

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

POLÍTICAS COMERCIAIS ESTRATÉGICAS E SEUS REAIS RESULTADOS NO
CENÁRIO ATUAL DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Juliana Gomes da Rocha Kós

Nº de matrícula: 9924405

Orientador: Fernando José da S. Ribeiro

Dezembro de 2002

“Declaro que o presente trabalho é de minha autoria e que não recorri para realizá-lo, a nenhuma forma de ajuda externa, exceto quando autorizada pelo professor tutor.”

“As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor”

AGRADECIMENTOS

Ao professor Fernando José Ribeiro pela orientação para a realização deste trabalho

A todos os meus outros professores que contribuíram para minha formação

E aos meus pais pelo incentivo e apoio à minha escolha profissional

ÍNDICE	Pág.
Introdução	5
Cap I - Teorias Básicas de Comércio Internacional e o Conceito de Competitividade	7
I.1- Vantagem Comparativa	7
I.2- Comércio com Economias de Escala	12
I.3- Protecionismo	13
I.4- O que é a Competitividade	15
Cap II - Análise das Políticas Comerciais Estratégicas	19
II.1- Justificativa ou não da proteção	19
II.2- Fatores que afetam a competitividade industrial	21
II.3- Tipos de políticas comerciais adotadas	22
II.4- Lógica política das políticas comerciais estratégicas	24
II.5- As políticas comerciais estratégicas fazem sentido?	26
Cap III - Políticas Comerciais Estratégicas x OMC	28
III.1- Fatores determinantes para a criação da OMC	28
III.2- Objetivos e Funções da OMC	30
III.3- Políticas Comerciais Estratégicas x Regras de Comércio	31
Cap IV - Casos de Políticas Comerciais Estratégicas	33
IV.1- Embraer x Bombardier	33
IV.2- A reserva de mercado da informática no Brasil	36
IV.3- Boeing x Airbus	43
IV.4- Indústria de semicondutores	46
Conclusão	49
Bibliografia	50

INTRODUÇÃO:

O mundo atual está passando por inúmeras transformações, principalmente no campo econômico. Os objetivos a serem alcançados pelos governantes dos países quando se trata de relações internacionais vêm se alterando ao longo dos anos, ainda mais se os outros países apresentam condições e recursos bem diferentes. Até alguns anos atrás, mais precisamente até a queda do Muro de Berlim e o fim da Guerra Fria, o modelo de comércio internacional era bipolar, ou seja, as nações negociavam umas com as outras num modelo de comércio com regras bem definidas. Tratava-se de um modelo de comércio liderado pelos Estados Unidos contra a URSS, uma “guerra” comercial entre as duas únicas potências que “dividiam” o mundo. Dali em diante as relações comerciais se dão sob um modelo multipolar de comércio, bem complexo e indefinido, em que outras potências começaram a surgir no campo comercial, como Japão, China e a União Européia. Tendo que lidar com essa nova situação, os países passaram a dar grande importância para as políticas de comércio exterior a serem utilizadas.

Um conceito que está cada dia mais presente em todos os noticiários econômicos é o da globalização. Vários países estão defendendo fortemente uma integração total do mundo, significando uma crescente liberalização do comércio mundial, o fim das fronteiras entre políticas internas e políticas de comércio internacional e uma interdependência econômica que abrange tanto o setor de bens e serviços quanto o setor financeiro. Mas até que ponto essa liberalização é vantajosa? Nem sempre um comércio livre, “solto”, é a melhor opção para os países melhorarem seus níveis de bem-estar.

Por se tratar de um mundo cada vez mais integrado, os países também passaram a se preocupar com um outro conceito : o da competitividade. O cenário internacional é visto como um imenso campo de batalha e os países lutam para ser mais competitivos que os outros. É uma luta por poder, pelo status que esses países conseguirão caso cresçam mais rapidamente que seus rivais. Será nessa disputa por competitividade e em busca de um crescimento acelerado que os países vão utilizar as chamadas políticas comerciais estratégicas como medidas econômicas para aumentarem suas exportações e diminuírem gradativamente suas importações.

Como, principalmente durante os últimos vinte anos, intensas pesquisas passaram a explorar as perspectivas das políticas comerciais estratégicas, principalmente por parte dos

países mais avançados economicamente, esse tema se tornou de grande importância no cenário do comércio internacional. Nesse contexto surge o interesse de discutir a eficiência dessas políticas comerciais estratégicas e seus reais resultados no cenário atual do comércio internacional.

Para isso, o trabalho será dividido em cinco partes principais, além desta introdução, como se segue:

No primeiro capítulo, serão descritas algumas teorias básicas de comércio internacional, para então analisar se realmente o conceito da competitividade está sendo utilizado corretamente pelas nações, se elas estão se preocupando com a definição certa ou se esta poderia ser substituída por algum outro tipo de discussão, que levasse os países realmente a um nível de desenvolvimento maior. Será discutido o fato de a obsessão pelo conceito da competitividade ter atingido um ponto que passa a distorcer as formulações das políticas econômicas.

No segundo capítulo, será feito um esclarecimento do que realmente são e como funcionam as políticas comerciais estratégicas que estão presentes no cenário internacional.

No terceiro capítulo, será analisado como as políticas comerciais estratégicas entram em atrito com as regras mundiais de comércio, coordenadas e fiscalizadas pela Organização Mundial do Comércio (OMC). A OMC vem ao longo dos anos buscando uma liberalização do comércio mundial cada vez maior, um comércio cada vez mais integrado, viável e duradouro através das rodadas que realiza para a negociação de redução de barreiras comerciais e criação de novas regras.

O quarto capítulo será destinado-se a análise de casos que envolvam o uso de políticas comerciais estratégicas. Será que nesses casos encontramos realmente eficiência econômica? Ou será que a utilização dessas políticas, nesses casos específicos, não traz o resultado que muitos países acreditam que estejam conseguindo? Essas perguntas serão respondidas nessa última parte.

I – TEORIAS BÁSICAS DE COMÉRCIO INTERNACIONAL E O CONCEITO DE COMPETITIVIDADE

O estudo do comércio internacional vem ganhando importância no cenário econômico mundial. Muitos países, principalmente os que têm pouca diversidade de recursos e por isso têm uma maior participação no comércio internacional, passaram a se preocupar com questões referentes a este assunto.

O que podemos perceber nos dias de hoje é que existe uma crescente confusão na utilização do conceito de competitividade na determinação dos padrões de comércio mundial. A competitividade tornou-se uma das preocupações centrais do governo e da indústria de todos os países, mas está longe de ser claro o que significa a palavra “competitivo” quando se refere a uma nação.

Nesse contexto, vale a pena neste primeiro capítulo, descrever algumas teorias básicas do comércio internacional.

I.1 – Vantagem Comparativa

A primeira noção a ser esclarecida, é que existem ganhos originados no comércio, ou seja, quando países comercializam entre si vendendo e comprando bens e serviços uns dos outros, isto quase sempre gera benefício mútuo, se cada um produzir os bens nos quais possui vantagens comparativas, ou seja, na produção de um bem em que o custo de oportunidade seja mais baixo que em outros países. Podemos afirmar que o comércio pode render vantagens para ambos os países, mesmo quando um deles é mais eficiente que o outro na produção de tudo ou quando o menos eficiente paga salários menores para poder competir. Isto pode ser explicado pelas diferenças internacionais na produtividade do trabalho, segundo o modelo Ricardiano¹. Ao conceito de vantagem comparativa, formulado inicialmente por D. Ricardo no século passado, foi apropriado pela Teoria Positiva de Economia Internacional – versão neoclássica – que a ele acrescentou, fundamentalmente, pressupostos estáticos para explicar as trocas internacionais: dotação relativa dos fatores de produção, competição perfeita, rendimentos

¹ O modelo Ricardiano ignora que o comércio internacional tem efeitos sobre a distribuição de renda e que pode ter como causa as diferenças de recursos entre os países ou as economias de escala. Apesar disso, sua previsão básica tem sido confirmada por um grande número de estudos.

constantes de escala e ausência de diferenças técnicas entre países, em detrimento dos pressupostos da escola clássica. Pelo menos três fatores influenciaram a formulação do conceito de vantagem comparativa: a ambigüidade no comércio internacional envolvendo mais de dois países, para expressar a orientação dos fluxos comerciais através das vantagens comparativas; ausência de diferenciação com respeito à demanda dos países; a necessidade para se resgatar a importância normativa do conceito das vantagens comparativas para questões relacionadas ao crescimento econômico.

A economia de cada país se especializará na produção de bens cujos preços relativos sejam maiores que seus respectivos custos de oportunidade. A distribuição dos ganhos de comércio depende desses preços relativos. Porém, tem-se notado uma certa convergência dos preços relativos, logo, cada país se especializará na produção de bens que requerem unidades de trabalho relativamente menores. Os salários relativos serão determinados pela demanda relativa por trabalho. O comércio amplia as opções de bens a preços mais baixos e, com isso, deve suprir melhor as necessidades dos residentes de cada país, oferecendo novos produtos ou produtos similares mais baratos. Isto pode ser demonstrado através de um exemplo: dois países comercializam no cenário internacional onde só existe um fator de produção é a mão-de-obra. São produzidos dois bens: borracha e tecido, ambos medidos a metro. O país “X” tem “x” unidades de mão-de-obra enquanto o país “E” tem “e” unidades de mão-de-obra disponível. O país “X” precisa de 2 unidades de mão-de-obra para produzir borracha e 1 unidade para produzir tecido. O país “E” precisa de 2 unidades de mão-de-obra para produzir borracha e 3 unidades para produzir tecido. Como a proporção de unidades de mão-de-obra necessárias para a produção de um metro de tecido é menor no país “X” quando comparada ao país “E” ($1/2 < 3/2$), dizemos que o país “X” tem vantagem comparativa na produção de tecido. Caso não houvesse comércio, o preço relativo do tecido e da borracha seria $1/2$ no país “X” e $3/2$ no país “E”. Se os países começam a comercializar, os preços não serão mais determinados puramente pela questão internas de cada país mas também pela oferta e demanda do outro país. No equilíbrio “mundial” o preço relativo com comércio deve estar entre os preços relativos da condição em que não se verifica o comércio ($1/2 < P < 3/2$, com $P=1$ por exemplo). Com isso, vale mais a pena para o país “X” se especializar na produção de tecido já que esta exige apenas metade da mão-de-obra necessária na produção de borracha. Inversamente, o país “E” se especializará na produção de borracha já que precisa de menos

mão-de-obra do que a produção de tecido. Essa especialização traz ganhos de comércio para os países envolvidos, uma vez que os permite produzir de forma mais eficiente, ou seja, eles se especializam e trocam seus bens pelos bens produzidos no outro país por um custo menor.

Apesar das nações em geral saírem beneficiadas do comércio internacional, é possível que esse mesmo comércio prejudique grupos dentro dos países, ou seja, que o comércio internacional afete a distribuição de renda do país. Isso é demonstrado através da preocupação relativa ao fato de que o comércio internacional pode prejudicar os produtores específicos dos mercados que competem diretamente com as importações, por eles não conseguirem empregar seus recursos em outros mercados imediatamente ou sem custos muito elevados. Os benefícios do comércio são distribuídos normalmente de forma muito desigual. Porém, muitos economistas preferem tratar o problema da distribuição de renda de forma direta ao invés de interferir nos fluxos comerciais. Mas esse problema é importante porque aqueles que perdem com o comércio são normalmente um grupo mais informado, coeso e organizado do que os que ganham. O governo poderia conduzir a uma solução first-best para este problema, concedendo subsídios aos grupos que foram prejudicados com a abertura comercial.

Segundo o modelo de Heckscher-Ohlin, descrito por Krugman, embora as trocas sejam explicadas por diferenças na produtividade, elas também refletem diferenças entre os recursos dos países, ou seja, as vantagens comparativas de um país também são influenciadas por seus recursos. Os países engajados no comércio internacional irão exportar produtos cuja produção exija uso intensivo de recursos que sejam abundantes localmente e irão importar bens cuja produção exige uso intensivo de recursos escassos localmente. No modelo, um bem produzido por um país não pode ser intensivo em todos os fatores de produção. O custo de produzir um bem depende dos preços e quantidades dos fatores utilizados na produção deste bem. Neste modelo, uma mudança no preço relativo de um bem tem um grande efeito distributivo na renda dos setores envolvidos na produção deste bem. Os fatores específicos dos setores de exportação em cada país ganham com o comércio internacional, enquanto os fatores específicos dos setores que concorrem com as importações perdem. Se a natureza dotar duas regiões com diferentes quantidades de fatores de produção, o custo relativo de produção será geralmente diferente nas duas áreas, (por exemplo, uma região rica em terra terá uma vantagem comparativa em alimentação e noutros produtos terra-intensivos. Uma região rica em mão-de-obra terá uma vantagem comparativa na produção de bens trabalho-intensivo).

