

política industrial

acompanhamento e análise

| ABRIL 2005 |

25

ipea Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada

Governo Federal

Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão

Ministro – Paulo Bernardo Silva

Secretário-Executivo – Nelson Machado

ipea Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

Fundação pública vinculada ao Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais – possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro – e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidente

Glauco Arbix

Diretora de Estudos Sociais

Anna Maria T. Medeiros Peliano

Diretor de Administração e Finanças

Celso dos Santos Fonseca

Diretor de Cooperação e Desenvolvimento

Luiz Henrique Proença Soares

Diretor de Estudos Regionais e Urbanos

Marcelo Piancastelli de Siqueira

Diretor de Estudos Setoriais

Mario Sergio Salerno

Diretor de Estudos Macroeconômicos

Paulo Mansur Levy

Chefe de Gabinete

Persio Marco Antonio Davison

Assessor-Chefe de Comunicação

Murilo Lôbo

URL: <http://www.ipea.gov.br>

Ouvidoria: <http://www.ipea.gov.br/ouvidoria>

Boletim de Política Industrial

Diretoria de Estudos Setoriais

O **Boletim de Política Industrial** é uma publicação de responsabilidade do Grupo de Acompanhamento de Política Industrial (Gapi) da Diretoria de Estudos Setoriais (Diset) do Ipea, atualmente coordenado por Luiz Dias Bahia.

Colaboradores

André Gustavo Lacerda Skiendziel

Bruno César Pino Oliveira de Araújo

Carlos Alvares da Silva Campos Neto

Francisco Eduardo de Luna A. Santos

Frederico Andrade Tomich

Gilberto Hollauer

João Alberto De Negri

Luciana Acioly da Silva

Luís Cláudio Kubota

Luiz Dias Bahia

Olivier Letouzé Moreira

Rogério Dias Araújo

Sérvulo Vicente Moreira

As opiniões emitidas, nesta publicação, são de exclusiva e de inteira responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou o do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

A produção editorial desta publicação contou com o apoio financeiro do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), via Programa Rede de Pesquisa e Desenvolvimento de Políticas Públicas – Rede-Ipea, o qual é operacionalizado pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (Pnud), por meio do Projeto BRA/97/013.

SUMÁRIO

1 CONJUNTURA DA INDÚSTRIA	5
2 MEDIDAS DE POLÍTICA	13
3 TÓPICOS ESPECIAIS	23

1 CONJUNTURA DA INDÚSTRIA

1.1 Nível de atividade industrial

Ao compara-se janeiro de 2005 com dezembro de 2004, para séries com ajuste sazonal, vê-se que a redução de 0,5% na indústria geral atingiu 13 das 23 atividades de indústria. Pela análise das categorias de uso, é possível notar que o desempenho negativo, entre dezembro e janeiro últimos, ocorreu, principalmente, na área de bens de consumo duráveis (-4,3%), após o acréscimo de 2,8% entre dezembro e novembro de 2004. Bens de capital, que diminuíram -1,5% em janeiro, e bens intermediários, que diminuíram 1,3% no mesmo período, também haviam apresentado desempenho positivo em dezembro: 1,7% e 1,2%, respectivamente. Ao avançar pelo terceiro mês consecutivo, o setor de bens de consumo semiduráveis e de não-duráveis foi o destaque positivo: cresceu 3,66%, 3,331% e 0,25% em janeiro de 2005, dezembro e novembro de 2004, respectivamente.

O índice de média móvel trimestral da indústria, após essa pequena retração da produção em janeiro de 2005, passa a sinalizar certa estabilidade neste início de ano. Para janeiro de 2005 e dezembro de 2004, o índice para o total da indústria variou 0,1%. Novamente, o destaque positivo fica com o setor de bens de consumo duráveis e não-duráveis, que avançou 2,4% no mesmo período. Para bens de capital, essa variação foi de 0,2%, enquanto para bens intermediários e bens de consumo duráveis houve uma queda de 0,4% e 0,3% nesse índice de média móvel trimestral para janeiro de 2005 e dezembro de 2004.



Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

1.2 Emprego e folha de pagamento¹

O índice de ocupação na indústria em janeiro cresceu 0,35% em relação a dezembro, após dois meses seguidos com variação negativa (considerando-se o índice ajustado sazonalmente). Assim como para a indústria geral, a indústria de transformação também apresentou um leve crescimento em janeiro em relação a dezembro (0,32%), após queda nos três meses anteriores: outubro (-0,03%), novembro (-0,15%) e dezembro (-0,55%). Por sua vez, o desempenho da indústria extrativa foi praticamente o oposto, tendo caído 0,49% em janeiro, após uma variação positiva nos últimos quatro meses de 2004 (setembro, 1,28%; outubro, 1,86%; novembro, 0,27%; e dezembro, 0,21%).

Em relação às horas pagas na indústria, janeiro foi o segundo mês consecutivo de retração, tendo esse número caído 0,85%, depois de um decréscimo de 0,52% em dezembro (também aqui sendo considerado o índice ajustado sazonalmente). A indústria extrativa, que vinha de um bom fim de ano, com crescimento nos últimos três meses (outubro, 1,08%; novembro, 0,33%; e dezembro, 1,54%), apresentou leve retração no início de 2005, com diminuição nas horas pagas de 1,4% em janeiro. O número de horas pagas na indústria de transformação vem apresentando uma trajetória bem semelhante à da indústria geral, tendo se retraído em janeiro de 2005 e dezembro de 2004 (-0,83% e -0,56%, respectivamente), após um crescimento em novembro de 1,83%.

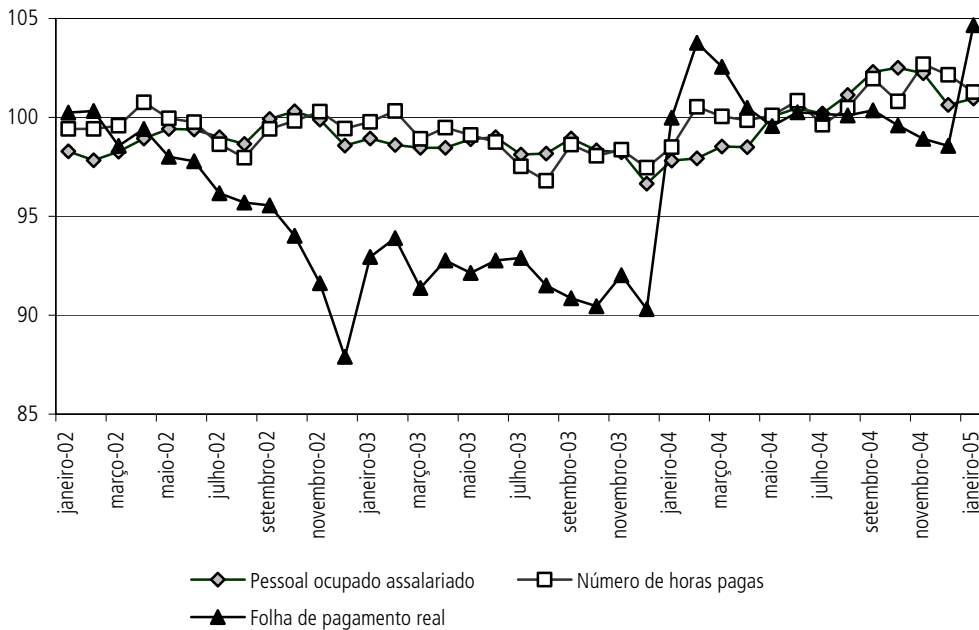
Em se tratando da folha de pagamento real, considerando os dados ajustados sazonalmente, nota-se de outubro de 2004 a janeiro de 2005 um comportamento muito semelhante da indústria geral e da indústria de transformação, enquanto a indústria extrativa apresentou um comportamento praticamente inverso. Ao passo que as duas primeiras apresentaram um crescimento significativo em janeiro de 2005, após terem apresentado retração nos últimos três meses de 2004, com a indústria extrativa ocorreu exatamente o oposto, tendo crescido em outubro, novembro e dezembro de 2004 e então caído em janeiro de 2005. A indústria geral, após cair 0,76%, 0,68% e 0,36% em outubro, novembro e dezembro, respectivamente, cresceu 6,19% em janeiro de 2005. A indústria de transformação, no mesmo período, apresentou os seguintes valores: -0,92%, -1,01%, -0,42% e 6,74%. A indústria extrativa, por seu turno, cresceu em outubro, novembro e dezembro, respectivamente, 4,34%, 8,09% e 3%, e em janeiro caiu 5,58%.

