

SECCHES, P. O novo desafio: o que uma empresa deve fazer para se destacar como inovadora, independentemente de sua área de atuação. **Carta Capital: as empresas mais admiradas no Brasil 2012**, São Paulo, n. Especial, Outubro/Novembro 2012. 14-17.

SINGER, P. Perspectiva de desenvolvimento da América Latina. **Novos Estudos Cebrap**, n. 44, p. 133-164, 1996.

SKROBOT, L. C. **Estudo comparativo de caso de duas instituições tecnológicas em relação a gestão institucional de projetos de P&D**. UFSCAR. São Carlos, p. 343. 2005.

STEINDL, J. **Maturidade e estagnação no capitalismo americano: com uma nova introdução do autor**. Tradução de Leda Maria Gonçalves Maia. 2^a. ed. São Paulo: Nova cultural, 1952 [1986]. 264 p. (OS ECONOMISTAS).

SUZIGAN, W. A indústria brasileira após uma década de estagnação: questões para política industrial. **Sextas Jornadas Anuales de Economia**, Montevideo, p. 94, 4 a 6 Noviembre 1991. Disponível em

<https://docs.google.com/viewer?url=http://www.bvrie.gub.uy/local/File/JAE/1991/Suzigan.pdf> Acesso em: 09/09/2013.

SZMRECSÁNYI, T. Contribuições de Edith Penrose às teorias do progresso técnico na concorrência oligopolista. **Revista de Economia Política**, v. 21, n. 1, p. 167-169, janeiro-março 2001. Disponível em: www.rep.org.br/pdf/81-9.pdf Acesso em: 29/04-2013.

TAVARES, M. C.; BELLUZZO, L. G. Notas sobre o processo de industrialização recente no Brasil. In: BELLUZZO, L. G.; COUTINHO, R. **Desenvolvimento capitalista no Brasil**. 3^a. ed. São Paulo: Brasiliense, 1984. p. 122-140.

TEECE, D. J. Profiting from technological innovation: Implications for integration, collaboration, licensing and public policy. **Research Policy**, n. 15, p. 285-305, June 1986.

_____; PISANO, G.; SHUEN, A. Dynamic capabilities and strategic management. **Strategic Management Journal**, v. 18, n. 7, p. 509-533, 1997.

TEIXEIRA, A.; PINTO, E. C. **A economia política dos governos FHC, Lula e Dilma: dominância financeira, bloco no poder e desenvolvimento econômico**. Universidade Federal do Rio de Janeiro - UFRJ. Rio de Janeiro, p. 37. 2012. Disponível em http://www.ie.ufrj.br/images/pesquisa/publicacoes/discussao/2012/IE_Teixeira_Pinto_2012_TD006.pdf Acesso: 03/03/2013.

TIGRE, P. B. Paradigmas tecnológicos e teorias econômicas da firma. **Revista Brasileira de Inovação**, v. 4, n. 1, p. 187-223, Janeiro/Junho 2005.

VERSIANI, F. R.; SUZIGAN, W. **O processo brasileiro de industrialização: uma visão geral**. X Congresso Internacional de História Econômica. Louvain: [s.n.]. 1990. p. 15-23.

VIEIRA, V.; VERÍSSIMO, M. P. Crescimento econômico em economias emergentes selecionadas: Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul. **Economia e Sociedade**,

Campinas, v. 18, n. 3, p. 513-546, Dezembro 2009. Disponível em <http://www.scielo.br/pdf/ecos/v18n3/v18n3a04.pdf> Acesso: 08/03/2013.

WALRAS, L. **Compêndio dos elementos de economia política pura**. São Paulo: Nova Cultural, 1874 [1996]. 347 p. ISBN 85-351-0833-5. (OS ECONOMISTAS).

WERNERFELT, B. A Resource-based of the view of the firm. **Strategic Management Journal**, v. 5, p. 171-180, 1984.