Logo, a moral da teoria da vantagem comparativa segundo Paul Krugman, é que o potencial de produção do mundo é maior com o livre comércio. Consumidores dos países envolvidos no comércio internacional saem beneficiados com um aumento dos bens disponíveis para consumo quando a situação é de livre comércio, pois eles poderão consumir bens diferentes daqueles que são produzidos domesticamente. Com a lei da vantagem comparativa, não só podemos calcular os padrões geográficos de especialização e as zonas para onde se dirigem o comércio mas também demonstrar que ambos os países estão a ter benefícios, que os salários reais (ou, mais precisamente, os rendimentos dos fatores de produção tomados como um todo) melhoram com esse comércio internacional e que o resultado final aumenta a produção mundial. As restrições quantitativas e os direitos aduaneiros restritivos, concebidos para “proteger” operários ou indústrias, prejudicarão muitas vezes os salários reais e o total dos rendimentos dos fatores, em vez de os ajudarem. Com isso, não só podemos calcular os padrões geográficos de especialização e as zonas para onde se dirigem o comércio mas também demonstrar que ambos os países terão benefícios, que os salários reais (ou, mais precisamente, os rendimentos dos fatores de produção tomados como um todo) melhoram com esse comércio internacional e que o resultado final aumenta a produção mundial. As restrições quantitativas e os direitos aduaneiros restritivos, concebidos para “proteger” operários ou indústrias, prejudicarão muitas vezes os salários reais e o total dos rendimentos dos fatores, em vez de os ajudarem. Isso pode ser melhor demonstrado através de um gráfico, se supusermos que um país que se especialize na produção de um determinado bem no qual possui vantagem comparativa tiver que decidir entre produzir outros bens para consumo próprio ou continuar (aumentar) produzindo o bem no qual tem vantagem comparativa e trocá-lo pelos outros bens. Valerá mais a pena se especializar na produção e depois trocá-la pelo que for necessário.

Cada país especializar-se-á naqueles produtos em que tem uma vantagem comparativa, exportando os seus excedentes em troca de produtos importados. Ficaram mais ricos com o comércio internacional e com a especialização. Quando existem mais de dois produtos, verificam-se ainda os mesmos princípios da vantagem comparativa. Na realidade, as trocas comerciais envolvem milhares de bens e as vantagens do comércio não desaparecem quando o número de bens se multiplica. O mesmo se poderá dizer no caso de o comércio se fazer entre mais de dois países, ou, quando se consideram muitos fatores de produção, para além do

trabalho. Se considerarmos uma única nação, todas as outras com quem ela tem relações comerciais podem ser agrupadas num único conjunto chamado “resto do mundo”. As vantagens do comércio não têm qualquer relação especial com a existência de fronteiras entre países.

Se os mercados fossem perfeitos, os obstáculos à troca inexistentes e se não houvesse custos de transporte, cada bem teria o mesmo preço em livre-câmbio, tanto no país como no exterior, uma vez feita a conversão monetária. Ter-se-ia um preço único para todos os bens. Esta regra, chamada lei do preço único, subentende o modelo ricardiano das vantagens comparativas, mas não corresponde verdadeiramente à realidade. Com efeito, existem diferenças entre os preços de exportação do país e os preços exteriores, convertidos na mesma moeda. Pode-se então distinguir duas classes de bens, aqueles cujos preços de exportação no país, em moeda nacional, é inferior ao preço exterior em moeda estrangeira multiplicado pela taxa de câmbio, e aqueles que estão na posição inversa. Para os primeiros, o país dispõe de uma vantagem para a exportação; para os segundos tem uma desvantagem. A amplitude da vantagem ou da desvantagem depende da importância do desvio.

Enquanto houver diferentes produtividades dentro de um país, a especialização e a troca são benéficas. O mesmo é válido para as nações. As trocas internacionais permitem um nível eficiente de especialização e de divisão de trabalho. A situação de especialização é mais eficiente do que se os países tivessem de se dedicar somente à produção interna.

Enquanto houver diferenças na eficiência relativa, todos os países têm uma vantagem comparativa e uma desvantagem comparativa em algum bem. Haverá então grandes benefícios para um em especializar-se nos bens em que tem uma vantagem comparativa, trocando-os por aqueles em que os outros países têm também uma vantagem comparativa.

Os custos decrescentes (economias de escala) são uma fonte importante de especialização e de comércio regional. Gostos diferentes também podem levar a trocas comerciais.

O comércio triangular pode mostrar desequilíbrios no comércio bilateral, mas isto reflete o fato de as contas de uma nação deverem estar equilibradas multilateralmente – de uma nação para o resto do mundo. Impor um equilíbrio bilateral só iria atrapalhar a eficiência da economia, porque o comércio externo baixaria drasticamente, as importações seriam iguais às exportações, mas ao nível mais baixo das respectivas grandezas. Cada região ficaria em pior situação que antes.

Assim o comércio externo beneficia as nações, mesmo na presença de uma diversidade de produtos, de fatores e de regiões.

I.2 – Comércio com economias de escala

Entrando numa análise mais profunda das possíveis vantagens da integração, vemos que uma das principais vantagens é o aproveitamento das economias de escala, vantagem esta que é o resultado de uma maior eficiência, baseada numa dimensão adequada do projeto que permite custos médios unitários mínimos e que possibilita a concorrência no mercado internacional, ou seja, quando uma indústria dobra os insumos utilizados, a produção aumenta mais que o dobro. As economias de escala só são possíveis quando a produção é realizada em projetos de grande dimensão, ou seja, quando a produção é realizada por grandes empresas, que apenas podem surgir com vista a mercados muito amplos.

As economias de escala externas ocorrem quando o custo por unidade depende do tamanho da indústria, mas não necessariamente do tamanho de qualquer firma. Já as economias de escala internas acontecem quando o custo unitário depende do tamanho de uma firma individual, mas não necessariamente de toda a indústria.

Os países também conseguem uma maior eficiência na produção em larga escala quando estão participando do comércio internacional, uma vez que este permite aos países se especializarem na produção de uma quantidade limitada de produtos. As economias de escala dão aos países um incentivo a se especializarem e a comercializarem mesmo na ausência de diferenças entre os países quanto a seus recursos e suas tecnologias. Os países produzem alguns bens em escalas maiores, ao invés de produzirem tudo, para depois trocar no mercado mundial, sem sacrificar a variedade no consumo. As economias de escala internas levam normalmente a um colapso da concorrência perfeita, uma vez que geram vantagens de custos das grandes firmas sobre as pequenas, fazendo com que o comércio em que elas se encontram tenha que ser analisado utilizando modelos de concorrência imperfeita².

O pilar principal do capitalismo atual, de um mundo marcado pela facilidade de comunicação e transporte de idéias e materiais, sem dúvida são as empresas multinacionais. O processo pelo qual ocorreu esta expansão explosiva de empresas que superaram a fronteira de

² Como os modelos de monopólio ou oligopólio.

seus países de origem é a própria essência do que é uma multinacional: competição e redução de concorrência.

Quando estudado o surgimento de qualquer multinacional típica, nota-se que primeiramente esta passou por um período de dominação do mercado interno. No seu caminho em direção a esta supremacia na sua área específica, uma determinada empresa - futura multinacional - se vale de todos os elementos possíveis para diminuir o número de concorrentes, e, conseqüentemente, o número de participantes com quem terá que dividir as fatias do bolo "lucros". Isto pode ocorrer de duas formas - que geralmente ocorrem ao mesmo tempo: a primeira seria a inovação em sua área, seja por invenção de um produto revolucionário, por uma maneira nova de fabricar um produto já existente ou mesmo transporte e prestação de serviços. A segunda forma seria obtendo vantagens através de formação de cartéis, trustes, e (ou) através de acordos ilícitos com outras empresas ou com o governo.

Uma multinacional busca primeiramente um mercado mundial aberto aos seus produtos e às suas fábricas. Neste mundo sem fronteiras, elas optarão por países que apresentem mão-de-obra barata, matéria prima abundante e incentivos fiscais. Atualmente, elas instalam fábricas nos países com as condições citadas. Estas não necessariamente fabricam o produto completo, mas sim certas partes em cada país, unidas em terceiros países e de lá exportadas para o resto do mundo.

Conseqüentemente estas empresas acabam por ter um enorme poder sobre as decisões dos países em que são sediadas. As pressões dos países que as sediam somadas às dos órgãos que ditam as direções a serem tomadas, sempre em favor destes e de suas multinacionais, e ao esquema de remessa de lucros constrói uma teia da qual fica quase impossível a fuga para os países periféricos, por ela explorados.

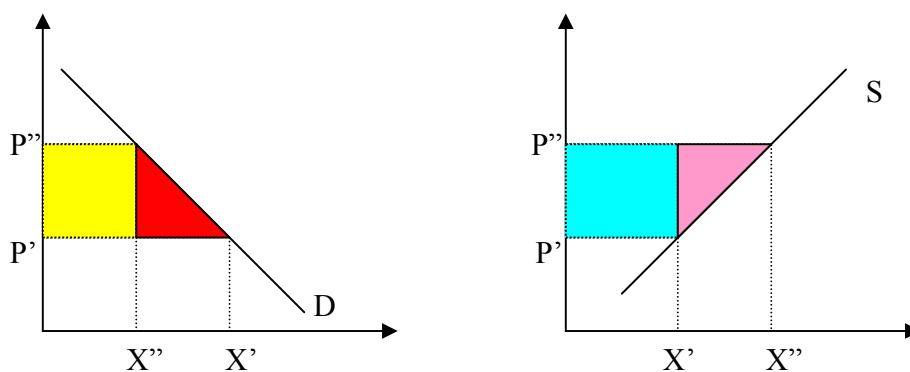
I.3- Protecionismo³

Desde o século XVI os governos se preocupam com os efeitos da concorrência internacional sobre a prosperidade das indústrias nacionais e tentam protegê-las impondo limites às importações ou auxiliando-as por meio de subsídios às exportações. São as

³ Esta seção se baseia em Krugman e Obstfeld

chamadas políticas protecionistas. As intervenções governamentais em relação ao comércio internacional são determinadas por um fator principal que são os grupos de interesse dentro dos países. A melhor política para o mundo como um todo seria o livre comércio, em que cada nação se especializa na produção da commodity que pode produzir de modo mais eficiente e, por meio da troca, cada nação acaba ganhando. No entanto, a maior parte das nações impõe algum tipo de restrição ao livre fluxo do comércio, justificadas em termos de bem-estar da nação e defendidas por uma minoria de produtores da nação, que delas tiram proveitos à custa de uma maioria de consumidores. Mas cabe avaliar até que ponto essas intervenções são boas para a economia, já que os países acabam gastando uma parcela maior de suas rendas com bens produzidos domesticamente do que com bens estrangeiros. As tarifas sobre as importações e os subsídios às exportações afetam a oferta e a demanda relativa. Uma tarifa certamente melhora os termos de troca de um país às custas do resto do mundo, mas causa uma perda de eficiência que é o resultado da distorção nos incentivos dos produtores e consumidores domésticos. Um subsídio às exportações por sua vez piora os termos de troca de um país pois aumenta a oferta relativa e reduz a demanda relativa para o bem exportado. Logo, faz sentido pensar que os subsídios às exportações do estrangeiro sejam bem vindos.

Os custos e benefícios das políticas de comércio podem ser medidos através dos conceitos de excedente do consumidor e excedente do produtor.



Como podemos observar nos gráficos acima, um aumento de preço de um determinado bem ocasionado por uma limitação às importações por exemplo, causa um deslocamento de P' para P'' , fazendo com que os consumidores (primeiro gráfico) tenham uma perda equivalente ao triângulo vermelho pois antes da limitação consumiam X' quantidades do bem e depois só

podem consumir até X'' . Já quanto aos produtores (segundo gráfico), estes são beneficiados com o aumento do preço, pois suas vendas aumentam depois da imposição da limitação à importação de X' para X'' e eles têm um ganho adicional equivalente ao triângulo rosa.

I.4 – O que é a competitividade⁴

Depois de explicitar alguns pontos da teoria do comércio internacional, cabe perguntar se todo esse “furor” instaurado quando se fala sobre competitividade é realmente válido. Será que os países, ao se preocuparem tanto com a competição internacional, vão estar conseguindo alcançar um alto nível de crescimento e desenvolvimento?