1. A partir deste número, ao contrário do que ocorria nas edições anteriores deste periódico, passam a ser considerados para análise de emprego apenas os índices ajustados sazonalmente.

GRÁFICO 2

Índices de desempenho – mercado de trabalho na indústria geral

(Com ajuste sazonal – janeiro de 2001=100)



Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

1.3 Investimento e financiamento

O ano de 2004 teve início estável, em que os investimentos diretos estrangeiros na indústria no primeiro semestre praticamente não aumentaram em relação ao primeiro semestre de 2003. Entretanto, no segundo semestre, houve forte aumento nesses investimentos. O valor investido no segundo semestre, 8,85 bilhões de dólares, foi quase cinco vezes maior que o investido no primeiro semestre, US\$ 1,85 bilhão. Comparando-se o resultado do segundo semestre de 2004 com o segundo semestre de 2003, quando o total investido foi de 2,5 bilhões de dólares, o aumento foi de 252,7%. O total investido em 2004, em relação ao investido em 2003, aumentou 145,7%.

Em 2005, entretanto, começou-se com um pequeno decréscimo dos investimentos diretos estrangeiros. O total investido na indústria em janeiro foi de 504 milhões de dólares, ante os US\$ 544 milhões investidos em janeiro de 2004, ou seja, um decréscimo de 7,3%. Os setores com maior participação no ingresso de investimentos estrangeiros diretos destinados à indústria em janeiro foram, em ordem decrescente: produtos alimentícios e bebidas, com 49,4% (US\$ 249 milhões); fabricação e montagem de veículos, com 23,4% (US\$ 118 milhões); metalurgia básica, com 12,5% (US\$ 63 milhões); outros equipamentos de transportes, com 4,2% (US\$ 21 milhões); e produtos químicos, com 4% (US\$ 20 milhões). Dentre esses setores da indústria que mais captaram recursos, merecem destaque o de produtos alimentícios e bebidas e o de produtos químicos. O primeiro teve sua participação em 2004, se comparada com sua participação em 2003, aumentada em 432,2%; o segundo teve essa mesma participação aumentada em 601%. O destaque negativo dos setores com maior participação em 2004 ficou por conta da metalurgia básica, com decréscimo de 64,2% da sua participação em 2004 em relação à sua participação de 2003.

Em janeiro de 2005, o setor de produtos químicos reduziu um pouco sua participação, em comparação com janeiro de 2004 (decréscimo de 13,7%). O setor de produtos alimentícios, ao receber 730% a mais em janeiro de 2005 que em janeiro de 2004, viu sua participação no mês aumentar significativamente. Os setores de fabricação e montagem de veículos automotores e metalurgia básica, que viram sua participação diminuir em 2004, tiveram recuperação em janeiro, aumentando suas participações, respectivamente, em 74,5% e 51,1%. Dos cinco setores que mais captaram recurso em 2004 e em janeiro de 2005, o mais estável foi o de outros equipamentos de transportes, que teve sua participação em 2004 em relação a 2003 diminuída em 5,3%, e em janeiro de 2005 em relação a janeiro de 2004, em 1,4%.

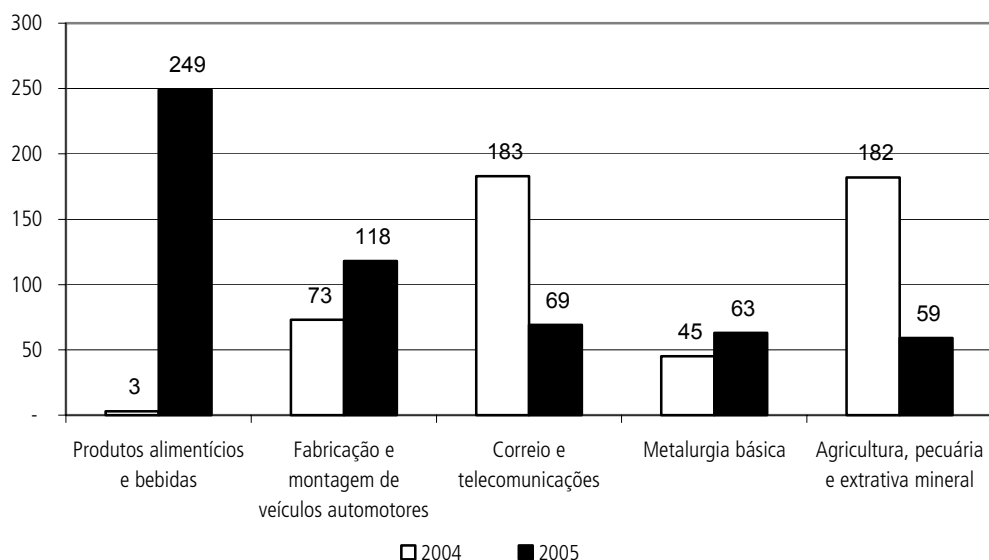
Em relação aos financiamentos, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) desembolsou, em 2004, R\$ 40 bilhões, quantia 14% superior aos R\$ 35,1 bilhões de 2003. Um dos setores responsáveis pelo expressivo volume de desembolsos realizado pelo Banco foi o de infra-estrutura, que absorveu R\$ 15,1 bilhões no ano passado, desempenho 51% superior aos R\$ 10 bilhões do ano anterior. Quanto aos desembolsos para a indústria de transformação, estes variaram bem pouco, indo de R\$ 15,9 bilhões em 2003 para um pouco menos em 2004: R\$ 15,5 bilhões.

Em 2005, houve grande crescimento dos desembolsos do BNDES, que chegaram a R\$ 6,26 bilhões, valor 19,6% superior ao registrado em igual período do ano passado (R\$ 5,23 bilhões). Novamente, destacou-se o setor de infra-estrutura, responsável por 32% desses desembolsos, totalizando R\$ 2 bilhões, valor 80% superior ao absorvido no mesmo período de 2004. A indústria, com um total de R\$ 3 bilhões (49%), também se destacou positivamente, tendo absorvido 19% a mais que em janeiro e fevereiro de 2004.

GRÁFICO 3

Ingresso de Investimentos Estrangeiros Diretos (IEDs) nos cinco setores de maior captação em janeiro de 2004 e 2005

(Em US\$ milhões)



Fonte: Banco Central do Brasil (Bacen).

1.4 Desempenho externo

Em 2004, a balança comercial brasileira manteve a tendência superavitária vista em 2003. Apesar de as importações terem crescido 30% em relação a 2003, o crescimento das exportações foi de 32%. As exportações totais em 2004 foram da ordem de US\$ 96,475 bilhões, enquanto as importações foram de US\$ 62,782 bilhões e o saldo comercial foi de US\$ 33,693 bilhões. Tanto o total exportado quanto o total importado correspondem a recordes históricos, fazendo que a corrente de comércio tenha atingido o valor de US\$ 159,257 bilhões em 2004, valor 31,2% superior aos US\$ 121,375 bilhões de 2003. Essa expansão das exportações significou um aumento de divisas de US\$ 23,391 bilhões de 2003 para 2004, evolução recorde nas vendas externas brasileiras. Nas importações, o aumento foi de US\$ 14,488 bilhões, sendo esta a maior elevação desde 1996. Assim, tanto as exportações quanto as importações mantêm uma trajetória ascendente, o que é reflexo da expansão da atividade econômica brasileira.