ANEXO A – AÇÕES GERAIS EFETUADAS NA IMPLANTAÇÃO DO PLANO BRASIL MAIOR – PBM

Medidas Operacionais	Situação
Compras Governamentais: regulamentação Lei 12.349/10 (margem de preferência de até 25% para produtos manufaturados e serviços nacionais que atendam a normas técnicas brasileiras e incorporem inovação)	- Regulamentada pelo Decreto 7.546, 02/08/11 - Sistemas “Comprasnet ” operacional para a aplicação das margens - Cartilha “Orientações para preenchimento da declaração de origem” disponível - Portaria MDIC 279, 18/11/11: Regime de origem para aplicação de margem - Compras com margem de preferência efetuadas em 2012: R\$ 2,5 bilhões
Regime Automotivo: incentivo tributário associado ao investimento, agregação de valor, emprego, inovação, segurança veicular e eficiência energética dos veículos	- Lei 12.546, 14/12/2011 (conversão da MP 540); regulamentada até 2012 pelo Decreto 7.567/11 - Lei 12.715, 17/09/12 (conversão da MP 563); regulamentada até 2017 pelo Decreto 7.819/12
Criação de Programa para Fundo Clima (MMA): mitigação das mudanças climáticas em modais de transporte eficientes, máquinas e equipamentos eficientes, energias renováveis, resíduos com aproveitamento energético, carvão vegetal, e combate à desertificação	- Autorizada Resolução CMN 4.008, (14/09/11) e regulamentada pela Resolução BNDES 2.180 (01/11/11) - Programa lançado em 13/02/12
Programa BNDES de Apoio ao Desenvolvimento do Setor Aquícola (BNDES Proaquicultura): financiamento à cadeia produtiva do pescado	- Implantada Resolução BNDES 2.349, 02/10/12 - Dotação orçamentária de R\$ 500 milhões e prazo de vigência até 31 de dezembro de 2017
Novas Regras para Credenciamento de Geradores Eólicos: incentivo à fabricação no país de componentes com alto conteúdo tecnológico e uso intensivo de mão de obra	Dec. Dir. BNDES 1.380, 11/12/12
Ampliação de Programas BNDES destinados a setores intensivos em conhecimento: ampliação Pro-P&G, Profarma, Prosoft, Pro-Aeronáutica e Proplástico	- Pro-P&G, Profarma, Prosoft, Pro-Aeronáutica e Proplástico: programas operacionais e orçamento disponível
Criação do Programa de apoio à renovação e implantação de novos canais (BNDES Prorenova): ampliação de canais e da oferta de etanol	Resolução BNDES 2.209, 03/01/12
Relançamento do Programa de Apoio ao Setor Sucroalcooleiro (BNDES PASS): apoio à estocagem de etanol	Resolução BNDES 2.234, 03/04/12
Relançamento do BNDES Exim Pré-embarque Automóveis: apoio à produção de automóveis para exportação associado a compromisso de percentual mínimo de exportação	Resolução BNDES 2.271, 26/06/12
Acordo Bancos Públicos: harmonização políticas de financiamento	- Implantada equivalência de exigências BNDES e Finame Agrícola em linhas Pronaf importação máquinas/equipamentos agrícolas - Publicadas portarias MI com diretrizes para o FNE, FNO, FDCO, FDNE e FDA

Fonte: (PLANO BRASIL MAIOR, 2013).