Várias são as definições para o termo competitividade : algumas pessoas dizem que trata-se de um fenômeno macroeconômico, impulsionado por variáveis como taxas de câmbio, taxas de juros e déficits governamentais. Mas há nações que desfrutaram de padrões de vida de ascensão rápida apesar de déficits orçamentários, de moedas em valorização e de altas taxas de juros. Outras falam que competitividade é função de mão-de-obra barata e abundante ou que depende de recursos naturais abundantes. Mais recentemente, argumentou-se que a competitividade é muito influenciada pelas políticas governamentais, porém, as indústrias onde o governo intervém são, geralmente, mais mal sucedidas em termos internacionais. Uma última explicação para a competitividade nacional são as diferenças das relações entre capital e trabalho.

Hoje em dia, grande parte dos economistas e das pessoas que falam sobre economia, vêem o cenário do comércio internacional como um grande campo de batalha onde ao final encontraremos países vencedores e perdedores, que parecem gladiadores. Os vencedores seriam os países mais competitivos, mais desenvolvidos. As empresas estariam envolvidas numa competição acirrada por mercados globais, como disse John Sculley, principal executivo da Apple Computer.

Porém ao se dar essa visão extremada e sedutora ao comércio internacional, por ser de fácil compreensão, está se excluindo tudo que foi aprendido sobre economia internacional em dois séculos de estudos. Pode-se atribuir a ascensão desse termo competitividade na maioria dos discursos econômicos atuais, a quatro fatores relevantes, segundo Paul Krugman: a

⁴ Seção baseada em Michael Porter, *A Competitividade das Nações*

preguiça mental de muitas pessoas, mesmo as consideradas mais sábias; o declínio da influência dos economistas em geral, decorrente da divisão da macroeconomia em facções rivais; o papel dos editores, que muitas vezes preferem aceitar essa visão simplificada da economia a tentar entender as idéias mais complexas expostas por economistas; e os próprios economistas internacionais, que não têm feito um grande esforço para se comunicar com um público mais amplo.

Não é certo pensar que as grandes nações do mundo estão competindo entre si e que seus problemas econômicos são explicados pela incapacidade de competir internacionalmente. Essa visão induz à adoção de políticas econômicas ruins tanto nas relações internas como externas de um país. Os países não podem ser comparados a grandes empresas que competem entre si e se não forem competitivas, se não conseguirem cada vez mais diminuir seus custos, acabam chegando à falência. Um país não “fecha as portas”, não tem falência bem definida. Uma visão que está relacionada à crítica do uso excessivo do conceito da competitividade no mundo atual, é a que diz que o mundo não é tão interdependente como muitos pensam. Grandes empresas, que produzam bens similares, competem no mercado, buscando a supressão das concorrentes e além disso, se seus funcionários comprar o produto similar da concorrente, a firma não é afetada. Já com os grandes países industriais a situação é diferente. Ao mesmo tempo que vendem produtos que competem entre si, são também os principais mercados exportadores uns dos outros e os principais fornecedores de importações úteis uns para os outros. A preferência dos consumidores nacionais (com a alternativa dos produtos importados) vai afetar e muito a situação do país. Um país não consegue “eliminar” outra nação do cenário mundial.

Segundo Laura D’Andrea Tyson, presidente do Council of Economic Advisors no governo Clinton, a competitividade é “nossa capacidade de produzir bens e serviços que passem no teste da competição internacional, enquanto nossos cidadãos desfrutam um padrão de vida que seja ao mesmo tempo crescente e sustentável.”⁵ De acordo com essa definição, em uma economia com pequena participação no comércio internacional, a competitividade seria uma forma de dizer produtividade. Isso porque, nessa economia, o padrão de vida das pessoas depende muito pouco do comércio com outros países. Contudo, para países com grande

⁵ Essa definição de competitividade se encontra em seu livro *Who’s bashing whom?*

dependência do comércio internacional, nos quais seus padrões de vida dependem do poder de compra de produtos importados, a competitividade poderá estar realmente relacionada com o comércio internacional. E ela poderá ser um conceito completamente diferente do conceito de produtividade se o poder de compra crescer mais lentamente que a produção, isto é, se os termos de troca do país pioram a economia vai ser afetada pois isto vai alterar o padrão de vida das pessoas. Isso pode ser provado ao se analisar dados das contas públicas nacionais, mais precisamente o PNB real ou o “Poder de Compra do PNB” que é um dado divulgado pelo governo americano e avalia as exportações pelo que as pessoas conseguem comprar com o dinheiro proveniente delas.

Numa economia globalizada, em que se tem competição acirrada, ambiente turbulento e um futuro pouco previsível, as empresas são levadas a definir suas estratégias competitivas como forma de orientar suas ações e a aplicação de recursos, com o objetivo de aumentar suas possibilidades de sobrevivência e desenvolvimento. Um elemento comum às possíveis estratégias competitivas que a empresa possa selecionar é a produtividade. A produtividade é altamente importante, seja para empresas privadas, seja para instituições públicas. Pode-se mesmo dizer que onde há atividade de produção, de bens ou de serviços, a produtividade deve estar presente. Uma explicação informal para a produtividade é a relação entre "resultado" e "esforço dispendido". A relação será tanto melhor quanto maior o resultado e quanto menor o esforço dispendido na obtenção daquele. Em outras palavras, busca-se melhorar a produtividade através de um melhor resultado associado a uma alocação racional de recursos que permitam obtê-lo.

A disputa entre países por poder e status sempre existiu e continua existindo pois países que crescem mais rápido vêem suas posições políticas melhorarem. Mas é muito diferente afirmar que o crescimento de um país diminui o status de outro de afirmar que o crescimento reduz o padrão de vida do outro país, como afirma a retórica da competitividade.

Um outro problema que deve ser alertado a respeito deste assunto é que vários autores, defensores dessa visão da competitividade, cometem erros quando fazem afirmações quantitativas sobre magnitudes mensuráveis mas não apresentam os dados que confirmam suas afirmações ou não percebem que os próprios dados apresentados contradizem suas afirmações.

Um fato interessante é que os erros cometidos pelos defensores da competitividade não são aleatórios. Eles acabam sempre tendendo para uma mesma direção. A competição internacional parece sempre ser mais importante do que realmente é.

A idéia da competição internacional está se expandindo por alguns motivos específicos. Dentre eles podemos destacar o fato das imagens da competição serem emocionantes e emoções vendem. Um outro fato seria que, quando justifica-se as dificuldades econômicas através do fracasso de um país na competição internacional, faz parecer que essas dificuldades são mais fáceis de se resolver do que se fossem tratadas de forma correta. Por último, muitos líderes mundiais têm tido a metáfora da competição como aliada, utilizando-a como um de seus recursos políticos. Ela permite justificar escolhas difíceis ou às vezes até evitá-las.

A obsessão por esta questão da competitividade já atingiu um ponto que começou a distorcer as formulações de política econômica. Na realidade, são três os perigos quando se trata de competitividade: o primeiro é o gasto indevido do dinheiro público por parte dos governos para aumentar a competitividade. O segundo, é que isto poderia levar ao protecionismo e às guerras comerciais. O terceiro e último, poderia dar espaço para uma política governamental equivocada em várias questões relevantes.

Assim, chegamos à conclusão de que a preocupação excessiva e freqüente por parte dos países com a competitividade internacional não é a melhor forma para se alcançar um nível de desenvolvimento acelerado, uma vez que, na maioria dos casos, a competição não interfere no crescimento de uma nação. Pelo contrário, o comércio internacional pode inclusive auxiliar e estimular o desenvolvimento interno de um país. Vale lembrar que a busca por poder não pode ser confundida com a retórica da competitividade. Quando isso acontece, os países começam a utilizá-la como desculpa para determinadas atitudes e escolhas de políticas econômicas como por exemplo, a imposição de tarifas às importações de determinados produtos. Explicar a competitividade a nível nacional é, portanto, errado. O que se deve compreender são os determinantes da produtividade e o ritmo do crescimento dessa produtividade.

Mas é nesse contexto que surge o espaço para a utilização das chamadas políticas comerciais estratégicas que serão discutidas nos próximos capítulos.

II – ANÁLISE DAS POLÍTICAS COMERCIAIS ESTRATÉGICAS

II.1 – Justificativa ou não da proteção

O livre comércio se refere a situação em que o governo não intervém na economia e os cidadãos podem comprar bens de outros países ou vender para outros países. Ele vai gerar ganhos para ambas (ou mais) as partes envolvidas, uma vez que estimula o crescimento econômico e a criação de riqueza, como visto no capítulo anterior.

Apesar de toda a discussão a respeito da validade e da importância da retórica da competitividade no mundo econômico, a prosperidade de uma nação ainda é avaliada de acordo com sua capacidade de superar as nações rivais nos mercados mundiais. Alguns especialistas argumentam que países que adotam políticas para promover setores desejáveis⁶ de suas economias, ganharão às custas de países que não o fizerem. São três os critérios, apesar de muito questionados, que avaliam se determinada indústria é desejável : se ela possui um alto valor agregado por trabalhador, se ela paga altos salários ou se usa alta tecnologia.

Normalmente, espera-se que uma política intervencionista de um governo ativista seja justificada por alguma falha preexistente do mercado. O problema é que nem sempre, ou melhor, quase nunca, isto se verifica. Os economistas afirmam que existem dois tipos de falhas de mercado que justificariam uma intervenção governamental. Seriam elas : a primeira seria a incapacidade de uma empresa de alta tecnologia se apropriar dos benefícios gerados e consequentemente difundidos para outras empresas, e a segunda, a presença de lucros de monopólio em indústrias oligopolistas altamente concentradas.

Um forte motivo para o governo subsidiar uma indústria é a presença de externalidades (benefício social marginal do conhecimento) na produção dessa indústria. Ou seja, se ao produzir, as empresas de uma indústria geram um conhecimento do qual elas não podem se apropriar e as outras empresas se utilizam desse conhecimento sem pagar pelo seu uso, isso não se reflete nos incentivos das empresas. Se trata do mesmo argumento para as indústrias nascentes dos países menos desenvolvidos. Esse argumento é muito utilizado, principalmente quando a geração de conhecimento é o aspecto central do empreendimento de determinada

⁶ Indústria desejáveis são aquelas as quais o país mandará recursos inadequados sem uma explícita política governamental.

indústria. As empresas não podem se apropriar da totalidade dos conhecimentos gerados, outras empresas podem imitar as idéias e técnicas das líderes. Nas indústrias de alta tecnologia, as empresas destinam uma grande parte de seus recursos à melhoria da tecnologia, seja por gastos explícitos em pesquisa e desenvolvimento, seja assumindo perdas iniciais em novos produtos e processos para adquirir experiência.

Nesse caso, poderia-se perguntar qual o papel exercido pelas leis de patentes. O problema, é que elas dão pouca proteção aos inovadores. Sob a hipótese do *laissez-faire* as empresas de alta tecnologia não têm um incentivo forte para inovar cada vez mais.

James Brander e Barbara Spencer encontraram, durante os anos 80, uma nova justificativa para a utilização de políticas comerciais estratégicas no mundo econômico. A falha de mercado que daria origem a essa intervenção governamental seria a ausência de concorrência perfeita em algumas indústrias, por estas apresentarem um número muito pequeno de empresas realmente competitivas. A maioria delas apresenta um lucro muito maior do que o que montante de investimentos equivalentes em outros setores da economia pode render, são os chamados rendimentos excessivos. Esses economistas notaram que neste caso é possível que o governo intervenha para deslocar esses rendimentos excessivos das empresas estrangeiras para as domésticas.

A utilização das políticas comerciais estratégicas depende de uma avaliação exata da situação vigente. Mas nem sempre existe a disponibilidade de acesso a informações suficientes, de modo a utilizar a teoria de forma eficiente. A necessidade de informações se faz presente por não poder se considerar as indústrias isoladamente.

Por mais que uma política comercial adequada dê uma vantagem estratégica para uma determinada indústria, ela causará alguma desvantagem estratégica para outras empresas. É necessário que o governo tenha dados referentes às indústrias que competem por recursos entre si.

Se uma política comercial estratégica consegue superar essas críticas, ela ainda se defronta com o problema da retaliação estrangeira. As políticas comerciais estratégicas são vistas como “políticas de empobrecer o vizinho”, que aumenta o bem-estar em um determinado país à custa de outros países. Essas políticas dão possibilidade de uma guerra comercial que deixa todos os países em pior situação, uma vez que terão dificuldades em

comercializar seus produtos e importar os bens necessários para sua economia funcionar de forma eficiente.

Porém, a idéia de política comercial estratégica se reforça na confusão instaurada sobre o conceito de competitividade como discutido no capítulo anterior, com base em argumentos políticos de defesa dos interesses de determinados grupos (normalmente produtores) em detrimento de outros (normalmente consumidores). Dentre esses argumentos políticos estão a proteção de empregos e indústrias, a segurança nacional e a retaliação.