O ano de 2004, no qual a economia mundial cresceu como um todo, teve como conseqüências a maior demanda por bens e o aumento dos preços internacionais de commodities. Em comparação com 2003, em 2004 as exportações brasileiras cresceram 18,3% no volume exportado e 11,3% em preço. Entre os setores que mais se beneficiaram dessa conjuntura externa favorável, destacam-se os produtos básicos, cujos volume exportado e preço evoluíram 14,2% e 17,5%, respectivamente; e os semimanufaturados, cujos volume e preço evoluíram 7,5% e 13,8%, respectivamente. Tendo o volume exportado aumentado 23,4% e o preço apenas 7,1%, o segmento dos manufaturados foi o mais influenciado pela ampliação das quantidades embarcadas, o que aumentou a participação de produtos de maior valor agregado na pauta de exportação.

Em 2004, a venda recorde das três categorias de produtos foi um dos fatores que mais contribuiu para a melhora do desempenho das exportações brasileiras. Respondendo por 54,9% da pauta, a categoria de produtos manufaturados foi a que teve maior participação, com exportações no valor de US\$ 52,949 bilhões (33,5% a mais que em 2003). A categoria de básicos respondeu por US\$ 28,518 bilhões; e de semimanufaturados, por US\$ 13,429 bilhões, o que equivale a 34,7% e 22,7% a mais que em 2003, respectivamente.

O crescimento da economia em 2004 também pôde ser sentido no aumento de todas as categorias de importação. Comparando-se 2004 com 2003, cresceram os gastos com combustíveis e lubrificantes (56,6%), matérias-primas e intermediários (29,7%), bens de consumo (23,9%, sendo 31,9% o aumento em bens duráveis e 17,7% o aumento em bens não-duráveis) e bens de capital (17,2%). Produtos como matérias-primas e intermediários e bens de capital, por serem utilizados no processo produtivo, responderam juntos por 72,7% de todas as importações brasileiras em 2004. Além disso, o aumento do preço internacional do petróleo também foi um grande responsável pelo aumento das importações de combustíveis e lubrificantes, fazendo que essas importações respondessem, sozinhas, por 16,4% das importações brasileiras em 2004. Enquanto isso, as importações de matérias-primas e intermediários responderam por 53,4% do total importado. Esse aumento deveu-se, principalmente, ao crescimento das importações de partes e peças para equipamento de transporte (+122,4%), matérias-primas para agricultura (+52,7%), produtos minerais (+40,8%),

partes e peças de produtos intermediários (+34,5%), acessórios de equipamentos de transporte (+32,4%) e produtos agropecuários não-alimentícios (+30,7%).

O início de 2005 vem apresentando a mesma tendência de 2003 e 2004. Em janeiro e fevereiro do corrente ano, as exportações somaram US\$ 15,200 bilhões, registrando um recorde para o período. Em relação a janeiro e fevereiro de 2004, houve crescimento de 31,9% para as exportações. Assim como as exportações, as importações, com US\$ 10,230 bilhões (aumento de 28,4% em relação a 2004), e o saldo comercial, com US\$ 4,970 bilhões, são também recordes históricos para o período de janeiro e fevereiro, superando os recordes anteriores, ou seja, os US\$ 9,019 bilhões importados em janeiro e fevereiro de 2001, e o saldo comercial de janeiro e fevereiro de 2004, que foi de US\$ 3,555 bilhões.

Nesses primeiros dois meses de 2005, houve recorde também para as três categorias de produtos, tendo os produtos básicos atingido US\$ 3,629 bilhões, os semimanufaturados, US\$ 2,391 bilhões e os manufaturados, US\$ 8,877 bilhões. Em relação aos dois primeiros meses de 2004, as exportações de manufaturados cresceram 45,5%; as de semimanufaturados, 28,1%; e as de básicos, 8,1%. Destacou-se o aumento de 53,0% para 58,4% da participação dos produtos manufaturados na pauta de exportação, na comparação de janeiro e fevereiro de 2005 com janeiro e fevereiro de 2004.

A ordem dos principais compradores do Brasil continua sendo a mesma desde 2003. Em primeiro lugar estão os Estados Unidos, que compraram US\$ 3,403 bilhões nos dois primeiros meses de 2005, quantia 42% maior da que constava no mesmo período de 2004. Em segundo continua a Argentina, com compras no valor de US\$ 1,224 bilhão, 36,9% a mais que em 2004. A China, seguindo a tendência dos Estados Unidos e da Argentina, continua aumentando suas importações do Brasil e continua em terceiro lugar, tendo comprado US\$ 670 milhões, o correspondente a 5,5% a mais que em janeiro e fevereiro de 2004.

Em relação às importações, ao compararem-se os dois primeiros meses de 2005 com os dois primeiros meses de 2004, todas as categorias de produtos também cresceram. Combustíveis e lubrificantes aumentaram 45,4%; bens de capital, 28,5%; bens de consumo, 24,8%; e matérias-primas e intermediários, 24,7%. E assim como aconteceu com as exportações, Estados Unidos e Argentina continuam como os dois principais países de origem dos produtos os quais o Brasil importa. Os Estados Unidos continuam como o primeiro, tendo exportado US\$ 1,806 bilhão para o Brasil, o que corresponde a 15,9% a mais que o exportado no mesmo período de 2004; e a Argentina continua como a segunda, tendo exportado US\$ 909 milhões, também 15,9% a mais que em 2004.

GRÁFICO 4
Índice de *quantum* exportado por categorias de uso

(Média móvel últimos 12 meses – Média 1996=100)

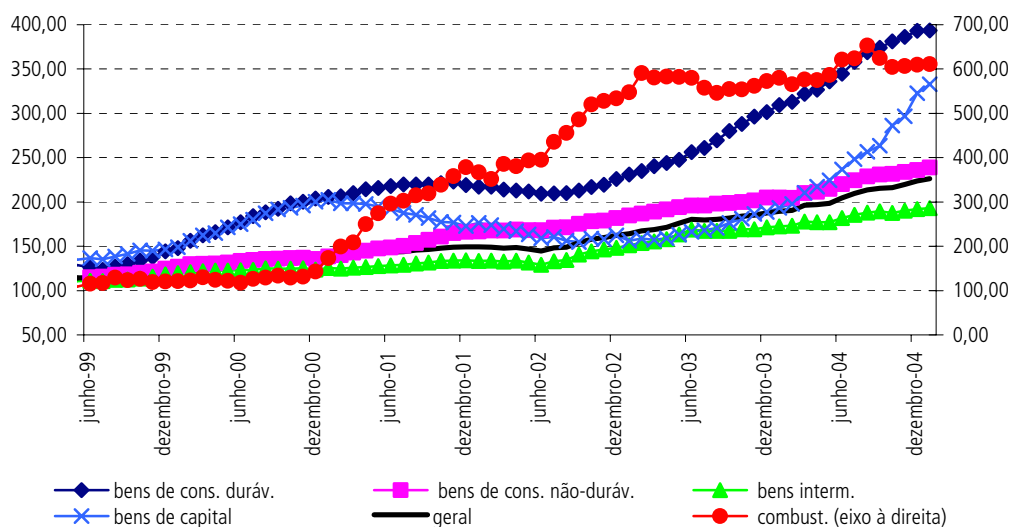
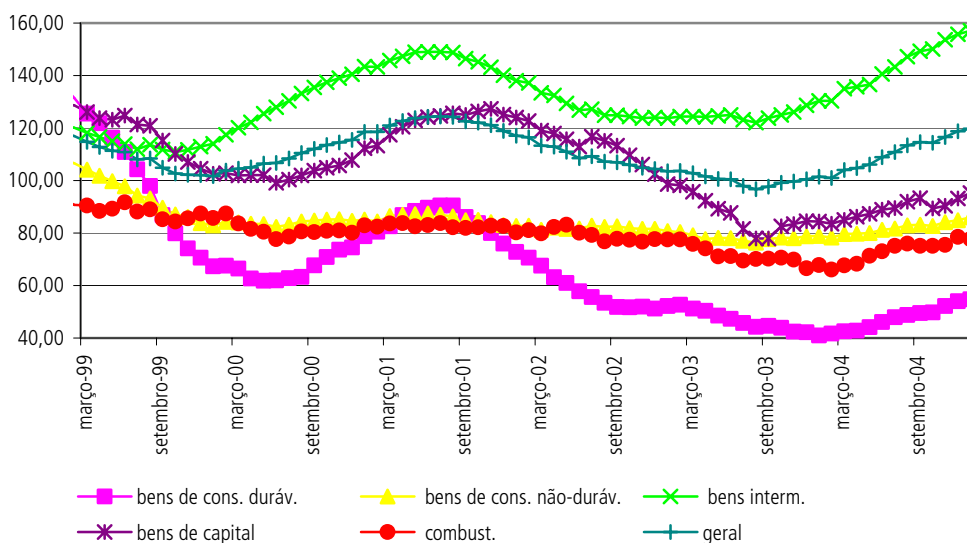