ANEXO B— AÇÕES EM REGIME ESPECIAL EFETUADAS NA IMPLANTAÇÃO DO PLANO BRASIL MAIOR – PBM

Medidas Operacionais	Situação
Regime Especial Setorial TICs - Prouca e Reinomp	
Programa Um Computador por Aluno (Prouca): inclusão digital nas escolas públicas ou sem fins lucrativos de atendimento a pessoas com deficiência	- Lei 12.715, 17/09/12 - Regulamentada pelo Decreto 7.750, 08/06/12
Regime Especial Setorial TICs - REPNBL - Redes e PADIS	
Regime Especial de Incentivo a Computadores para Uso Educacional (Reicomp)	- Lei 12.715, 17/09/12 - Regulamentada pelo Decreto 7.750, 08/06/12
Regime Especial de Tributação do Programa Nacional de Banda Larga para Implantação de Redes de Telecomunicações (REPNBL-Redes)	-Lei 12.715, 17/09/12 -Decreto 7.921, 15/02/13 -Portaria 55, 12/03/13, estabelece procedimentos para submissão, análise, aprovação, acompanhamento e fiscalização dos projetos no âmbito do REPNBL
Programa de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico da Indústria de Semicondutores (PADIS): revisão do apoio ao desenvolvimento tecnológico da indústria (inclusão de fornecedores estratégicos de semicondutores e displays como beneficiários)	- Lei 12.715, 17/09/12 - Obrigatoriedade de P&D na etapa de corte aguardando regulamentação - Em negociação desembaraço aduaneiro expresso
Regime Especial Setorial - Indústria de Defesa	
Normas especiais para aquisição de produtos e sistemas de defesa	- Lei 12.598/12 (conversão MP 544) - Decreto nº 7.970, 28/03/13
Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa (RETID)	-Lei 12.598, 22/03/12 (conversão MP 544) -Lei 12.794, 02/04/13 (conversão da MP 582), inclui vendas para as Forças Armadas na suspensão/alíquota zero do regime - Decreto de regulamentação encaminhado à Presidência da República
Regime Especial Setorial - Portos	
Regime Tributário de Incentivo à Modernização e Ampliação da Estrutura Portuária (Reporto)	-Lei 12.688/2012 altera a Lei 11.033/2004, prorrogando os benefícios do Reporto até 31/12/15 -Lei 12.715, 17/09/12 (conversão da MP 563), altera a Lei 11.033/2004, ampliando o seu escopo -Aguardando decreto de regulamentação
Regime Especial Setorial - Indústria de Fertilizantes	
Regime Especial de Incentivo ao Desenvolvimento da Infraestrutura da Indústria de Fertilizantes (REIF): implantação ou ampliação de infraestrutura para produção de fertilizantes e seus insumos	- Lei 12.794, 02/04/13 (conversão da MP 582) - Aguardando regulamentação dispondo sobre a forma de habilitação e coabilitação, os projetos de investimentos que não produzam exclusivamente fertilizantes e os requisitos de investimento em PD&I

Fonte: (PLANO BRASIL MAIOR, 2013).

ANEXO C— PROGRAMAS INTEGRADOS DO PLANO INOVA EMPRESA.

Medidas	Programas Integrados	Situação
PAISS - Plano BNDES e FINEP de Apoio à Inovação Tecnológica Industrial dos Setores Sucroenergético e Sucroquímico		35 planos de negócio já selecionados, com investimento total de R\$ 3,3 bi até 2015, para desenvolvimento, produção e comercialização de novas tecnologias de processamento da biomassa da cana de açúcar
Inova Petro - Plano Conjunto BNDES/Finep-Petrobras de Fomento a Projetos de Inovação na Cadeia de Fornecedores de Bens e Serviços relacionados ao Setor de Petróleo e Gás Natural		- Valor: R\$ 3 bilhões - Assinatura do Plano em 13/08/12 e lançamento do 1º edital em 17/09/12 - 58 cartas de manifestação de interesse recebidas (solicitação de recursos de R\$ 2,7 bilhões)
Inova Energia - Plano de Apoio à Inovação Tecnológica no Setor Elétrico		-R\$ 3,0 bilhões em redes elétricas inteligentes, transmissão de energia em ultra alta tensão, energias alternativas, veículos híbridos e eficiência energética veicular -Lançado edital Finep, BNDES/MDIC e Aneel /MME para seleção conjunta de planos de negócios de empresas visando o apoio financeiro a projetos no âmbito do Inova Energia (Edital de Seleção Pública Conjunta ANEEL/BNDES/FINEP de Apoio à Inovação Tecnológica no Setor Elétrico – Inova Energia – 01/2013)
Inova Saúde		- R\$ 1,9 bilhão na estruturação da cadeia de valor em biotecnologia, síntese química e biofármacos e em equipamentos e dispositivos médicos -Lançados editais de de apoio à inovação tecnológica para seleção de projetos: (i) BNDES/Finep/MCTI/MS - equipamentos médicos e tecnologias para a saúde – Inova Saúde (equipamentos médicos) – 02/2013; e (ii) Finep/MCTI/MS/CNPq - Biofármacos, Farmoquímicos e Medicamentos - Inova Saúde – 03/2013
Inova Defesa		-R\$ 2,4 bilhões em veículos balísticos e não tripulados, sensores, comando e controle, propulsão espacial, satélites e plataformas espaciais, plataformas tecnológicas para aeronaves mais eficientes e novos materiais - Aguardando lançamento do edital
TI Maior - Programa Estratégico de Software e Serviços de Tecnologia da Informação R\$ 400 milhões até 2015		-Start-up Brasil : desenvolvimento de start-up nacionais e atração de estrangeiras • Edital MCTI/Sepin/Start-up Brasil nº 1/2012 para qualificação de instituições de apoio à aceleração de empresas: 9 aceleradoras selecionadas em fevereiro/2013 • Lançadas Chamada MCTI/Sepin/CNPQ nº 11/2013 e Call for Proposals - Apex-Brasil/MCTI/Sepin nº 01/2013 Start-Up Brasil Program, para projetos que desenvolvam/utilizem ferramentas de software e serviços de TI -Subvenção Econômica à Inovação – Lançada Seleção Pública MCTI/Finep/FNDCT - TI MAIOR 04/2013, com resultados previstos para novembro/2013

Fonte: (PLANO BRASIL MAIOR, 2013).