Uma política comercial estratégica não pode ser avaliada ao se perguntar se as indústrias contempladas cresceram. O fato das indústrias crescerem não significa que as políticas aceleraram o crescimento econômico, porque uma política intervencionista não acelerará o crescimento da economia como um todo a não ser que corrija uma falha de mercado.

II.2- Fatores que afetam a competitividade industrial

A natureza da competição e as fontes da vantagem competitiva diferem muito entre indústrias e, até mesmo, entre segmentos da mesma indústria. Várias fontes de vantagem competitiva devem ser levadas em conta e não se dependem de uma única fonte, como custos de mão-de-obra ou economias de escala. As empresas conseguem adquirir e manter suas vantagens competitivas na competição internacional através da melhoria, inovação e do aperfeiçoamento. Inovação através de novos produtos, novos métodos de produção, novas maneiras de comercializar, entre outras formas, as quais envolvem um esforço prolongado ou até descobertas drásticas de novas tecnologias. As firmas têm que se aperfeiçoar para que consigam permanecer no papel de líderes em seus mercados. Às vezes, isso pode até envolver a passagem da empresa para segmentos da indústria mais sofisticados. Porém, a inovação e o aperfeiçoamento requerem um investimento constante para que possam ser realizados. Segundo Michael Porter :

“... as empresas que obtêm vantagem competitiva numa indústria são, com frequência, aquelas que não só identificam a necessidade de um novo mercado ou o potencial de uma tecnologia nova como, também, agem cedo e mais agressivamente para explorá-la. Toda mudança estrutural significativa tem o potencial de anular as

vantagens competitivas dos líderes anteriores, criando nova oportunidade para mudança na posição competitiva através de uma ação rápida.”

Quatro podem ser os determinantes da vantagem de um país. São eles : as condições de fatores, ou seja, como o país se encontra em relação aos fatores de produção, como, por exemplo, infra-estrutura; as condições de demanda interna para os produtos ou serviços da indústria; a presença ou ausência no país de indústrias abastecedoras que sejam internacionalmente competitivas; e, por último, a estratégia, estrutura e rivalidade das empresas.

Porém, o interessante, é ver como o governo influencia através de suas políticas comerciais esses quatro determinantes. O governo pode influenciar positiva ou negativamente. Algumas formas de intervenção já foram mencionadas no capítulo anterior, como subsídios, tarifas entre outras. Mas o governo também exerce um papel fundamental para algumas indústrias nacionais que é o papel de comprador de muitos produtos relacionados com defesa, telecomunicações, aviões e várias outras coisas. A política do governo pode influenciar também na estrutura da estratégia das empresas, através de sua política fiscal ou das leis antitruste, por exemplo. Mas tem que se deixar claro que o governo não tem o poder de criar vantagem competitiva para um país. Ela apenas reforça os determinantes existentes, os quais, sem eles, não haveria vantagem competitiva para determinadas indústrias.

Hoje em dia, o conceito de vantagem competitiva vem tendo uma certa importância, mas o conceito realmente importante para a análise das políticas comerciais é o de vantagem comparativa.

II.3 – Tipos de políticas comerciais adotadas⁷

Apesar de questionarmos a eficiência das políticas comerciais estratégicas, temos que falar um pouco sobre cada uma das seis principais políticas vigentes no cenário mundial do comércio entre as nações. São elas: as tarifas, os subsídios, as quotas de importação, as restrições voluntárias às exportações, as necessidades locais e as políticas administrativas.

As tarifas são os instrumentos mais antigos e mais simples de política comercial. Uma tarifa é uma taxa cobrada sobre as importações e pode ser de duas categorias : uma tarifa

específica, onde é cobrada uma taxa única por cada unidade do bem importado, ou uma tarifa *ad valorem*, que é cobrada como uma proporção do valor do bem importado. As tarifas aumentam o custo dos produtos importados relativamente aos produtos domésticos. O interessante é saber quem ganha e quem perde com a implementação das tarifas. O governo ganha pois as tarifas aumentam sua receita. Os produtores domésticos ganham pois as tarifas lhes dão algum tipo de proteção contra os competidores estrangeiros uma vez que aumentam os custos das importações. Os consumidores perdem uma vez que têm que pagar mais por determinados produtos importados. Uma das conclusões que se pode ter é que o efeito das tarifas é ambíguo : a favor da produção e contra o consumo. Outra conclusão importante é que as tarifas reduzem a eficiência geral da economia. Isso porque elas incentivam firmas domésticas a produzir determinados bens que poderiam ser produzidos mais eficientemente no exterior. A consequência é uma utilização ineficiente dos recursos do país.

O subsídio é um pagamento por parte do governo a um determinado produtor doméstico. Os subsídios podem assumir várias formas : doação de dinheiro, uma taxa de juros para empréstimos mais baixa, o cancelamento de determinados impostos e a participação justa do governo nas firmas domésticas. Diminuindo os custos, os subsídios ajudam os produtores domésticos de duas formas : através do ganho de mercados para a exportação e através da competição contra os produtos importados de baixos custos. Com isso, o principal ganho para os produtores nacionais é o aumento da capacidade de competição internacional. Alguns defensores das políticas comerciais estratégicas dizem que os subsídios ajudam os produtores nacionais principalmente nas indústrias em que as economias de escala são importantes e quando o mercado mundial não é grande o suficiente para suportar um número razoável de firmas. Por outro lado, os subsídios têm que ser pagos de alguma forma. Normalmente os governos pagam os subsídios com os recursos da taxação sobre os indivíduos.

As quotas de importação são restrições diretas sobre a quantidade de algum bem importado por um país. As restrições são normalmente reforçadas pela distribuição de licenças à importação fornecidas a determinadas pessoas ou firmas.

Uma variante das quotas de importação são as restrições voluntárias às exportações. Uma restrição voluntária à exportação é uma quota no comércio imposta pelo país exportador. As

⁷ Seção baseada em Charles Hill

quotas de importação e as restrições voluntárias às exportações beneficiam os produtores domésticos, limitando a competição das importações, mas as quotas de importação prejudicam os consumidores pois aumentam o preço dos bens que são importados. Quando as importações são limitadas por uma quota para uma pequena porcentagem do mercado, o efeito é o aumento de preço dessa oferta estrangeira limitada.

A necessidade local se traduz na demanda que alguma fração específica de um bem seja produzida domesticamente. Essa necessidade pode ser expressa em termos físicos ou em valores. A questão da necessidade local tem sido amplamente usada por países em desenvolvimento para impulsionar suas manufaturas. Essa política também protege os produtores domésticos da competição internacional mas prejudica os consumidores, uma vez que eles se vêem diante de uma obrigação e também diante de custos de produção mais elevados que são repassados aos preços.

As políticas administrativas de comércio são regras burocráticas utilizadas para dificultar a entrada de importados em um determinado país. Assim como todas as outras políticas, as administrativas beneficiam produtores e prejudicam os consumidores locais.

II.4 – Lógica política das políticas comerciais estratégicas⁸

Uma forma de se pensar sobre os determinantes das políticas comerciais estratégicas ou outras formas de assistência por parte do governo em uma democracia, é pensar em um mercado de políticas de proteção onde os produtores que competem com os produtos importados são os demandantes e o governo é quem oferta.

Os produtores exercem uma pressão política muito forte na hora das eleições e inclusive utilizam parte do aumento esperado nas suas rendas para reforçar a pressão. Os governantes, por sua vez, são motivados pelo desejo de se manterem nos seus respectivos cargos e assim, pesam os prós e contras das pressões políticas por proteção.

Se uma indústria tem fundos para gastar em atividades de “lobby”, ela vai selecionar o nível desse gasto que renda o grau de proteção que maximize a diferença entre seus ganhos excedentes e os custos de fazer o “lobby”. Ou seja, as indústrias que procuram proteção tendem a investir em atividades de “lobby” até o ponto em que o custo marginal de mais um

⁸ Seção baseada em Krugman e Obstfeld

“lobby” (melhor dizendo, de se continuar a realizar essa atividade) se iguale à receita marginal oriunda das políticas feitas a seu favor. Porém, para que isso ocorra é necessário que a indústria tenha uma boa capacidade de organização de seus membros e consiga obter contribuições voluntárias indispensáveis para poder realizar o “lobby”.

Como podemos perceber, todas as formas de atuação do governo na economia, seja através da implementação de tarifas ou através de subsídios, beneficiam alguns grupos da sociedade em detrimento de outros segmentos. Os principais grupos opositores dessa proteção são os consumidores de produtos da indústria protegida, que sofrem com a diminuição da oferta desses produtos e conseqüentemente com seus preços mais elevados; as firmas que utilizam os produtos como insumos intermediários em seus processos produtivos; os exportadores e os investidores estrangeiros que se deparam com retaliações por parte de outros países contra seus produtos, pois esses outros já tiveram seus produtos taxados, por exemplo.

Esse grupo opositor também vai pressionar os governantes ameaçando-os através de seus votos nas eleições e também vão fazer “lobby” contra as medidas restritivas de comércio. Em alguns casos essa oposição e as dificuldades de organização por parte dos produtores são tão grandes que não vale a pena para uma determinada indústria praticar “lobby”, pois este já passa a ser uma atividade não tão lucrativa.

Por outro lado, o governo, tendo o papel de ofertante nesse mercado, tem que avaliar os custos de oferecer essa proteção. Esses custos podem ser muito baixos ou até mesmo negativos quando por alguma razão os consumidores (pagadores de impostos) não se importam que o governo assista à uma determinada indústria (isso ocorre quando eles percebem que a indústria passa por sérias dificuldades) ou quando eles não percebem que seria mais eficiente implementar outros tipos de ajuda que não as restritivas.

Mas, freqüentemente, esses custos são positivos e aumentam conforme aumenta o nível de proteção oferecida. Eles incluem a perda de votos e suporte financeiro recebidos dos consumidores e de membros de outras indústrias que são afetadas contrariamente pela política adotada. Esses custos também se traduzem na perda de aceitação popular referente ao governo, principalmente se a indústria beneficiada for a de um bem inelástico em que os consumidores não têm como substituir o consumo por outros produtos. Com isso, tem-se que comparar esses custos com os ganhos provenientes quando determinadas políticas são adotadas.

Com isso, podemos notar que nem sempre as políticas comerciais adotadas pelo governo na tentativa de ajudar uma determinada indústria da economia são benéficas para a sociedade como um todo. Para privilegiar alguns, outros têm que sair prejudicados. Logo, cada setor dessa economia (indústrias beneficiadas x grupo opositor-consumidores, exportadores...) vai pressionar os governantes na tentativa de obter as melhores situações a seu favor. Trata-se de um grande jogo de interesses regido pelas políticas de “lobby”.

II.5- As políticas comerciais estratégicas fazem sentido?

Apesar do objetivo principal ser uma liberalização do comércio cada vez maior, existem algumas situações em que a utilização de políticas comerciais estratégicas é justificável. Na teoria, essas políticas não seriam aceitáveis, mas na prática elas ocorrem e muitas vezes desencadeiam conflitos comerciais que necessitam de intervenção para suas resoluções.

O uso das políticas comerciais estratégicas como os subsídios por exemplo, é justificado quando existe alguma falha de mercado na indústria em questão. Essa falha de mercado pode se traduzir, como já foi dito, na incapacidade de uma empresa se apropriar dos benefícios gerados por ela, os quais são absorvidos por outras empresas ou na ausência de concorrência perfeita em algumas indústrias por apresentarem um número muito pequeno de empresas realmente competitivas. O problema é quando os países lançam mão dessas políticas comerciais sem que haja alguma falha de mercado, gerando assim, o descontentamento por parte das outras nações. As retaliações são formas de demonstrar essa insatisfação ocasionada, segundo Paul Krugman pelas “políticas de empobrecer o vizinho”.

Na primeira falha de mercado citada, que ocorre principalmente nas empresas de alta tecnologia, o difícil é saber qual o nível adequado de ajuda tem que ser dado à uma determinada empresa já que é muito difícil saber, quantitativamente, como ela está sendo prejudicada por ter suas inovações “copiadas”. Não se pode ter uma idéia exata, está na natureza das externalidades que, nesse caso, são difíceis de mensurar. Se trata de benefícios que não têm um preço de mercado. Às vezes um país tem um incentivo limitado em intervir nas indústrias de alta tecnologia, porque, no mundo atual, cada vez mais globalizado, o conhecimento gerado por uma determinada indústria é rapidamente difundido.

Já quanto a segunda falha de mercado, o problema é afirmar com confiança, como o lucro de uma determinada empresa depende de suas decisões. Se o governo obtiver uma informação

errada quanto a isso, pode intervir de maneira equivocada, acarretando assim elevados custos para a sociedade como um todo.