GRÁFICO 5
Índice de *quantum* importado por categorias de uso

(Média móvel últimos 12 meses – Média 1996=100)



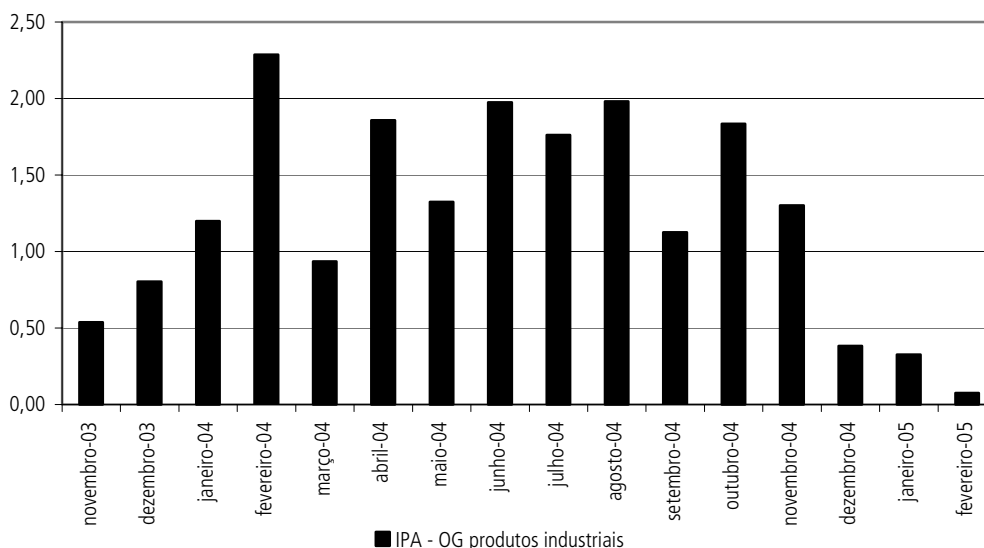
1.5 Comportamento dos preços

Após uma retomada da aceleração do aumento mensal (sem ajuste sazonal) dos preços de produtos industriais em junho de 2004, em dezembro do mesmo ano houve um crescimento do Índice de Preços por Atacado – Oferta Global (IPA-OG) de produtos industriais abaixo de 1%. Após meses com forte alta, como junho, em que a taxa foi de 1,97%; julho, 1,76%; e agosto, mês em que o pico do semestre foi atingido, quando a taxa chegou a 1,98%, o IPA-OG de produtos industriais ainda permaneceu alto em outubro, quando foi registrado crescimento de 1,83%. Contudo, em novem-

bro começou a desaceleração e, apesar de este mês ter apresentado uma taxa de 1,3%, em dezembro de 2004 e janeiro de 2005, ela caiu para 0,38% e 0,33%, respectivamente, chegando praticamente a se estabilizar em fevereiro com 0,08%.

Se a alta dos preços em 2004 foi fortemente influenciada pelas elevadas cotações internacionais de algumas *commodities* específicas, impulsionadas pela maior demanda internacional, essa desaceleração que teve início em dezembro e vem se estendendo até fevereiro pode ser conseqüência da apreciação do real em relação ao dólar nos últimos meses. O índice de preços de ferro, aço e derivados, que estava entre os responsáveis pela retomada de crescimento dos preços no segundo semestre, voltou a desacelerar, indo de 7,38%, em outubro de 2004, para 1,05% e 0,34%, em novembro e dezembro de 2004, respectivamente; e 1,5% e 0,92%, em janeiro e fevereiro de 2005, respectivamente. Outro destaque foi a indústria de matérias plásticas, que, após registrar aumento de 8,61% em setembro de 2004, apresentou decréscimo no seu preço em janeiro e fevereiro de 2005: -1,35% e -1,47%, respectivamente.

GRÁFICO 6
Crescimento percentual do IPA-OG para produtos industriais
 (Em relação ao mês anterior – base agosto 1994=100)



Fonte: Fundação Getúlio Vargas (FGV).

1.6 Conclusão

Em fevereiro de 2005, pela segunda vez consecutiva, a produção com ajuste sazonal de indústria de transformação apresentou retração. Entretanto, é ainda cedo para se diagnosticar a reversão do ciclo expansivo iniciado em meados de 2003. As justificativas para essa posição são várias.

Por um lado, os setores que apresentaram maiores quedas com ajuste sazonal não são setores de grande impacto em efeitos para trás ou para frente, o que sugere que não terão grande influência a partir de seu comportamento isolado. Por outro, os setores de maior expansão com ajuste sazonal tampouco possuem grande capacidade de “puxar” os demais. Assim, do ponto de vista cíclico, o que parece ocorrer é uma

certa acomodação para um crescimento mais modesto da demanda agregada para 2005, esperando uma perspectiva mais animadora para 2006.

Um fator de surpresa tem sido o desempenho das exportações, que, apesar da valorização cambial e da queda de cotação das *commodities* agrícolas, tem surpreendido positivamente. Este fator pode levar a um desempenho produtivo melhor em 2005, apesar do interno ser menos alentador.

Conclui-se pela expectativa de um crescimento do PIB industrial em 2005 em torno de 2,3%, que, apesar de ser bem menor que o de 2004, refletiria um certo compasso de espera para a melhoria do desempenho da indústria em 2006.

2 MEDIDAS DE POLÍTICA

2.1 Medidas da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (Pitce)

Nos últimos dias de 2004 e no início de 2005, o Congresso Nacional e o Poder Executivo tomaram importantes medidas em direção à institucionalização da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (Pitce). Dentre estas, destacam-se os dispositivos legais que instituem a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI) e o Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial (CNDI).

O CNDI foi regulamentado pelo Decreto nº 5.353, de 24 de janeiro de 2005, com base na Lei nº 11.080, de 30 de dezembro de 2004. Esse Conselho é um órgão consultivo que tem por função subsidiar a Presidência da República na formulação e na implementação de políticas públicas voltadas ao desenvolvimento industrial e à competitividade das firmas, em consonância com as políticas de comércio exterior e de Ciência e Tecnologia. O CNDI, vinculado à Presidência da República e sob a Presidência do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (Mdic), é composto por treze ministros, pelo presidente do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e por quatorze membros da iniciativa privada e trabalhadores.

Por sua vez, a ABDI é um serviço social autônomo cuja atribuição é promover a execução e a articulação das políticas de desenvolvimento industrial. A ABDI terá contrato de gestão com o Mdic.

Ainda que informalmente, tais instituições já estavam funcionando desde abril de 2004 e foram responsáveis pela sugestão e pela articulação de diversas medidas de política industrial, tais como a desoneração de bens de capital pela redução dos prazos para aproveitamento dos créditos do Programa de Integração Social e da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (PIS/Cofins), pela depreciação acelerada para bens de capital (ver o número anterior desta publicação) e pelo projeto de Lei Complementar para tratamento tributário diferenciado em relação às microempresas com receita bruta anual inferior a R\$ 36 mil.

Ademais, no dia 21 de dezembro de 2004, o presidente da República sancionou a lei referente ao Regime Tributário para Incentivo à Modernização e Ampliação da Estrutura Portuária (Reporto).