ANEXO D— OPERACIONALIZAÇÃO DO PLANO INOVA EMPRESA.

Medidas	Operacionalização	Situação
Encomendas Tecnológicas: permitir cláusulas de risco tecnológico previstas na Lei de Inovação		Regulamentada pelo Decreto 7.539, 02/08/11
Permissão Fundações de Apoio atenderem a mais de uma ICT		Regulamentada pelo Decreto 7.544, 02/08/11
Modernização do Marco Legal do Inmetro		-Lei 12.545, 14/12/2011 (conversão da MP 541) amplia escopo de atuação em qualidade e tecnologia
Incentivos da Lei do Bem: financiamento a ICTs privadas sem fins lucrativos		-Lei 12.546, 14/12/2011 (conversão da MP 540) -Texto alterado do decreto 6.260/2007 encaminhado para Presidência da República
Nomenclatura Brasileira de Serviços, Intangíveis e Outras Operações que Produzam Variações no Patrimônio (NBS) e suas Notas Explicativas		- Instituídas pelo Decreto 7.708, 02/04/12 - Portaria Interministerial MF/MDIC nº 385, 29/11/12, instituiu Comissão de Representantes da RFB e SCS para as alterações necessárias na NBS e NEBS - Portaria SCS nº 45, 30/11/12, nomeou representantes da SCS na Comissão - Em andamento, revisão da NBS/NEBS; prevista realização de consulta pública para publicação, até novembro de 2013, da nova versão
Implantação do Sistema Integrado de Comércio Exterior de Serviços -SISCOSERV		- Lei 12.546/11 estabelece obrigatoriedade de prestação de informações ao MDIC relativas às transações de serviços, intangíveis e outras operações que produzam variações no patrimônio entre residentes ou domiciliados no exterior e residentes ou domiciliados no país. Essas informações serão categorizadas com base na NBS e utilizadas pelo MDIC para a produção de estatísticas. - Portaria conjunta MDIC-RFB 1.908, 20/07/12, institui o Siscoserv - Sistema em operação desde 01/08/12 - Previsto para outubro de 2013 inclusão de todos os serviços por capítulos da NBS

Fonte: (PLANO BRASIL MAIOR, 2013).