III – POLÍTICAS COMERCIAIS ESTRATÉGICAS X OMC⁹

A Organização Mundial de Comércio, a OMC, foi resultado da Rodada Uruguaí que levou cerca de sete anos de negociações para ser concluída e envolveu mais de cem países. No final do ano de 2002 a OMC vai completar oito anos de existência. A OMC tem o mesmo *status* jurídico de outras organizações como o Banco Mundial e o FMI.

A OMC é uma organização que foi criada com o intuito de supervisionar o comércio internacional e implementar os acordos negociados nas rodadas multilaterais, além de coordenar a negociação de novas regras. Serve também como um grande “tribunal” para os conflitos do comércio internacional. Ela se baseia em princípios de comércio internacional desenvolvidos ao longo dos anos e consolidados em acordos comerciais estabelecidos nas rodadas de negociações multilaterais no âmbito do GATT – Acordo Geral de Tarifas e Comércio.

Nesse contexto, o principal objetivo da OMC é o de reforçar e ampliar a liberalização do comércio internacional como necessidade para o desenvolvimento do mundo moderno. As relações comerciais mais importantes do mundo atual estão subordinadas às regras da OMC.

Atualmente, 144 países fazem parte da OMC, dentre eles : África do Sul, Albânia, Alemanha, Angola, Israel, Itália, Jamaica, Japão, Brasil, Canadá, Estados Unidos, Portugal e China.

III.1 – Fatores determinantes para a criação da OMC

Quatro são os fatores principais que marcam o cenário do comércio internacional : o primeiro seria a substituição de um modelo bipolar de comércio internacional por um modelo multipolar indefinido. A “guerra” comercial que era travada entre EUA e URSS acabou com a queda do Muro de Berlim. Atualmente várias potências disputam a liderança mundial no campo comercial, entre elas o Japão, a China e a Comunidade Européia. Como não existia mais um árbitro para as regras do comércio internacional, a OMC assume esse papel ao ser criada em 1995.

⁹ Capítulo baseado em Vera Thorstensen, *As Regras do Comércio Internacional e a Rodada do Milênio*

O segundo fator seria a reorganização econômica dos países em acordos regionais de comércio. No início achava-se que esses acordos seriam prejudiciais ao objetivo maior de liberalização do comércio, mas com o passar do tempo viu-se que não se formaram blocos fechados de países. Esses acordos podem ser de quatro tipos : zonas de livre comércio, uniões aduaneiras, mercados comuns e uniões monetárias. Podem ser feitos por via intergovernamental ou através da criação de instituições supranacionais. Dentre os acordos mais conhecidos estão o NAFTA, o MERCOSUL e a UE (União Européia). Porém, a OMC teve que criar regras para que a formação desses acordos não criasse barreiras ao comércio internacional através da discriminação das nações que não fizessem parte dos respectivos acordos.

O terceiro fator trata do papel das transnacionais no comércio internacional, que cada vez mais atuam como agentes de comércio exterior, influenciando a política interna dos países onde estão sediadas. As empresas transnacionais são grandes firmas que manejam capital próprio e de outros (têm fácil e grande acesso ao crédito) na aquisição de matéria-prima, maquinaria, de tecnologia e levam a sua produção às diversas partes do globo, em face de racionalização, na organização de seus serviços e de sua administração, e da influência junto aos órgãos governamentais. Seus investimentos são "verticalizados" buscando cada vez mais investir em setores diferentes e ampliar seus lucros. Também têm facilidade de "engolir" as empresas concorrentes dos países em que se instalam, reduzindo a concorrência aos seus produtos. Algumas delas chegam até a interferir no governo dos países onde se instalam, através de *lobby* na política ou através de financiamento de guerrilhas ou similares a fim de desestabilizar os governantes que se opõem à sua influência. Com isso, o comércio intra-indústria¹⁰ e intra-firma se desenvolve a passos largos, ou seja, exportações e importações se desenvolvem dentro dos mesmos setores industriais, o que altera a lógica da especialização das exportações por país e por tipo de produto. Logo, a OMC também tem que ter regras para as transnacionais que na maioria das vezes não são controladas pelos governos.

O quarto e último fator determinante do cenário internacional é o fim da fronteira entre políticas internas e políticas de comércio internacional proveniente do fenômeno da

¹⁰ O comércio intra-indústria produz ganhos com base em economias de escala porque permite que o país seja beneficiado através de mercado maiores.

globalização. Atualmente o mundo está cada vez mais integrado, o que ocasiona uma aceleração dos fluxos de comércio e investimento. Com isso, novos padrões de comércio estão surgindo em que os governos passam a ter papel fundamental na criação e no apoio ao desenvolvimento de vantagens comparativas para a indústria nacional. Por isso as políticas internas afetam cada vez mais o comércio internacional. Trata-se na realidade de um “caminho de mão dupla”, onde as políticas nacionais afetam e são afetadas pelo comércio internacional. Por causa disso, também se fez necessária a criação da OMC para controlar as regras de conduta em níveis multilaterais.

III.2 – Objetivos e Funções da OMC

A OMC tem como principal função ditar as regras do comércio internacional com o objetivo de evitar que os países envolvidos em algum tipo de negociação comercial cometam abusos que possam prejudicar as demais partes envolvidas. A OMC surgiu de um acordo em Bretton Woods que tinha como intuito criar um ambiente de maior cooperação na área da economia internacional, com um comércio mais integrado, mais viável e duradouro. Esse acordo foi baseado na criação de três instituições internacionais : o FMI (Fundo Monetário Internacional), o Banco Mundial e a OIC (Organização Internacional do Comércio) que nunca chegou a existir.

Vale a pena sintetizar os objetivos básicos da OMC, os quais em sua maioria foram herdados do GATT (Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio) e desenvolvidos ou modificados ao longo dos anos. Dentre estes objetivos está a melhoria dos padrões de vida nos países envolvidos em negociações comerciais, assegurando o pleno emprego, utilizando os recursos naturais da maneira mais eficiente possível para garantir um determinado nível de desenvolvimento sustentável procurando proteger o meio ambiente. Também se sabe que é preciso que países em desenvolvimento possam adquirir uma parcela relativa do crescimento do comércio internacional correspondente às suas necessidades de desenvolvimento. Visa-se também a redução substancial de tarifas e de todos os possíveis obstáculos ao comércio internacional assim como a necessidade de se acabar com a discriminação nas relações de comércio por parte das nações envolvidas. As nações devem seguir as regras estabelecidas no Acordo Geral que visam a liberalização do comércio e tudo que ficou estabelecido nas rodadas de negociação que já foram realizadas.

Um elemento que a curto e médio prazo não deixa de ter uma grande relevância é o fato que decorre da formulação mais coerente da política econômica nacional. Um país enquanto se desenvolve à margem de toda a espécie de cooperação e integração, pode levar a cabo a política que melhor lhe pareça, desde que seja compatível com as suas aspirações unilaterais. A participação em determinados organismos internacionais ou a adesão a acordos do mesmo tipo (FMI, GATT entre outros) supõe já a aceitação de uma certa disciplina monetária e comercial. Não obstante, a integração econômica, pelos maiores compromissos que envolve, e pelos maiores riscos que implica, geralmente obriga de forma mais marcante ao melhoramento da própria política econômica e à realização de transformações importantes na estrutura econômica nacional.

Sendo assim, a OMC tem a função de implementar e administrar as regras já estabelecidas, além de criar condições favoráveis às negociações comerciais de seus estados-membros. Também é responsável por fazer as revisões periódicas nas políticas de comércio externo de todos os seus membros e atuar também como “tribunal”, administrando os problemas decorrentes do entendimento de regras e soluções de controvérsias entre os países.

III.3 – Políticas Comerciais Estratégicas x Regras de Comércio

Dessa forma podemos perceber que os objetivos de comércio perseguidos pela OMC como órgão controlador do comércio internacional, tal como uma liberalização cada vez maior do comércio com os países cada vez mais integrados, são conflitantes com os interesses comerciais de determinados países, principalmente os mais desenvolvidos, que acabam “se fechando” e de certa forma prejudicando os demais países em desenvolvimento que estão à busca de condições para se tornarem nações bem desenvolvidas.

Logo, os objetivos principais da OMC vêm sendo questionados dentro do novo contexto em que se encontra o cenário do comércio internacional. Com a globalização, comércio e investimento deixam de ser formas alternativas de penetração no mercado externo e passam a ser formas complementares. Os meios de produção e os consumidores estão cada vez mais globalizados graças ao desenvolvimento tecnológico ocorrido principalmente na última década.

Com isso, fica cada vez mais complicado dar uma identidade nacional aos produtos que as empresas de determinado país venham a produzir. É preciso que as novas regras de comércio

internacional estejam sujeitas às exigências econômicas de melhor eficiência, porque as nações, apesar de teoricamente estarem engajadas em prol do desenvolvimento comum de todos os países envolvidos no Acordo¹¹, visam sempre em primeiro lugar seu próprio desenvolvimento, que se dá em boa parte através do comércio internacional, com a utilização por exemplo, de suas vantagens comparativas. O tratamento não discriminatório também passou a ser um assunto muito discutido entre as novas regras da OMC. Com o mundo cada vez mais integrado, a especialização das nações na produção de determinados produtos é evidente, o que torna a preocupação com as políticas econômicas internas apenas uma pequena parte do todo. Hoje em dia os países se preocupam cada vez mais com o efeito de suas políticas econômicas a serem adotadas no âmbito internacional, com o intuito de evitar ao máximo possíveis conflitos.

Diante deste novo contexto internacional, algumas regras passaram a ter mais importância tal como impedir a discriminação entre empresas com base na nacionalidade dos detentores do capital, impedir a distorção desnecessária à operação das forças de mercado ou a limitação à entrada e saída das empresas, garantir o funcionamento eficiente do mercado global entre outras. Porém, apesar deste novo contexto, a OMC não deixou de lado questões fundamentais como a diminuição progressiva das barreiras ao livre comércio existentes no cenário internacional, como por exemplo, tarifas, quotas, subsídios entre diversas outras.

¹¹ Isso só seria possível se todos os países tivessem acesso equivalente a insumos e a consumidores de modo a garantir uma alocação eficiente desses recursos através da livre competição.

IV- CASOS DE POLÍTICAS COMERCIAIS ESTRATÉGICAS

Este último capítulo será destinado a apresentação de alguns casos que apresentam, em sua transcorrência, o uso de algum tipo de política comercial. Serão abordados quatro casos conhecidos, de grande relevância para o cenário internacional. São eles:

- A origem das sanções comerciais canadenses às importações de produtos brasileiros
- A reserva de mercado da informática no Brasil
- O caso Boeing x Airbus
- A proteção à indústria de semicondutores norte-americana

IV.1- Embraer x Bombardier¹²

A guerra desencadeada entre Brasil e Canadá, mostrou a face selvagem das disputas na arena do comércio internacional. Em uma atitude inédita, o governo canadense suspendeu a importação de carne brasileira sob a alegação de não dispor de informações suficientes para se convencer de que o produto brasileiro estivesse livre da fatal doença da vaca louca. Embora o Canadá negue, ninguém tem dúvida de que o bloqueio canadense não passa de uma represália na disputa dos dois países pelo bilionário mercado de aeronaves regionais, uma briga que se arrasta há quatro anos na Organização Mundial do Comércio (OMC). O Canadá anunciou o boicote sem aviso prévio, não consultou a OMC, o que é de praxe, e não esperou que o governo brasileiro mandasse a papelada sobre os controles sanitários contra a doença.

Como já foi dito, o pano de fundo para toda essa questão são as divergências entre a Embraer, empresa brasileira de construção de aviões e a canadense Bombardier.

A Embraer é a quarta maior fabricante de aeronaves comerciais do mundo, posição alcançada graças à excelência de seus produtos e à tecnologia de ponta no segmento aeroespacial. Com mais de 30 anos de experiência em projeto, fabricação, comercialização e pós-venda, a empresa já entregou cerca de 5.500 aviões, que estão em operação nos diversos pontos do globo. Desde 1999 a Embraer é o maior exportador brasileiro e emprega atualmente mais de 11.000 funcionários, contribuindo para a geração de mais de 3.000 empregos

¹² Referência bibliográfica desta seção e da seção IV.3 : www.estadao.com.br

indiretos.

Fundada em 1969 como empresa estatal de capital misto, ela foi privatizada em 1994. Em 1999, a Embraer formalizou uma aliança estratégica com um grupo formado pelas maiores empresas aeroespaciais européias - Dassault Aviation, EADS, Snecma e Thales, que adquiriram 20% do capital votante da empresa. Alianças desse tipo facilitam o acesso a novas tecnologias, além de incrementar os processos de fabricação e desenvolver novos mercados para os produtos da empresa, facilitando a entrada em mercados mais fechados e competitivos.