O Reporto foi instituído com o objetivo de estimular o investimento na recuperação, na modernização e na ampliação da estrutura portuária, e com isso evitar gargalos de infra-estrutura que possam prejudicar o comércio exterior. Trata-se de regime tributário temporário (com vigência até o fim de 2005) que isenta máquinas, equipamentos e outros bens, destinados à utilização exclusiva em portos na execução de serviços de carga, descarga e movimentação de mercadorias, dos seguintes impostos: Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Contribuição para o Programa de Integração Social/Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PIS/Pasep), Cofins e, quando for o caso, Imposto de Importação.

Também na área tributária, os pré-requisitos para a adesão à Linha Azul (tratamento expresso de despacho aduaneiro), mediante habilitação prévia, foram flexibilizados. Por exemplo, de acordo com a Instrução Normativa nº 476 da Secretaria da Receita Federal foi dispensada a exigência de sistema informatizado específico para controle de mercadorias e foram reduzidos os limites mínimos de patrimônio líquido e de fluxo de comércio, passando de US\$ 30 milhões de exportações para US\$ 10 milhões de corrente de comércio.

No tocante à biotecnologia, fato marcante foi a criação, em novembro de 2004, da Empresa Brasileira de Hemoderivados e Biotecnologia (Hemobras). O objetivo é reduzir a dependência das importações e buscar a auto-suficiência brasileira em hemoderivados no prazo de cinco anos. Entre esses hemoderivados, estão substâncias essenciais no tratamento da hemofilia. O Ministério da Saúde gasta, anualmente, cerca de US\$ 100 milhões na importação de hemoderivados para atender às demandas do Sistema Único de Saúde (SUS), cerca de 90% do total. Atualmente, cerca de 9 mil hemofílicos utilizam o serviço no país.

Na vertente tecnológica da Pitce, foi aprovada no dia 30 de dezembro de 2004 a Lei de Informática (nº 11.077/2004), que prorrogou os benefícios para o setor de tecnologia da informação até 2019. Monitores de vídeo e telefones sem fio também passaram a ser objeto dos benefícios previstos em lei.

A fim de ampliar as exportações de *softwares* dos atuais US\$ 100 milhões para US\$ 2 bilhões em quatro anos, o BNDES operacionaliza o Programa para o Desenvolvimento da Indústria Nacional de *Software* e Serviços Correlatos, o Prosoft. Esse programa financia investimentos e planos de negócios das firmas sediadas no Brasil por meio de três linhas: Prosoft-Empresa, Prosoft-Comercialização e Prosoft-Exportação. Em janeiro, havia 42 operações em carteira, totalizando R\$ 194,96 milhões, os quais viabilizaram investimentos de R\$ 317,11 milhões.

No âmbito externo, a Financiadora de Estudos e Projetos (Finep) contratou estudo de mercado junto à Associação Brasileira de Companhias Exportadoras de *Software* e Serviços (Brascom) para definição de estratégia para o *software* brasileiro no mercado internacional. A Agência Brasileira de Promoção de Exportações (Apex) também tem atuado com financiamento para a participação de empresas brasileiras em feiras internacionais. Além disso, a Cobra Tecnologia (Banco do Brasil) contratou estudo específico acerca da inserção brasileira no mercado europeu de automação de serviços financeiros.

2.2 Ciência e Tecnologia

Lei de Biossegurança. Foi aprovado na Câmara dos Deputados em 4 de março de 2005 o Projeto de Lei nº 2.401/2003, conhecido como Lei de Biossegurança. O projeto tem o propósito de estimular avanço científico na área de biotecnologia/biossegurança e apresenta os seguintes objetivos principais:

- a) estabelecer normas de segurança e mecanismos de fiscalização sobre as atividades que envolvam Organismos Geneticamente Modificados (OGMs), ou seja: as atividades de construção, cultivo, produção, manipulação, transporte, transferência, importação, exportação, armazenamento, pesquisa, comercialização e consumo, bem como a liberação no meio ambiente e o descarte de OGMs e seus derivados;
- b) criar o Conselho Nacional de Biossegurança (CNBS);
- c) reestruturar a Comissão Técnica Nacional de Biossegurança (CTNBI); e
- d) estabelecer as Diretrizes da Política Nacional de Biossegurança.

Essa síntese dos objetivos é por si um indicador da amplitude e da complexidade dos temas abordados no Projeto de Lei (PL), que vão desde a pesquisa até a comercialização de organismos geneticamente modificados, sejam eles sementes de soja ou milho ou ainda células-tronco extraídas do cordão umbilical de indivíduos ou ainda fecundadas *in vitro*. Entre as inúmeras implicações dessa medida para o desenvolvimento de Ciência e Tecnologia no país, um aspecto que se sobressai no debate das diversas instituições e atores envolvidos é a possibilidade de realizar pesquisas utilizando células-tronco embrionárias, fortalecendo áreas do conhecimento médico na busca de tratamentos mais eficazes para doenças degenerativas, até então restritos ao uso das células adultas extraídas de medula ou cordão umbilical. Entre as vantagens do uso de células-tronco embrionárias, classificadas como totipotentes ou multipotentes, pesquisadores da área indicam o fato de que, ao contrário das células adultas, elas têm a capacidade de se transformar em qualquer um dos 213 tecidos diferentes que existem no organismo humano. Segundo cientistas que atuam em Centros de Pesquisas de referência na área de Genética e Bioengenharia Tecidual, a possibilidade de utilização desse tipo de célula abre novas linhas de pesquisas e recursos, visando gerar novas terapias para doenças degenerativas como mal de Parkinson, diabetes, doenças neuromusculares e cardiopatias.

O projeto aprovado permite o uso de células-tronco embrionárias para pesquisa e tratamento obtidas de embriões humanos produzidos por fertilização *in vitro* desde que: a) sejam embriões inviáveis; b) sejam embriões congelados há três anos ou mais na data da publicação da lei; c) haja o consentimento dos genitores; e d) as instituições de pesquisa e serviços de saúde, que realizam pesquisa ou terapia com células-tronco embrionárias humanas, submetam seus projetos à apreciação e à aprovação dos respectivos comitês de ética em pesquisa (art. 4º/PL 2.401). Além disso, o uso de células embrionárias é limitado pelo PL para fins de pesquisa e terapia, sendo proibida sua utilização em clonagem com fins reprodutivos, ou seja, clonagem humana ou animal (art. 6º/PL 2.401).

Mesmo com uma série de proibições e controle, o debate sobre o uso das células-tronco para pesquisa mobiliza, em campos opostos, instituições representadas por grupos religiosos e cientistas, assim como associações representativas de portadores de

deficiência degenerativa. A objeção ao uso da célula embrionária fertilizada *in vitro* pelos grupos religiosos tem por base princípios filosóficos sobre o direito humano de intervenção na obra divina, assim como a percepção de que a vida se inicia no momento da fecundação. Entre os argumentos apresentados pelos defensores do uso deste tipo de célula, além do fato de que as pesquisas podem significar possibilidade de cura para pacientes com doenças até então consideradas incuráveis, está o pressuposto e a definição de origem da vida a partir da constituição de um sistema nervoso e não de uma célula-tronco embrionária. Outro argumento é de que só as células embrionárias congeladas (há três anos) poderão ser utilizadas para pesquisa e que estas teriam chances mínimas de se desenvolver se inseridas no útero.

Esse é um debate complexo e polêmico, envolvendo questões de bioética e merecendo uma atenção especial, que de fato transcende aos objetivos desta publicação. Importa aqui ressaltar o significado da aprovação da Lei de Biossegurança para o desenvolvimento de Ciência e Tecnologia no país como construção de um aparato legal/jurídico que regularize e crie mecanismos de controle para criação, uso e comercialização não só de células-tronco embrionárias, mas de organismos geneticamente modificados. Em termos práticos, a definição de um marco legal para condução de pesquisas, com fins terapêuticos, na área de biotecnologia, vai permitir uma atuação mais efetiva de instituições de fomento, como os Ministérios da Ciência e Tecnologia e da Saúde, na captação e na liberação de recursos para o desenvolvimento desta área.