ANEXO E— IMPLANTAÇÃO DO ESTÍMULO ÀS EXPORTAÇÕES DE DEFESA COMERCIAL

Medidas	Situação
<p>Criação da Agência Brasileira Gestora de Fundos – ABGF: administração de fundos garantidores de infraestrutura e comércio exterior</p>	<p>Implementação</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lei 12.712, 30/08/12 (conversão da MP 564), autoriza: <ul style="list-style-type: none"> - participação da União como cotista do fundo com limite R\$ 14 bilhões para cobertura de riscos relacionados a projetos de infraestrutura, construção naval, aviação civil, PPPs e à realização dos grandes eventos esportivos - participação da União como cotista de fundos para garantir risco comercial (inclusive para MPMEs), político, extraordinário e de descumprimento de obrigações em operações de comércio exterior - Decreto sobre o Conselho de Participação do FGCE em fase de conclusão - Decreto 7.976, 01/04/13, cria a ABGE e especifica capital social inicial de R\$ 50 milhões
<p>Criação do Fundo de Financiamento à Exportação MPME - PROEX FINANCIAMENTO</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Lei 12.545, 14/12/11 (conversão da MP 541) - Decreto 7.714/12 altera decreto 4.993/04, inserindo nova atribuição ao Comitê de Financiamento e Garantia de Exportações: orientar atuação da União no FFEEX - Estatuto concluído e aprovado pelo COFIG - Aguardando criação da Pessoa Jurídica e integralização de cotas de até R\$ 1 bilhão - A PGFN está analisando o documento
<p>Definição spreads para enquadramento automático PROEX EQUALIZAÇÃO</p>	<p>MF incumbido de definir spreads de equalização de acordo com Decreto 7.710/12. Metodologia em discussão com os bancos oficiais</p>
<p>Fundo de Garantia à Exportação (FGE): novo modelo de cobertura para atender países de maior risco</p>	<p>Medida em discussão no GTEX África no âmbito da Canex</p>
<p>Utilização de contratos padrão em operações de crédito oficial</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Implantada pela Lei 12.712, 30/08/12 (conversão da MP 564) - Em elaboração contratos padrão para o PROEX FPE e para o “Mais Alimentos África”
<p>Flexibilização de garantias PROEX e redefinição de alçadas para aprovação das operações PROEX financiamento</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Resolução CAMEX n° 21, 04/04/12, autoriza BB a aceitar garantias do próprio empresário em operações de até US\$ 50 mil para empresas com faturamento anual de até R\$ 3,6 milhões - Ampliação da alçada dos bancos para aprovar operações até US\$ 20 milhões sem aprovação do COFIG - Sistema operacional em fase de construção, priorizado pelo BB (previsão de conclusão no 2º semestre de 2013)
<p>PROEX Equalização pré-embarque e redefinição dos prazos e percentuais para equalização pós-embarque</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Decreto n° 7.710, 03/04/12, estende prazo de equalização para 15 anos, define taxa de 2,5% a.a. e percentual financiado de até 100% - Resolução CMN 4.063, 12/04/12, autoriza equalização nos financiamentos pré-embarque e desembolsos antes do embarque ou prestação dos serviços - Em preparação atos normativos da Canex e do MF para regulamentar as medidas - Orçamento Proex Equalização 2013: R\$ 40 milhões pré-embarque - fase inicial de implantação - Orçamento Proex Equalização 2013: R\$ 40 milhões pré-embarque - fase inicial de implantação

Fonte: (PLANO BRASIL MAIOR, 2013).