Seus primeiros aviões de sucesso no exterior, foram o Bandeirante e o Xingú, turbo-hélices, que invadiram o mercado brasileiro e norte-americano em suas categorias e elevaram o nome da empresa como indústria internacional de aviação regional e comercial. Mas como empresa estatal era deficitária, o governo federal resolveu leiloar a empresa num dos diversos leilões promovidos pelo BNDES e hoje é um grupo saudável, poderoso e muito lucrativo, num mercado extremamente competitivo. A Embraer possui toda uma família bem sucedida de aviões comerciais voltada à aviação regional, detendo hoje 45% do mercado mundial de jatos de transporte regional. A empresa detém também um importante papel estratégico na aviação militar brasileira, que possui hoje entre seus equipamentos, 50% de modelos fabricados pela Embraer. Outras 20 forças aéreas mundiais utilizavam suas aeronaves militares em fins de 2001.

A Embraer, embora menor que a Bombardier, já tivera de superar diversas concorrências anteriores desse tipo, como por exemplo quando brigou com a Pilatus suíça (Tucano X PC.7/PC.9) e quando enfrentou o consórcio SAAB/Fairchild para colocar seu EMB-120 Brasília num mercado dominado há quase dois anos pelo SF 340.

O faturamento bruto da empresa em 1999 foi de R\$ 3.378,7 milhões, em 2000 foi de R\$ 5.230,7 milhões, aumentando para R\$ 6.989,2 milhões em 2001. Esses números foram conseguidos graças ao subsídio que o governo federal concedeu a Embraer, através de um programa de subsídios à exportação (PROEX) em que o governo brasileiro obriga seus próprios contribuintes a subsidiarem as exportações da Embraer financiando a juros mais baixos a fabricação de aviões pela empresa, beneficiando desta maneira os usuários de seus aviões em todos os continentes. Além do próprio governo dar preferência aos aviões da Embraer na hora de ampliar ou substituir sua frota, mesmo que os preços da empresa não sejam aqueles que geram a situação mais eficiente para o país. Com estes subsídios torna-se

mais fácil para a Embraer competir com a Bombardier, oferecendo um preço melhor no mercado mundial.

Assim, para vingar-se dos subsídios brasileiros que considera injustos, o governo canadense está preparando-se para punir os consumidores canadenses de produtos brasileiros. O Canadá, no ano 2000, obteve da Organização Mundial do Comércio (OMC) autorização para impor sanções comerciais contra as importações brasileiras de forma a compensar seus prejuízos. Decisões anteriores da OMC estabeleceram que o PROEX viola acordos comerciais internacionais.

Porém, o Brasil não deveria temer os problemas concentrados na balança comercial pois, como afirmou John Stuart Mill, "uma mercadoria importada é sempre paga, direta ou indiretamente, com o produto de nossa própria indústria". Quanto mais os produtores brasileiros exportarem, tanto mais precisarão importar, ou então deverão investir no exterior.

Um argumento canadense é que a Embraer subsidiada tira participação de mercado da Bombardier, se traduzindo em perda de empregos no Canadá. O argumento do emprego é acima de tudo um estratagema retórico usado por interesses especiais que estão com medo de suas próprias perdas ou dos custos de ajuste. O número de empregos num país não é um padrão de eficiência econômica ou de prosperidade. Se o fosse, poderíamos criar muitos empregos no transporte em terra e água e tornar-nos muito ricos, banindo tanto a Bombardier quanto a Embraer. Na realidade, os empregos protegidos na Bombardier são perdidos em outras partes da economia canadense.

Outro argumento para a retaliação comercial é que as vantagens competitivas da Embraer são em parte artificiais, criadas pelos subsídios do governo, como sugerem as investigações da OMC. O livre comércio deveria seguir as vantagens comparativas reais, não as artificiais. Uma das respostas para esse argumento é que somente os processos de mercado podem determinar o que são as vantagens comparativas reais. Por exemplo, não podemos ter certeza de que as vantagens artificiais da Embraer não são contrabalançadas por subsídios gerais que a Bombardier recebe de seus próprios governos provincial e federal. A OMC apenas dita regras sobre os subsídios orientados para a exportação. Além disso, não há problema se alguns consumidores do mundo (inclusive os canadenses, que viajam em aviões da Embraer em alguns vôos da Continental Airlines nos Estados Unidos), tiram vantagens de subsídios oferecidos pelos contribuintes brasileiro.

De um ponto de vista econômico, a melhor situação comercial é multilateral, livre e sem impedimentos. A segunda melhor situação é que seus próprios governos não os proibam de comercializar, mesmo que governos estrangeiros intervenham no comércio. A pior situação consiste em acrescentar o protecionismo de seu próprio governo ao protecionismo estrangeiro.

Uma linha mais séria de argumentação afirma que a retaliação por parte do governo canadense contra alguns exportadores brasileiros poderia obrigar o governo brasileiro a corrigir sua maneira de agir, a acabar com os subsídios e, desta forma, a parar de causar obstáculos às exportações canadenses. Neste sentido, os acordos comerciais e as organizações internacionais são úteis para evitar que os interesses especiais levem o mundo à pior situação - o protecionismo multilateral.

Do ponto de vista moral, também existe alguma injustiça em proteger os ricos acionistas ou os operários de altos salários da Bombardier contra os pobres trabalhadores brasileiros, e em detrimento dos consumidores canadenses de produtos brasileiros.

A retaliação comercial não tem nenhum sentido econômico e não é moralmente defensável. Em vez disso, deveríamos encontrar maneiras de evitar que os governos proibissem seus cidadãos de comercializar livremente. A disputa por mercados de milhões de dólares ditam regularmente embates assim, e não foram poucos os fabricantes que no passado chegaram combalidos ao fim dela, ou faliram.

IV.2- A reserva de mercado da informática no Brasil¹³

A indústria de computadores apresenta, desde sua criação, nos anos 50, um dinamismo sem paralelo na história da indústria, tanto em termos de mudança tecnológica como de crescimento de mercado. Do ponto de vista técnico, as sucessivas gerações de computadores produziram melhorias fantásticas se comparadas com a evolução de outros setores industriais modernos, tais como as indústrias automobilística e aeronáutica. Este fato é evidenciado pela conhecida analogia feita em 1985, de que se tais produtos tivessem evoluído tanto quanto os computadores nos últimos 30 anos, um Rolls Royce custaria 2,75 dólares e andaria 1,3 mil quilômetros com um litro de gasolina, enquanto que um Boeing 767 custaria apenas 500 dólares e daria a volta ao mundo em 20 minutos, usando apenas 19 litros de combustível.

¹³ Seção baseada em Paulo Bastos, *Computadores Brasileiros e Indústria Brasileira de Computadores*.

A dramática redução de custos dos computadores, associada a uma multiplicação de suas aplicações técnicas potenciais, levou a indústria a se posicionar entre as mais importantes do mundo já no início dos anos 80. A receita gerada pela indústria de computadores atingiu a US\$ 110 bilhões em 1983, quase o dobro do faturamento da indústria siderúrgica e praticamente o mesmo valor apresentado pelos três grandes fabricantes de automóveis naquele ano. Apenas as empresas petrolíferas eram mais ricas com um faturamento de US\$ 500 bilhões em 1983.

Os Estados Unidos vêm dominando amplamente o mercado mundial de computadores, com uma participação variando de 75% a 80% durante a década de 70. Isto ocorre em função do peso da IBM, empresa que domina a maioria dos segmentos do mercado em praticamente todos os países ocidentais, conferindo à indústria de computadores uma estrutura bastante concentrada. No entanto, o dinamismo apresentado pela tecnologia microeletrônica e suas aplicações ao processamento de dados vem proporcionando uma sucessiva fragmentação do mercado, criando simultaneamente novos mercados e oportunidades para novas empresas. Estas duas características da indústria — concentração e fragmentação — operam de forma paradoxal em relação à estrutura da indústria. Enquanto a primeira reduz o número de empresas e a oportunidade de crescimento das firmas não-líderes, a segunda contribui para a sobrevivência de um setor independente. Tal processo ocorre em etapas distintas do ciclo de vida do produto. No início do ciclo há uma tendência à fragmentação e, na medida em que os novos segmentos crescem, ocorre a entrada dos grandes fabricantes, dando origem ao processo de concentração.

Uma outra tendência observada no mercado foi de cooperação entre empresas de diferentes segmentos do mercado. A integração de computadores, dentro da concepção de redes públicas ou privadas, tem levado o mercado a buscar soluções globais ou integradas às suas necessidades de informática. Os consumidores, especialmente as grandes corporações, não querem ficar trancados em equipamentos “stand alone” que não se comuniquem entre si. Ao contrário, buscam soluções em que módulos e equipamentos como micros, periféricos e mainframes possam partilhar seus recursos de processamento e banco de dados entre si. Em conseqüência, empresas especializadas tendem a buscar associação e/ou compatibilidade com outros fornecedores, de forma a concorrer com grandes empresas que ofereçam uma linha

completa de produtos. O crescimento do mercado de computadores está associado não só ao aumento dos usuários dos sistemas existentes mas também à abertura de novas aplicações.

A indústria está se fragmentando em diversos nichos especializados, na medida em que se amplia o processo de difusão. Nos anos 60, a indústria oferecia um único produto, o computador mainframe de uso geral. Hoje, o mainframe é apenas um dos vários segmentos do mercado e, apesar de sua importância no faturamento global da indústria, o produto já deixou de exercer um papel dominante. Com a difusão dos microcomputadores, viabilizou-se a filosofia do processamento distribuído, permitindo assim o desenvolvimento de uma indústria independente de software. Novas aplicações geralmente requerem o desenvolvimento de novos produtos, tanto em termos de hardware como de software. Em consequência, surgem novos nichos de mercado em áreas como computação pessoal, gerenciamento de pequenas e médias empresas, controle de processos, automação bancária e processamento em rede.

As empresas líderes da indústria de computadores nem sempre entram imediatamente nos novos mercados. Isso ocorre devido a três causas principais: primeiro, porque não são rápidas o suficiente para descobrir novos nichos; segundo, por não contarem com recursos humanos críticos para determinada aplicação e, por fim, por preferirem esperar o crescimento e melhor definição do mercado para então lançarem seus produtos, adotando assim uma estratégia tipicamente defensiva.

A demora das grandes empresas em fazerem sua entrada nos novos fragmentos do mercado cria oportunidades para o surgimento de novas empresas. As barreiras à entrada nos novos mercados são geralmente baixas, na medida em que o fator de produção crítico nesta etapa do ciclo da vida do produto é a capacidade técnica. Pequenas equipes técnicas engenhosas têm sido capazes de projetar e desenvolver produtos para nichos específicos de mercado e dar origem a novas e bem sucedidas empresas. O exemplo mais significativo deste processo ocorre no mercado dos microcomputadores, um nicho que surgiu apenas no final dos anos 70. A Apple Computer, fundada em 1976, por dois jovens técnicos praticamente sem capital, é hoje uma das 500 maiores empresas americanas com faturamento superior a US\$1 bilhão em 1984.

A entrada de novas empresas foi facilitada pelo desenvolvimento dos circuitos integrados de larga integração (chips VLSI) ou microprocessadores. Um microprocessador traz embutido a arquitetura básica requerida pelo microcomputador definindo funções como entrada e saída

de dados, operações lógicas e aritméticas e memória principal. Como tais dispositivos são fabricados e vendidos no mercado por empresas independentes (Motorola, Intel, Zilog), a tarefa de projetar microcomputadores se torna muito mais simples. O projeto dos antigos mainframes era muito complexo, pois exigia a definição de cada etapa da lógica do computador, a partir de elementos discretos e circuitos de baixa integração. Tal processo requeria elevados recursos técnicos em projeto e simulação, que ficavam muito além das possibilidades das pequenas empresas. Em consequência, havia uma barreira tecnológica à entrada de novas empresas, que, associada à barreira financeira e ao absoluto domínio de mercado exercido pela IBM, fizeram com que a estrutura da indústria de computadores mainframes ficasse praticamente inalterada nos últimos 25 anos. A evolução dos microprocessadores criou mercados especializados, cuja liderança é atualmente exercida por novas empresas. Alguns destes nichos já atingiram proporções expressivas, tais como computadores pessoais (US\$ 11 bilhões) e unidades de disco flexíveis (US\$ 500 milhões em 1984). O mais interessante é que nenhuma empresa consegue liderar todos estes mercados, deixando assim brechas para novas entradas.