Medida provisória do biodiesel. A Medida Provisória (MP) n° 214, de 13 de setembro de 2004, convertida na Lei n° 11.097, de 13 de janeiro de 2005, dispõe sobre a introdução do biodiesel na matriz energética brasileira. Trata-se de um combustível renovável e biodegradável, que poderá contribuir para a redução da emissão de poluentes e possibilitará a utilização do Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL), no âmbito do Protocolo de Quioto. A Agência Nacional do Petróleo (ANP) será o órgão responsável por regular todas as atividades relacionadas com produção, estocagem, distribuição e revenda de biodiesel, diretamente ou por meio de convênios com outros órgãos de municípios, estados e do Distrito Federal. A Resolução ANP n° 42, de 24/11/2004, publicada no Diário Oficial da União em 9/12/2004, determina que o biodiesel poderá ser adicionado ao óleo diesel em proporção de 2% em volume. Segundo estimativas do Ministério de Minas e Energia, para atender a esse percentual, a produção de biodiesel poderá contribuir para a criação de 150 mil empregos em 2005, especialmente na agricultura familiar.

A introdução do biodiesel tem, entre seus objetivos, a intenção de proporcionar o desenvolvimento de pequenas comunidades, localizadas principalmente no Nordeste, que passarão a contar com uma renda resultante do plantio e da respectiva colheita das oleaginosas capazes de produzir o biodiesel, em especial a mamona. Tramita na Câmara Federal a MP n° 227, de 6 de dezembro de 2004, que determina que a contribuição para o PIS/Pasep e a Cofins incidirão, uma única vez, nas vendas realizadas pelo produtor ou pelo importador de biodiesel, às alíquotas de 6,15% e 28,32%, respectivamente. O contribuinte poderá, ainda, optar pela incidência às alíquotas de R\$ 120,14 e de R\$ 553,19 por metro cúbico, sendo estas redutíveis por ato do Poder Executivo, até mesmo com a possibilidade de utilização de alíquotas diferenciadas em razão, primeiro, do insumo utilizado na produção; segundo, de aquisição de insumos produzidos pela agricultura familiar; e, terceiro, da região produtora da matéria-

prima. A possibilidade da criação de alíquotas diferenciadas para o biodiesel tem por objetivo: direcionar a produção do biodiesel para a utilização de determinadas matérias-primas; incentivar a aquisição de matéria-prima advinda da agricultura familiar, nas condições a serem regulamentadas pelo Poder Executivo, a fim de gerar emprego e renda no campo; e incentivar a produção desse combustível em regiões carentes.

2.3 Comércio exterior

Criada a Comunidade Sul-Americana de Nações. Em 8 de dezembro de 2004, foi assinado o acordo que cria a Comunidade Sul-Americana de Nações. O documento estabelece que o espaço sul-americano integrado se desenvolverá e se aperfeiçoará, impulsionando os processos de coordenação, política e diplomacia, aprofundando as relações comerciais entre Mercosul, Comunidade Andina e Chile e promovendo a integração da infra-estrutura física (transportes, energia e comunicações).

Acordo de investimento em infra-estrutura entre Brasil e Peru. No dia 8 de dezembro de 2004, os presidentes brasileiro e peruano assinaram um acordo para o início da construção da estrada Interoceânica, que liga Iñapari, na fronteira com o Estado do Acre, e os portos de Ilo e Maratani, no Pacífico. A rodovia deverá ser construída em dois anos e custará US\$ 700 milhões, recursos que serão obtidos do BNDES, pelo Programa de Financiamento às Exportações (Proex) – cerca de US\$ 417 milhões –, e da Corporação Andina de Fomento (CAF).

Prorrogação da vigência das salvaguardas à importação de brinquedos. A Câmara de Comércio Exterior (Camex), por meio da Resolução nº 35, de 13 de dezembro de 2004, decidiu prorrogar por mais um ano e meio o prazo de vigência das salvaguardas à importação de brinquedos acabados, atendendo ao pleito dos empresários do setor. Além da Tarifa Externa Comum (TEC) de 20% aplicada a esses produtos ao entrarem nos países do Mercosul, o importador pagará uma tarifa extra de 9% durante o ano de 2005, e de 8% no período entre janeiro e junho de 2006, quando encerra o processo de salvaguarda.

Manutenção da tarifa cobrada sobre as exportações de couro *wet blue*. A Câmara de Comércio Exterior (Camex), por meio da Resolução nº 38, de 13 de dezembro de 2004, manteve a alíquota da tarifa cobrada sobre as exportações de couro *wet blue* em 7% durante o ano de 2005. Esta tarifa será reduzida para 4% em 2006 e 0% em 2007.

Fixação de alíquotas de importação para bens de capital. A Câmara de Comércio Exterior (Camex), por intermédio das resoluções nº 1, de 17 de janeiro de 2005, nº 3, de 17 de fevereiro de 2005, e nº 8, de 24 de março de 2005, fixou em 2% as alíquotas de importação para uma extensa lista de bens de capital e de informática e telecomunicações, na condição de ex-tarifários.

Eliminação das tarifas de produtos siderúrgicos utilizados na indústria automotiva e de máquinas e equipamentos. A Câmara de Comércio Exterior (Camex), com a Resolução nº 5, de 3 de março de 2005, determinou a redução para 0% das tarifas de importação de quinze produtos siderúrgicos de grande uso nas indústrias automotiva e de máquinas e equipamentos. Esses produtos passam a integrar a lista brasileira de exceções à Tarifa Externa Comum (TEC), tomando lugar de outras quinze mercadorias industriais e agrícolas que faziam parte da lista.

Acordo comercial entre o Mercosul e os países da União Aduaneira da África Austral. No dia 16 de dezembro de 2004, foi assinado um acordo comercial entre os países do Mercosul e os países da União Aduaneira da África Austral (Botswana, Namíbia, Lesoto, Suazilândia e África do Sul). O setor automotivo, um dos segmentos industriais de maior interesse para o Brasil nas negociações, ficou fora do acordo. Foram incluídos apenas alguns itens de autopeças. No entanto, outros produtos com potencial de apresentar crescimento das exportações brasileiras foram contemplados no acordo, como bens de capital, produtos químicos e produtos agrícolas processados. O acordo relaciona um total de 1.900 produtos (950 de cada lado).

Acordo de preferências tarifárias com a Índia. No dia 16 de dezembro de 2004, foram finalizadas as negociações para um acordo de preferências tarifárias com a Índia. Foram feitas concessões tarifárias por parte do Brasil em alguns produtos dos setores têxtil e de informática, áreas em que os indianos apresentam grande competitividade. Entretanto, foram obtidas concessões tarifárias para as exportações brasileiras de bens de capital, produtos químicos e produtos agrícolas processados. No total, foram incluídos 900 produtos no acordo, sendo 450 de cada lado.

Acordo entre Brasil e Japão visando aos investimentos na produção de álcool combustível. No dia 3 de fevereiro de 2005, o Banco de Cooperação Internacional do Japão (JBIC) e o Ministério da Agricultura assinaram um acordo visando desenvolver estudos de financiamento à pesquisa e à produção de biocombustíveis no país, especialmente do etanol. Esses estudos deverão indicar a quantidade de recursos necessários para garantir o abastecimento do mercado japonês, assim como avaliar a capacidade do Brasil como fornecedor no longo prazo. O governo do Japão já autorizou a mistura de etanol à gasolina na proporção de até 3%, o que poderá representar uma demanda anual de 1,8 bilhão de litros de álcool combustível.

2.4 Defesa da concorrência

Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) autoriza Pão de Açúcar a fechar sete lojas dos supermercados Sé. O Cade autorizou, por unanimidade, o fechamento de sete lojas da rede Sé de supermercados, que funcionavam sob a bandeira Compre Bem (cinco na capital paulista e duas no interior do Estado de São Paulo). O Pão de Açúcar havia solicitado ao Cade o fechamento de nove lojas da rede, mas, seguindo recomendação da Secretaria de Acompanhamento Econômico (Seae), do Ministério da Fazenda, o Conselho recomendou a manutenção de duas unidades (Pinheiros e Centro) para posterior venda como forma de aumentar a concorrência no setor no centro da capital paulista. Segundo a decisão, os empregados das lojas autorizadas à venda devem ser remanejados para outros postos da rede Pão de Açúcar.

Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) confirma decisão da Anatel quanto à Brasil Telecom. O Cade confirmou, no dia 8 de dezembro de 2004, a medida preventiva concedida pela Anatel à Embratel, em 23 de março de 2003, em relação ao serviço de transmissão de dados digitais (alta e baixa velocidades), decorrente de recurso da Brasil Telecom ao órgão administrativo máximo da defesa da concorrência no país. Segundo a decisão, a Brasil Telecom permanece obrigada a cobrar os menores preços praticados nas licitações em que participou e tem de detalhar os preços das propostas apresentadas a terceiros para prestação de serviços nesse mercado. Além disso, a Brasil Telecom fica obrigada a enviar cópias de seus contratos para a a-

gência reguladora e a dar ampla publicidade de sua tabela de preços, com critérios e condições de descontos. O descumprimento das determinações da agência implica multa diária de R\$ 106 mil.

Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) multa Souza Cruz por descumprimento de termo de não-exclusividade de exposição e venda. O Cade multou a Souza Cruz em 10 mil Ufir/dia, por noventa dias, por descumprimento de acordo realizado entre o órgão e a empresa de não-obrigação em contrato com revendedores de exclusividade de venda e exposição de seus produtos. O acordo foi firmado em 2000, depois que a Philip Morris denunciou a Souza Cruz ao Cade por essas práticas, em 1998. Durante quatro anos da vigência do acordo, a empresa foi fiscalizada e constatou-se que a prática não cessara.

Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) dá novo entendimento ao artigo 54, § 3º da Lei nº 8.884/1994. Contrariando interpretação de 1995 do próprio Cade, o Conselho firmou novo entendimento em relação ao § 3º do artigo 54 da Lei nº 8.884/1994. Segundo o dispositivo, o Cade deve apreciar atos que possam de qualquer forma prejudicar a livre concorrência e

que visem a qualquer forma de concentração econômica, seja através de fusão ou incorporação de empresas, constituição de sociedade para exercer o controle de empresas ou qualquer forma de agrupamento societário, que implique participação de empresa ou grupo de empresas resultante em vinte por cento de um mercado relevante, ou em que qualquer dos participantes tenha registrado faturamento bruto anual no último balanço equivalente a R\$ 400.000.000,00 (quatrocentos milhões de reais).

A interpretação dada até então era de que esse faturamento referia-se ao faturamento mundial das empresas envolvidas no negócio. A nova interpretação, defendida pelo conselheiro Roberto Pfeifer e acompanhada unanimemente por seus colegas, é a de que o Cade deve avaliar aquisições e fusões de empresas com faturamento de R\$ 400 milhões no Brasil. O entendimento deve ser simulado brevemente pelo Cade.

Aprovado pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) o fim do *code-share* entre Varig e TAM. O Cade concedeu, unanimemente, um prazo de noventa dias, contados a partir de 23 de fevereiro de 2005, para que seja desfeito o acordo de compartilhamento de vôos entre a Varig e a TAM, atendendo a uma solicitação das próprias empresas, uma vez que não há mais intenção de fusão entre elas. A Varig, em comunicado, anunciou que recorrerá ao instrumento de recuperação judicial (garantido pela nova Lei de Falências) para negociar com credores públicos e privados uma dívida estimada em R\$ 7 bilhões. Após os noventa dias, ambas as empresas deverão encaminhar um relatório ao Cade detalhando as medidas adotadas. Caso a decisão seja descumprida, as duas poderão responder por formação de cartel no conselho. O *code-share* foi aprovado mediante contrapartidas que, segundo a Seae, não foram cumpridas na sua totalidade. Segundo a Seae, a Varig e a TAM estariam se aproveitando do compartilhamento de vôos para formar um cartel, com a retirada de vôos lucrativos como forma de aumentar a barreira de entrada.

2.5 Financiamento e incentivos

Programa de Apoio Financeiro a Investimentos em Biodiesel do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). O programa destina-se a viabilizar a meta governamental de adicionar até 2% de biocombustível ao óleo diesel comercializado no país, em 2005. O novo programa do BNDES vai apoiar investimentos em todas as fases de produção do biodiesel, até mesmo no que se refere à armazenagem e à logística do escoamento da produção. O Banco atuará no financiamento de até 90% dos itens passíveis de apoio, para projetos com inclusão social, ou de até 80%, para os demais projetos. Em operações diretas para micro, pequenas e médias empresas, o BNDES aplicará, no máximo, a Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP) mais 1% ao ano (projetos de caráter social) ou 2% ao ano. Para grandes empresas, cobrará a TJLP mais 2% ao ano (projetos sociais) ou 3% ao ano. Em operações indiretas, os juros serão idênticos, apenas acrescidos da remuneração do agente financeiro.

Além disso, para estimular o programa, o BNDES está ampliando em 25% o prazo total de financiamento para aquisição de máquinas e equipamentos com motores homologados para utilizar, pelo menos, 20% de biodiesel ou óleo vegetal bruto adicionado ao diesel, incluindo veículos de transporte de passageiros e carga, tratores, colheitadeiras e geradores. Outros programas do BNDES, como Programa de Incentivo à Irrigação e à Armazenagem (Moderinfra), Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), Fundo Tecnológico (Funtec) e Programa de Desenvolvimento Cooperativo para Agregação de Valor à Produção Agropecuária (Prodecoop), também passaram a oferecer condições mais vantajosas a projetos que tenham relação com o biodiesel.

Lei de Falências. A Lei de Falências (Lei nº 11.101, de 9 de fevereiro de 2005) foi sancionada pelo presidente da República no último mês de fevereiro e trata da regulamentação da recuperação judicial, extrajudicial e falência do empresário e da sociedade empresária (devedor). Esta lei, no entanto, não se aplica a empresa pública e a sociedade de economia mista, nem a instituição financeira pública ou privada, cooperativa de crédito, consórcio, entidade de previdência complementar, sociedade operadora de plano de assistência à saúde, sociedade seguradora, sociedade de capitalização e outras entidades legalmente equiparadas às anteriores. Em seus oito capítulos, a Lei disciplina questões relevantes, tais como: obrigações do devedor, fórum competente para homologação do plano de recuperação extrajudicial, regras para verificação dos créditos, perfil do administrador judicial e formação do comitê de credores, assembléia dos credores, formalização de pedido de recuperação judicial etc.

Entre as principais mudanças de natureza jurídica, destaca-se a substituição da concordata pela recuperação judicial, em que há um espaço maior de negociação entre todos os credores e o devedor, tendo em vista que os prazos e as condições são estabelecidos por ambos. Na forma antiga, a concordata, os prazos para negociação eram determinados por lei e apenas um conjunto restrito de credores era envolvido. A partir de agora, a empresa prepara um plano de recuperação, que é apresentado à Assembléia Geral dos Credores (AGC). O resultado da análise da AGC determina o fim da recuperação, caso o plano seja aprovado, ou um plano alternativo dos credores, caso rejeitado. Em última instância, recorre-se à liquidação dos ativos. Nesse ponto, houve uma mudança importante na classificação dos créditos: os trabalhistas e aqueles com direito real de garantia assumiram importância maior.

A Lei de Falências, portanto, foi formulada com o objetivo de permitir que a empresa se recupere e tenha condições próprias de pagar suas obrigações. A expectativa geral é de que as medidas representem um avanço e de que devam reduzir os riscos de crédito; porém, há controvérsias em relação à magnitude dos ganhos. Em primeiro lugar, na maioria dos países da Organização Mundial do Comércio (OMC), os créditos com garantias reais são os primeiros, enquanto, no Brasil, são os créditos trabalhistas. Além disso, as execuções fiscais não são interrompidas, o que pode atrapalhar o processo de recuperação. Um desafio final é analisar as empresas de menor porte pelas suas perspectivas futuras, e não com base em informações retroativas ou contábeis.