ANEXO F— OPERACIONALIZAÇÃO DO ESTÍMULO ÀS EXPORTAÇÕES DE DEFESA COMERCIAL

Medidas	Operacionalização	Situação
Aceleração do ressarcimento de créditos aos exportadores: processamento automático, com pagamento em 60 dias, para empresas com escrituração fiscal digital	- 24,6 mil pedidos já analisados (R\$ 22,6 bilhões) até 30/04/2012 - Processamento eletrônico dos pedidos, com análise e conclusão integralmente automática, está em pleno funcionamento	
Instituição Reintegra: devolução via restituição e/ou compensação de créditos residuais na cadeia produtiva para exportações realizadas até 31/12/13	- Lei 12.546, 14/12/2011 (conversão da MP 540), regulamentada pelo Decreto 7.633, 01/12/11: cerca de 9 mil NCMs (manufaturas) e alíquota de 3% - Viabilizados pedidos de compensação e ressarcimento via internet (Programa PER/DCOMP): - Recebidos 1.047 pedidos de ressarcimento (R\$ 470 milhões) até 31/05/12 - Compensadas 922 declarações (R\$ 173 milhões) até 31/05/2012 - MP 601, 28/12/2012, prorroga o Regime até 31/12/2013	
Empresa Preponderantemente Exportadora: redução de 60% (setores intensivos em trabalho) ou 70% (demais setores) para 50% do percentual de exportações no faturamento para caracterização de Empresa Preponderantemente Exportadora → ampliação do universo de empresas com benefício de suspensão de IPI, PIS e COFINS sobre aquisição de insumos	- Lei 12.715, 17/09/12 (conversão da MP 563) reduz para 50% do percentual de exportações no faturamento para caracterização de Empresa Predominantemente Exportadora - Estimado benefício potencial para 300 empresas	
Ampliação dos recursos para o Programa de Financiamento à Exportação (PROEX): de R\$ 1,24 bilhão para R\$ 3,1 bilhões (Financiamento: R\$ 1,6 bilhão + Equalização R\$ 1 bilhão + FFEX integralização de cotas R\$ 500 milhões)	- Lei 12.699, 30/07/12, assegura crédito suplementar no valor de R\$ 1,355 bilhão - Crédito aberto e recursos disponibilizados aos exportadores - Orçamento 2013: R\$ 1 bilhão para o PROEX Equalização e R\$ 1,5 bilhão para o PROEX Financiamento - Resolução Camex nº 20, 04/04/12, altera limite de faturamento bruto de MPME beneficiária de R\$ 60 milhões para R\$ 90 milhões	
Novas regras para seguro de crédito à exportação	- Ampliação da alçada de aprovação da Secretaria de Assuntos Internacionais do Ministério da Fazenda de US\$ 5 milhões para US\$ 20 milhões - Minuta de contrato padrão em análise na PGFN	
Adiantamento de Contrato de Câmbio (ACC) indireto para as exportações via tradings: autoriza empresa que exporta via trading a financiar produção a taxas de juros internacionais tomando ACC indireto	- Lei 12.712, 30/08/12 (conversão da MP 564): considera exportação indireta, para fins de acesso a linhas externas de crédito comercial, a venda a empresas comerciais exportadoras de bens destinados à exportação - Circular BCB 3.502, 02/05/12, regulamenta Resolução CMN 4.074, 26/04/12, que disciplina mecanismo previsto na Lei 9.529/97 com a redação dada pelo art. 3º da Lei 12.712	
Combate à circunvenção	- Concluídas 2 investigações anticircunvenção - Em vigor sobretaxa para cobertores de fibras sintéticas chineses importados do Uruguai e Paraguai (Resolução CAMEX nº 12/12)	
Aperfeiçoamento da estrutura tarifária: criação de mecanismo Mercosul que permite aumento Imposto Importação	- Mecanismo que permite a elevação do imposto de importação de 100 códigos NCM aprovado no Mercosul (Decisão CMC 39/11, 20/12/11) - 92º Protocolo Adicional ao ACE 18, que formaliza perante à ALADI a DEC 39/11, assinado pelos países do Mercosul - Medida internalizada pela Argentina, Uruguai e Brasil (Decreto 7.734, 25/05/12). Em vigor no Mercosul desde 06/09/12 (Decisão CMC nº 39) - Resolução Camex 70/12 eleva imposto de importação de 100 códigos NCM por 12 meses - Aprovada no Mercosul Decisão 25/12, 29/06/12, que permite elevação tarifária temporária para mais 100 códigos NCM. 94º Protocolo Adicional ao ACE 18 formaliza a decisão perante à ALADI. - Decisão CMC nº 25/12 – 95º Protocolo Adicional ao ACE 18. - Resolução Camex nº 80/12, substitui a Resolução Camex nº 5 e atualiza procedimentos relativos a alterações temporárias da TEC - Resolução Camex nº 12/13 instaura procedimento de consulta pública relativa à LETEC e à Lista de Elevações Transitórias da Tarifa Externa Comum	
Aumento da exigência de certificação compulsória e fortalecimento do controle aduaneiro	- Lei 12.545, 14/12/2011 (conversão da MP 541) - Desenvolvidos 16 programas de avaliação da conformidade com certificação compulsória e concedidos 7.095 registros de objetos (produtos e serviços) com conformidade compulsória avaliada - Ingresso de 228 servidores no Inmetro (Portarias 296/11 e 183/12) - Assinado Convênio INMETRO/RFB para aperfeiçoar controle e fiscalização sobre mercadorias importadas e coibir práticas ilícitas: • Fortalecimento de procedimentos, exames, capacidades, oitivas e nos de aço, lã e picos • Decisões 6 resolvidas, 6 em andamento, 1 em fase de análise, 1 em fase de recurso - Implantada Resolução Camex 55/2011	
Suspensão ex-tarifário máquinas e equipamentos usados		
Exclusão dos Sistemas Integrados da concessão de ex-tarifários: equipamentos decompostos em máquinas e combinações de máquinas	Resolução Camex nº 17, 03/04/12, proíbe a redução da alíquota do Imposto de Importação para sistemas integrados	
Ações antifraude da Receita Federal	- Em andamento operações para combate a fraudes/irregularidades e reforço das fronteiras terrestres - Centro Nacional de Gestão de Riscos Aduaneiros (Ceraad) em operação - Desde agosto de 2011 foram aprovados 3.812 pleitos de extarifários para bens de capital e 129 para bens de informática e telecomunicação	
Redução temporária do imposto de importação para bens de capital e de informática e telecomunicação incentivo ao investimento e à inovação	- Resoluções Camex 2011 nº 56, 57, 68, 70, 74, 84, 85, 95, 96; 2012 nº 1, 2, 18, 28, 33, 36, 37, 47, 48, 60, 61, 68, 69, 74, 75, 81, 82, 90, 91 e 2013 nº 9, 10, 15, 16, 17 e 18 - Redução temporária do imposto de importação para 2%	

Fonte: (PLANO BRASIL MAIOR, 2013)

ANEXO G— AÇÕES ESTRUTURANTES FAVORÁVEIS À COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA.