O processo de especialização e fragmentação segue o rastro das contínuas transformações que ocorrem na tecnologia eletrônica digital. Trata-se de uma indústria fluida, com ciclos de vida às vezes tão rápidos que empresas inovadoras não têm sequer a garantia de retorno dos investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P & D) de produtos bem sucedidos. A própria sobrevivência das empresas está constantemente ameaçada por novos (e inesperados) requerimentos do mercado e pelas necessidades crescentes de investimento e capacitação tecnológica resultantes.

A Política de Informática Brasileira foi objeto de vários estudos de cunho acadêmico, profissional e jornalístico. Tais estudos analisavam os aspectos econômicos, sociológicos e políticos que determinaram a origem e evolução da atuação governamental no setor desde o início dos anos 70. A maioria destes estudos foi realizada em universidades americanas, como a Harvard Business School, ou organismos internacionais, como o Banco Mundial.

A principal característica da política brasileira de informática foi a ênfase à capacitação tecnológica local. Isso representou um marco em termos de política industrial, na medida em que esta preocupação esteve presente de forma apenas secundária nos planos de desenvolvimento de outros setores industriais.

Outra inovação foi a adoção do conceito, plenamente justificado empiricamente, de que capacitação nacional só é obtida por empresas genuinamente nacionais, com autonomia decisória sobre o processo de seleção e desenvolvimento de tecnologias. Isso conduziu a implementação da política de reserva de mercado para empresas nacionais nos setores mais dinâmicos da indústria. Essa política consistia numa proibição total das importações relativas à esta indústria, mesmo que isso gerasse uma piora para a população como um todo, que era obrigada a comprar os produtos nacionais.

Os objetivos básicos da política de informática foram incorporados pelos diferentes arranjos institucionais que vieram suceder à Capre na condução da ação do setor público no setor. A Capre, órgão subordinado ao Ministério do Planejamento, foi substituída em 1979 pela Secretaria Especial de Informática (SEI), vinculada ao Conselho de Segurança Nacional. Apesar da ampla reorganização dos quadros dirigentes, a SEI não só manteve como ampliou o raio de ação da política de informática, passando a incorporar novas áreas (microeletrônica, superminicomputadores etc.) no âmbito da reserva de mercado.

Em 1984, a política para o setor deixou de ser de competência exclusiva do poder executivo. Precedido de um intenso debate público em que se envolveram associações de classe, parlamentares e empresários, o Congresso Nacional aprovou, quase unanimemente, a chamada "Lei de Informática". A Lei referendou os princípios básicos de capacitação tecnológica e reserva de mercado e democratizou o processo decisório através da criação do Conselho Nacional de Informática e Automação (CONIN). O CONIN é formado por representantes do setor público (ministérios) e privado (órgãos de classe, associações empresariais e profissionais) e tem por função debater e decidir sobre os rumos da política nacional para o setor.

A "Lei de Informática" foi regulamentada através do Plano Nacional de Informática e Automação (Planin) aprovado pelo Congresso em fins de 1985. O Planin não só referendou os objetivos anteriormente fixados como também reforçou os instrumentos de ação com a introdução de incentivos fiscais. Assim, além do benefício da reserva de mercado para empresas nacionais, o setor passou a contar com incentivos para atividades de P&D, formação de recursos humanos, capitalização através de um esquema de dedução do imposto de renda para compra de ações de empresas de informática semelhante ao existente para a Embraer, isenções de IPI e impostos de importações para investimentos em ativo fixo, entre outros. Os

incentivos fiscais deveriam proporcionar recursos para a capitalização e desenvolvimento tecnológico da empresa nacional em uma fase crítica para sua sobrevivência. Até então, o setor não dispunha de qualquer incentivo financeiro e a capitalização das empresas se dava principalmente através de recursos obtidos no mercado reservado. Diante dos crescentes desafios tecnológicos e competitivos a nível mundial, seria difícil manter o mesmo ritmo de desenvolvimento sem recursos adicionais. A reserva de mercado foi definida como um instrumento temporário pela Lei de Informática. Os incentivos se destinariam a criar instituições sólidas capazes de enfrentar a competição com empresas multinacionais a partir de sua eventual alteração.

Apesar de seu sucesso, a política de informática enfrentou sérios desafios a nível interno e externo. A nível interno, o principal problema da política de informática foi sua desarticulação com outros segmentos do chamado "complexo eletrônico", ou seja, os setores de comunicações e eletrônica de consumo. Apesar da crescente convergência, a política do governo brasileiro para os setores de informática, comunicações e eletrônica de entretenimento divergia quanto aos objetivos e instrumentos de ação. O setor de informática, conforme vimos, estava subordinado ao Ministério da Ciência e Tecnologia, e tinha como objetivo explícito a capacitação tecnológica e como instrumento principal de política a reserva de mercado para empresas nacionais. Cada setor tinha uma estrutura industrial distinta, o que dificultava sua integração em "conglomerados eletrônicos". Assim, perdia-se a oportunidade de gerar economias de escala e escopo inerentes à produção diversificada. Além disso, a experiência industrial e tecnológica acumulada por empresas de um setor raramente se transferiam aos demais, atrasando assim o processo de capacitação nacional. Outro problema é que a política deu pouco estímulo à formação de recursos humanos altamente qualificados para atividades de P&D.

No plano externo, o principal problema defrontado pela política de informática eram as pressões do governo norte-americano contra a exclusão de empresas estrangeiras do mercado de pequenos computadores. As pressões ocorriam desde fins da década de 70, através de pronunciamentos informais de dirigentes americanos ou organismos bilaterais de comércio. Em 1985, o governo americano iniciou uma investigação, chamada "301", para fundamentar suas acusações de práticas "lesivas" ou "desleais" por parte do Brasil. O Brasil reunia condições políticas internas, através principalmente do Congresso Nacional e associações

profissionais para resistir às pressões americanas pela abertura do mercado a empresas multinacionais. No entanto, o conflito era desgastante, na medida em que se repetiam ameaças de retaliação dos EUA às exportações de manufaturados brasileiros. A questão da dívida externa também podia ser usada como instrumento adicional de pressão contra a política brasileira para o setor.

A indústria brasileira caminhava para uma maior maturidade dentro de um ambiente competitivo mais compatível com a realidade econômica, tecnológica e mercadológica local. A reserva de mercado foi, contudo, um instrumento político temporário, devendo, de acordo com a Lei de Informática votada pelo Congresso Nacional em novembro de 1984, se estender pelo prazo de oito anos. A lei teve amplo apoio público, a nível político, empresarial e profissional. Sendo assim, apesar de existirem pressões para sua alteração antes de 1992, o cenário foi o de manutenção dos princípios gerais da lei dentro do prazo previsto. Isso não quer dizer que não apareceram brechas na reserva de mercado, como consequência de mudanças tecnológicas radicais que alteraram as barreiras existentes entre pequenos e grandes computadores ou mesmo em função da forma de implementação e regulamentação da lei. Mas, o leque de interesses nacionais envolvidos na política, assim como o poder de mobilização dos agentes nacionais contra eventuais mudanças de rumo em suas diretrizes básicas, foi suficientemente amplo para assegurar seu cumprimento no prazo estabelecido. Mas o que aconteceria com a política de reserva de mercado após seu prazo de vigência? O cenário foi o de mudanças na forma e conteúdo de proteção oferecida às empresas nacionais. Embora os empresários nacionais tivessem interesse em preservar a política atual e se dispusessem a lutar por sua manutenção, existia um certo ceticismo quanto ao sucesso desta proposta.

A percepção dos empresários quanto à transitoriedade da política de reserva de mercado teve uma importante influência sobre a formulação de estratégias competitivas. Mas, nem todas as empresas tinham condições de formular estratégias claras para o futuro. As empresas pequenas, orientadas para nichos de mercado, geralmente trabalhavam dentro de um horizonte temporal de curto prazo. Nestas firmas, a pressão para desenvolver o mercado ou produzir equipamentos para atender a demanda existente era tão grande que os problemas eram enfrentados empiricamente na medida que iam surgindo e não como resultado de uma análise das condições futuras. As empresas maiores por sua vez, já conseguiam definir melhor uma

estratégia orientada a enfrentar uma possível mudança na política governamental. Neste grupo, estão incluídas, naturalmente, as empresas multinacionais que atuavam direta ou indiretamente no mercado brasileiro.

IV.3– Boeing x Airbus

Criada oficialmente em 1970, a Airbus Industrie é o resultado de estudos e negociações iniciados entre governos e fabricantes da França, Reino Unido e Alemanha, alguns anos antes, com vistas a oferecer ao mercado europeu uma aeronave de fuselagem larga com capacidade para cerca de 300 passageiros. A Europa era, na época, responsável por cerca de 25% do mercado mundial de aeronaves de passageiros, mas apenas 10% de sua frota era composta de aviões produzidos por fabricantes do continente. O consórcio da Airbus Industrie, formado pela parceria de quatro fabricantes de aeronaves, levou os europeus para a vanguarda do mercado de aviação internacional. A competição entre esses fabricantes seria predatória para todos, pois individualmente eram incapazes de fazer frente aos gigantes da indústria aeronáutica norte-americana. Em 1967, o governo dos três países autoriza o início do projeto do novo avião, a ser utilizado em rotas de curtas e médias distâncias. Estudos mais aprofundados sobre o mercado a atingir recomendaram o desenvolvimento de uma aeronave para 226 passageiros, ao invés dos 300 inicialmente previstos. Um fator importante para o crescimento da Airbus no mercado foi o lançamento, em Julho de 1978, de um avião com capacidade para 218 passageiros em duas classes. Com o novo avião, a Airbus demonstrava suas intenções de expansão, oferecendo a seus clientes um leque maior de opções.

Em 1979 a Airbus anuncia a intenção de entrar no mercado de aviões com corredor único para a faixa de 130 a 170 passageiros - até então dominado pela dupla Boeing / McDonnell Douglas, com francas intenções de absorver uma parcela significativa dos clientes de seus dois concorrentes. Para isso, decidiu-se por projetar um avião utilizando-se das tecnologias de última geração. Tendo conseguido cobrir, com sucesso, o mercado para aviões de curto e médio alcance na faixa de 150 e de 200 a 250 assentos, a Airbus iniciou estudos para o desenvolvimento de aeronaves de grande capacidade e raio de ação. Em vez de fazer atualizações freqüentes de tecnologia ultrapassada, a empresa projeta suas aeronaves com o que há de mais moderno em termos tecnológicos.

Em janeiro de 2000 a Airbus anunciou ter alcançado, pela primeira vez em sua história, a liderança em vendas de aviões comerciais, chegando a uma participação de 55% do mercado. Mesmo na América do Norte onde se encontra seu maior concorrente, a Boeing, a participação da Airbus vem crescendo a cada ano. O ano de 1999 consolidou o sucesso da Airbus Industrie no mercado mundial de aeronaves comerciais de médio e grande porte, e em especial na América do Sul.

Já quanto a história da Boeing, maior concorrente da Airbus, em 1903, um jovem chamado William E. Boeing deixou a escola de engenharia de Yale em direção à Costa Oeste dos Estados Unidos. Ele fez fortuna no comércio de terras para o corte de madeira, mudou-se para Seattle, Washington e logo interessou-se pelo novo campo da aviação. Após aprender a pilotar com Glenn Martin em 1915, Boeing e um parceiro decidiram que poderiam construir uma máquina voadora melhor. Na manhã do primeiro vôo de teste de seu hidroavião B&W, Boeing ficou impaciente enquanto aguardava seu piloto e tomou os controles, pilotando ele mesmo o primeiro vôo de uma aeronave Boeing.

A Primeira Guerra Mundial inaugurou os primeiros pedidos de produção de aeronaves Boeing. No final de 1918, 337 pessoas estavam na folha de pagamentos da Boeing um número que cresceria até dezenas de milhares. A Boeing tornou-se o principal fabricante de aviões de caça para a década seguinte. Boeing e o piloto Eddie Hubbard pilotaram um Boeing C-700 para fazer a primeira entrega de correio aéreo internacional em 1919. Em 1929, estava no ar o Modelo 80 com três motores, para doze passageiros, o primeiro modelo da Boeing construído especificamente para o transporte de passageiros. A Boeing era então um dos maiores fabricantes de aeronaves do país. Alimentada por expansões adicionais, os interesses da empresa logo incluíam diversas linhas aéreas e, entre elas, a futura United Airlines. Uma divisão antitruste da empresa em 1934 deixou Boeing desanimado e ele deixou os negócios da aviação para criar cavalos. A liderança da empresa manteve o nome e a visão de Boeing para o futuro; um foco em grande transportadores para linhas aéreas e bombardeiros.

A contribuição da Boeing para o esforço de guerra durante a Segunda Guerra Mundial incluiu a construção de milhares de bombardeiros. Quando a guerra acabou, a empresa voltou novamente sua atenção para o desenvolvimento e produção civil, além do militar. As demandas do público voador no mundo pós-guerra deixaram claro que os transportes a jato eram necessários para levar mais pessoas a distâncias mais longas em velocidades mais

rápidas. A Boeing continuou como líder na inovação de jatos de passageiros e na tecnologia militar e aeroespacial. Mais de 80% dos jatos de passageiros do mundo são aeronaves Boeing.

As aeronaves Boeing tem sido a escolha presidencial para o Força Aérea há 40 anos. No ano de 1997 a Boeing absorve a McDonnell Douglas.

Após falar um pouco sobre cada empresa, vale a pena contextualizar como elas se tornaram as grandes rivais que são atualmente.

A evolução da indústria aeronáutica durante as últimas quatro décadas, apresenta um modelo de “acomodação” estratégica muito interessante, jogado pelas três maiores empresas de aviação da época : a Boeing, a Mc Donnell Douglas e a Lockheed. Esse modelo mostra as mudanças que estavam ocorrendo neste mercado e como novas firmas, apoiadas por poderosos governos nacionais conseguiam ter sucesso ao tentarem entrar nesse mercado. Dessas três firmas, a Boeing foi a primeira a reconhecer a necessidade de uma política estratégica, enquanto as outras duas, suas principais rivais, faltaram com um compromisso forte na tentativa de se manterem ao lado da Boeing como potências na indústria aeronáutica. Com isso, até a metade dos anos 70 a Boeing era a líder no mercado mundial.

A ameaça ao domínio da Boeing veio da Europa com a criação da Airbus. Dada a presença de grandes barreiras à entrada nesse mercado, os europeus perceberam que uma coalizão seria a melhor forma de alcançar esse objetivo. Com isso, a administração da Airbus trouxe para a empresa um enorme senso de disciplina. A Airbus havia conseguido demonstrar com sucesso como um consórcio multinacional com risco de fragmentação pode perseguir uma estratégia. A Boeing viu na Airbus uma concorrente diferente das que havia enfrentado até o momento por um motivo : a Airbus era apoiada pelos “cofres” de três governos de grandes países europeus, em que o lucro ainda não era uma preocupação dominante.

Quase ao mesmo tempo, a Boeing se deparava com uma nova questão, várias nações queriam ingressar nessa indústria mas sabiam que sozinhas não conseguiriam e então, começaram a buscar parcerias. Dentre elas a principal era o Japão. A Boeing tinha que impedir que essas nações se juntassem a Airbus que oferecia vantagens : por ser uma coalizão englobaria novos parceiros com mais facilidade enquanto a Boeing era baseada numa política de total controle. Porém a empresa americana queria estar compatível com a força da Airbus, pois a habilidade e a disposição da empresa europeia a fazer concessões de preço já que estava

ainda no início de sua jornada, pressionava a Boeing a aumentar sua eficiência e produtividade.

Assim, a Boeing foi mudando cuidadosamente sua estratégia. Ela passou a oferecer um contrato adjeto de divisão de risco que os japoneses aceitaram visando uma maior participação no futuro, principalmente na área de pesquisa e desenvolvimento. Com isso a Boeing conseguia adquirir os componentes necessários a um custo bem mais baixo devido ao subsídio que o governo japonês dava à indústria.

Esse exame da indústria aeronáutica mostra como é importante colocar em prática uma política estratégica. Todos os vencedores são capazes de perseguir uma estratégia global enquanto os perdedores fracassam nessa tentativa. A Boeing é prova disso, se mantém líder no mercado mundial enquanto a Lockheed saiu do mercado e a Mc Donnell Douglas foi incorporada pela própria Boeing.

O mais importante é a influência dos governos dos países nas decisões a serem tomadas nessa indústria e através de suas próprias decisões de aquisição de aviões. Os governos, através de suas políticas de auxílio ou subsídios passaram a ser o participante principal dessa indústria, atuando direta ou indiretamente. É o caso da Boeing em que o governo americano subsidia a empresa além de dar preferência à ela na hora de mexer na sua frota. A Boeing se privilegiou muito do crescimento de um “mercado” militar nos Estados Unidos. E é através desses auxílios que ela consegue se manter líder no mercado mundial de aeronaves.

IV.4- Indústria de Semicondutores¹⁴

Num mundo em que o progresso tecnológico está em um ritmo acelerado, os países se defrontam com uma ampla gama de intervenções governamentais. O pressuposto básico é o da existência de alguma margem de manobra nas áreas em que a dinâmica competitiva mostra-se comandada pelo progresso técnico. Naturalmente, as indústrias eletrônicas sobressaem-se nesse contexto e a capacitação tecnológica e produtiva nesse campo pode representar a diferença entre dispor ou não de condições de concorrer nos mercados internacionais.

Para isso, é indispensável a presença atuante do setor público no tocante à definição e aplicação de estratégias no campo industrial e tecnológico, que é o que fazem as nações

¹⁴ Seção baseada em Ricardo Brinco, *Um Estudo Sobre a Indústria Internacional de Componentes Semicondutores Digitais*

líderes. Nessas existe uma convergência entre políticas denominadas explícitas e implícitas. As políticas explícitas são aquelas que se resumem na chamada “política oficial”, ou seja, aquelas dos discursos governamentais objetivando orientar e conduzir as atividades no domínio da ciência e da tecnologia, sendo elas planos, leis, regulamentações entre outras.

Já as políticas implícitas se caracterizam por uma ausência de estruturação formal, ou seja, na prática, existem políticas implícitas mesmo quando não é possível identificar estratégias articuladas de incentivo dirigidas para o sistema de ciência e tecnologia.

Nos países líderes em tecnologia de ponta, o Estado tem papel fundamental no sentido de assegurar o progresso técnico e criar condições para o crescimento de uma estrutura industrial competitiva. Os mecanismos explícitos para este fim podem ser vários, como a proteção dos produtores nacionais e a participação direta de empresas estatais. O poder público pode fixar a demanda visto que é capaz de garantir por si só escalas mínimas de produção, como também fixar os requisitos tecnológicos da oferta, possibilitando às empresas beneficiadas alcançarem condições competitivas para atuar igualmente nos mercados privados.

Com isso, o poder público estimula e protege esta indústria. Os incentivos concedidos devem operar como um mecanismo de sinalização, capaz de introduzir alterações no cálculo econômico das empresas. Assim, é conveniente maiores despesas na rubrica “pesquisas próprias” com a participação cada vez maior de componentes nacionais nos projetos das empresas. O estabelecimento do mecanismo de reserva de mercado em áreas estratégicas para os capitais locais não é uma medida suficiente para assegurar, por si só, o desenvolvimento de tecnologias no âmbito interno. Na realidade, nenhuma medida de incentivo ou de proteção se basta em si mesma, tendo que ser complementada pelo respaldo de instituições e organismos que se encarreguem de sua operacionalização.

Os Estados Unidos sempre tiveram uma despreocupação com uma aplicação de um conjunto de diretrizes sistemáticas e consistentes destinadas a promover as áreas tecnológica e industrial, preferindo as intervenções governamentais “ad hoc”. A influência do governo nos mercados de alta tecnologia deu-se através do recurso a incentivos diversos e disposições regulatórias.

Mesmo não existindo uma política industrial ou tecnológica nos Estados Unidos, era possível identificar determinadas intervenções governamentais que criaram condições

favoráveis ao desenvolvimento de segmentos específicos. Como é o caso da indústria de semicondutores, em que o apoio concedido pelo setor público foi e ainda é fundamental.

Na fase inicial do desenvolvimento dessa indústria, os fabricantes norte-americanos não tiveram que se preocupar em atender o setor privado, apoiando-se quase que totalmente nas encomendas do governo. Ou seja, puderam contar com um mercado inicial garantido adquirindo assim experiência e principalmente, passar a operar com economias de escala. Isso foi possível graças ao “Buy American Act” em que as diversas agências governamentais asseguravam a preferência às firmas norte-americanas para as compras de equipamentos estratégicos, excluindo assim os fornecedores estrangeiros e implantando de fato, um tipo de reserva de mercado.

O governo norte-americano também incentivou deliberadamente um aumento da capacidade instalada de produção em níveis superiores às reais necessidades de fornecimento, de forma a reduzir muito os custos de produção assim como os preços de comercialização dos dispositivos.

Porém, à medida que as condições de concorrência no mercado internacional tornam-se mais acirradas e a posição dos Estados Unidos é enfraquecida em virtude dos baixos índices globais de produtividade da sua economia e em virtude do avanço irresistível do Japão, se fazem necessárias orientações mais explícitas para essa indústria. O governo americano então, sentindo-se ameaçado, começou a proteger de forma mais explícita sua indústria de semicondutores através do argumento de que se trata de um assunto que envolve a questão da segurança nacional, por ser um setor de alta tecnologia, e seria arriscado deixar esse ramo nas mãos de empresas estrangeiras que entrassem no país.

Com isso, hoje em dia, além de subsidiar fortemente a indústria de semicondutores, os Estados Unidos também impõe tarifas restringindo a entrada de produtos estrangeiros. Um exemplo disto são os cem milhões de dólares que são gastos por ano para subsidiar a Sematech.

CONCLUSÃO:

Os anos noventa foram marcados por uma reorientação da política de comércio exterior. O processo de abertura comercial, fundamentou-se em uma nova concepção de regionalismo, que se caracteriza principalmente pela integração de países através de acordos bilaterais e multilaterais (zonas de livre comércio, uniões aduaneiras e mercados comuns). O estudo acerca da adoção das políticas mais adequadas deve partir do argumento clássico segundo o qual o país possui vantagens comparativas relativas em setores intensivos no uso de recursos naturais e trabalho.

Porém, a integração cada vez maior dos países por si só não resolve nada. O principal são as transformações de caráter nacional, e o aproveitamento ao máximo das vantagens do comércio internacional que deverão acontecer. Assim sendo, a integração não pode considerar-se como o caminho que leva à superação de todos os males das economias, principalmente as subdesenvolvidas. Para alcançar essa meta do desenvolvimento integral, a integração econômica deve ser completada com toda uma série de medidas de transformação econômica.

Os argumentos utilizados em prol da integração são vastos e abrangentes, podem ir desde o aproveitamento das economias derivadas da produção em grande escala (ou simplesmente, economias de escala), à intensificação da concorrência dentro de um mercado ampliado, passando pelo aumento do poder de negociação perante países terceiros.

Sendo assim, a utilização das políticas comerciais estratégicas está sendo vista cada vez mais como algo a ser abolido do cenário internacional. Mas, na prática, algumas situações como as que foram vistas no capítulo anterior, são baseadas no uso desses instrumentos, sob a justificativa de se proteger indústrias realmente eficientes. Principalmente em alguns países desenvolvidos, a defesa do livre comércio, com cada vez menos empecílios à entrada de produtos estrangeiros, não vai muito além dos discursos feitos por seus governantes, mesmo sabendo-se que a utilização dessas políticas comerciais prejudica de forma concreta os consumidores dos países que as adotam.

Bibliografia:

- Krugman,Paul e Obstfeld,Maurice . *Economia Internacional, Teoria e Política* . São Paulo : Makron Books, 2001.
- Krugman,Paul . *Internacionalismo Pop* . Rio de Janeiro : Campus, 1997
- Thorstensen,Vera . *OMC: As regras do Comércio Internacional e a Rodada do Milênio* . São Paulo : Aduaneiras, 1999
- Helpman,Elhanan e Krugman,Paul . *Trade Policy and Market Structure* . Cambridge : MIT Press, 1989.
- Brander,James e Spencer,Barbara . “*Export Subsidies and International Market Share Rivalry*”. *Journal of International Economics* , 1985.
- Porter,Michael . *A Vantagem Competitiva das Nações* . Rio de Janeiro : Campus, 1993.
- Hill,Charles . *International Business, Competing in the Global Marketplace* . Times Mirror Higher Education Group, 1994.
- Kühn,Kai-Uwe; Seabright,Paul e Smith,Alasdair . *Competition Policy Research: Where do we Stand?* CEPR, 1992.
- Anderson,Kym e Baldwin,Robert . *The Political Market for Protection in Industrial Countries: Empirical Evidence*. Washington : Copyright, 1981.
- Porter,Michael . *Competition in Global Industries* . Boston, Massachusetts : Harvard Business School Press, 1986
- Brinco,Ricardo . *Um Estudo Sobre a Indústria Internacional de Componentes Semicondutores Digitais* . Porto Alegre,RS : FEE, 1999
- Bastos,Paulo . *Computadores Brasileiros* . Rio de Janeiro : Campus, 1984
- Bastos,Paulo . *Indústria Brasileira de Computadores* . Rio de Janeiro : Campus, 1987