Ações	Descrição
Programa de Aceleração do Crescimento: exigência de aquisição de produtos e serviços nacionais	<p>→ Lei 12.745, 19/12/2012 (conversão da MP 589, 14/09/2012)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Possibilidade de exigência de aquisição de serviços e produtos manufaturados nacionais nos editais de licitação e contratos do PAC Equipamentos - No caso de transferências obrigatórias aos Estados, DF e Municípios para a execução de ações do PAC, poderá ser estabelecida a mesma exigência, cujas cláusulas deverão ser reproduzidas nos editais de licitação e contratos decorrentes <p>→ Decreto 7.888, 15/01/2013, estabelece exigência de aquisição de produtos manufaturados e serviços nacionais nas ações de mobilidade urbana do PAC</p> <p>→ Decreto 7.889, 15/01/2013, institui a Comissão Interministerial de Aquisições do PAC (CIA-PAC)</p>
Redução do Custo de Energia Elétrica: modicidade tarifária, aumento da competitividade e garantia de suprimento	<p>→ Lei 12.783, 11/01/2013 (conversão da MP 579, 11/09/12)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prorrogação das concessões vincendas de geração, transmissão e distribuição, condicionadas à observância do princípio da modicidade tarifária e à garantia de continuidade do suprimento de energia elétrica - Prorrogação das concessões de usinas para autoprodução de energia elétrica a título oneroso, em favor da modicidade tarifária - Redução/extinção de recolhimentos e mecanismo de minimização dos efeitos das variações cambiais <p>✓ As novas tarifas representam redução da conta de luz de 18% para residências/comércio e de até 32% para grandes indústrias</p> <p>✓ Para custear eventual déficit entre arrecadação e encargos com programas sociais decorrentes das medidas, a União utilizará créditos junto a entes do setor elétrico</p>
Programa de Investimentos em Logística	<ul style="list-style-type: none"> • Concessões de aeroportos: <ul style="list-style-type: none"> • Dez/2011 - publicação do edital para selecionar propostas para a celebração de contratos de concessão de serviços públicos dos aeroportos de Brasília, Campinas e Guarulhos • Fev/2012 - R\$ 24,5 bi arrecadados no leilão (Brasília R\$ 4,5 bi; Campinas R\$ 3,8 bi; e Guarulhos R\$ 16,2 bi) • Jun/2012 - assinatura dos contratos de concessão • Dez/2012: (i) lançamento do "Programa de Investimentos em Logística – Aeroportos", com previsão de investimentos de R\$ 7,3 bi em 270 aeroportos regionais; (ii) anúncio da concessão do Galeão (R\$ 6,6 bi) e Confins (R\$ 4,8 bi); (iii) anúncio da criação da Infraero Serviços, que prevê sócio internacional para a Infraero administrar aeroportos regionais • Programa de Investimentos em Logística - Rodovias e Ferrovias (Ago/2011): <ul style="list-style-type: none"> • Lançamento do programa, com previsão de investimentos de R\$ 133 bi em 25 anos para construção de ferrovias e duplicação /construção de rodovias • Criação da Empresa de Planejamento e Logística (EPL) para promover a integração logística no Brasil (Lei 12.745, 19/12/2012) • Programa de Investimento em Portos <ul style="list-style-type: none"> • Lançamento do Programa, com previsão de investimentos de R\$ 54,2 bilhões até 2017 • MP 595, em tramitação no Congresso Nacional, dispõe sobre a exploração de portos e instalações portuárias e sobre as atividades dos operadores portuários
Qualificação de Trabalhadores: FIES Empresa	<p>Qualificação de Trabalhadores – FIES Empresa:</p> <p>regulamentação do uso de recursos do Fundo de Financiamento Estudantil (Fies) pelas empresas interessadas em oferecer cursos de capacitação profissional a seus funcionários, no âmbito Programa Nacional de Acesso à Escola Técnica (Pronatec)</p> <p>→ Lei 12.513, 26/10/2011, institui o Pronatec</p> <p>→ Decreto 7.790, 15/08/12, dispõe sobre financiamento do FIES</p> <p>→ MP 593, 05/12/2012, altera a Lei 12.513 para ampliar o rol de beneficiários e ofertantes da Bolsa-Formação Estudante</p>

Fonte: (PLANO BRASIL MAIOR, 2013).