2.6 Infra-estrutura e regulação

A nova Lei das Parcerias Público-Privadas (PPP). Sancionada em 30 de dezembro de 2004 (Lei nº 11.079), a Lei das Parcerias Público-Privadas apresentou um avanço significativo em relação ao projeto de lei do Executivo, de novembro de 2003. Um importante aprimoramento refere-se ao conceito de Parceria Público-Privada. A Lei estabelece que a nova modalidade de parceria, denominada de PPP, é exclusiva para os projetos de pouca ou nenhuma viabilidade econômica. Por isso, explicita que somente os empreendimentos que necessitam do comprometimento de recursos públicos para pagamento ao parceiro privado podem ser classificados como PPP; e reforça este entendimento ao excluir dessa classificação os projetos que têm retorno econômico, embora sejam executados e operados pela iniciativa privada – até porque estes últimos são projetos que já eram concedidos para a iniciativa privada, como os de usinas hidrelétricas, linhas de transmissão e exploração de blocos de petróleo.

Em relação ao Órgão Gestor, este teve um enquadramento de suas atribuições mais apropriado na nova Lei – na medida em que restringiu sua competência administrativa aos projetos que não têm viabilidade econômica e que são concedidos, exclusivamente, pela esfera federal – e limitou sua atuação às deliberações quanto ao enquadramento dos empreendimentos como PPP e à apreciação dos relatórios de execução dos contratos. A sistemática criada estabelece que cabe aos ministérios setoriais e às agências reguladoras licitar, acompanhar e fiscalizar os contratos de PPP.

A lei das PPP também buscou atender à preocupação de criar garantias mais efetivas à atração do investidor privado, ao instituir o Fundo Garantidor dos Pagamentos das PPP (FGP). Trata-se de fundo constituído com recursos públicos, na sua maioria originários da União, que visa garantir os pagamentos futuros assumidos pelos parceiros públicos federais em virtude das obrigações contraídas nos contratos de PPP.

Outra importante modificação introduzida pelo Poder Legislativo é quanto ao impacto futuro desses empreendimentos sobre as contas públicas. Para garantir o equilíbrio fiscal futuro, a nova Lei determina que o conjunto dos projetos executados em Parceria Público-Privada não pode ultrapassar 1% da receita corrente líquida da União. Este limite foi imposto também aos estados, ao Distrito Federal e aos municípios, como condição prévia ao recebimento de recursos financeiros e garantias da União.

Uma “boa Lei” é condição necessária, mas não suficiente para atrair o parceiro privado. Somente a prática será capaz de mostrar se efetivamente os investimentos serão atraídos para empreendimentos cujo retorno econômico será garantido pelo Po-

der Público. A lógica da tomada de decisão do investidor privado depende do cenário macroeconômico do país, tal como a taxa de juro real, que impacta no cálculo do custo de oportunidade do capital. Cada projeto de PPP exigirá um contrato muito bem elaborado que forneça à sociedade a prestação do serviço público e ao ente privado a justa remuneração pelo capital investido.

3 TÓPICOS ESPECIAIS

Economia das marcas: uma introdução

Bruno César Pino Oliveira de Araújo*

Rogério Dias de Araújo**

É interessante como as marcas comerciais representam um importante ativo para algumas empresas. Segundo a consultoria inglesa *Interbrand*, que anualmente publica em parceria com a revista americana *Business Week* a lista *100, Top Global Brands*, em 2004, a marca Coca-Cola estava avaliada em US\$ 67,3 bilhões, seguida pela Microsoft, avaliada em US\$ 61,3 bilhões. Esses valores são muito superiores ao ativo tangível dessas empresas. No Brasil, o fenômeno também é importante: a “bolacha”, como a marca do Itaú é carinhosamente chamada pelos funcionários, vale US\$ 1,2 bilhão, seguida pela marca do Bradesco, avaliada em US\$ 828 milhões.¹

É igualmente interessante o hiato da teoria econômica, pelo menos do ramo neoclássico tradicional, em relação a esse tema. Basta notar que a teoria neoclássica tradicional tem entre suas hipóteses a competição perfeita, situação em que os produtos são homogêneos e as firmas não têm nenhum poder de estabelecer preços acima do custo marginal. Segundo tal arcabouço, se existe algum papel para marcas, este é negativo, visto que elas podem prejudicar a livre competição, conforme se verá mais adiante.

No entanto, a teoria econômica se desenvolveu ao longo do século XX a fim de relaxar essas hipóteses de concorrência e, com isto, se aproximar dos padrões de competição vigentes após o fim da segunda revolução industrial. Dentre esses padrões, destaca-se a concorrência monopolística, sob a qual cada firma fabrica produtos diferenciados dos demais e, como esta diferenciação é percebida pelos consumidores, cada firma detém um limitado poder de monopólio local.

As marcas comerciais são símbolos e palavras relacionados exclusivamente a produtos ou serviços de um determinado produtor. Essas marcas servem para distinguir os bens e os serviços no mercado. Inicialmente criadas para identificar os joalheiros da Idade Média em caso de eventuais fraudes, as marcas foram gradativamente sendo utilizadas para identificar padrões de qualidade dos artesãos e dos fabricantes.² Atualmente, não é raro determinado produto ter mais de uma marca ou, por outro lado, determinada marca englobar uma gama de produtos.

É nesse contexto que um sistema de proteção legal de marcas apresenta basicamente dois benefícios:

- a) **as marcas ajudam o consumidor em suas decisões:** fornecem informações sobre a origem e as características dos produtos, possibilitando ao consumidor distinguir entre diferentes produtos e escolher o que melhor atende às suas preferências; e

* Técnico de Planejamento e Pesquisa do Ipea.

** Pesquisador da Diretoria de Estudos Setoriais (Diset) do Ipea.

1. Revista *Istoé Dinheiro*, junho de 2004, pesquisa *Istoé Dinheiro – Interbrand*.

2. ECONOMIDES, Nicholas. The economics of trademarks. **Working Paper**, n. 21, Center for Law and Economics Studies, Columbia University, abr. 1986.

b) **as marcas sinalizam qualidade:** visto que o consumidor associa produtos a firmas por meio das marcas, constrói-se um jogo reputacional em que as firmas temem ser associadas a produtos de má qualidade. Dessa forma, o próprio mercado disciplina as firmas a manterem a qualidade de seus produtos, a fim de conquistar a lealdade de seus consumidores.

Entretanto, vale notar que, para o sistema de marcas funcionar, é necessário que o consumidor tenha uma memória suficientemente boa e que consiga associar todas as características do produto a uma marca. Em contrapartida, essas características também não podem mudar significativamente ao longo do tempo.³

Se isto é verdadeiro, o sistema legal de marcas contribui para reduzir as assimetrias de informação entre compradores e vendedores e garante espaço no mercado para as firmas que investem em qualidade e diferenciação de produtos, principalmente em mercados em que os bens são adquiridos com pouca frequência.⁴ Desse modo, a proteção desses direitos de propriedade eleva a utilidade dos consumidores, principalmente se se levar em conta a aversão ao risco. Esse ponto é especialmente importante no mercado de medicamentos, por exemplo.

Contudo, o sistema legal de marcas também tem seus custos econômicos. Marcas e publicidade são indissociáveis, e a publicidade associada às marcas não costuma ser meramente informativa, e sim uma publicidade voltada à associação do produto a símbolos e sensações desejáveis, destinada a vincular o produto a percepções.⁵ Tal fato pode ter algumas importantes implicações sobre o bem-estar social.

Em primeiro lugar, essa publicidade pode ser nociva se não obedecer a limites éticos. Embora pareça trivial, tal proposição constitui importante tópico para as áreas de estudo da comunicação social, e foge do escopo deste texto discutir quais os limites éticos para a publicidade.

Em segundo lugar, esse tipo de publicidade pode induzir o consumidor a superestimar a utilidade derivada do consumo de um determinado bem e a estabelecer uma relação de lealdade sem fundamento econômico, gerando uma diferenciação espúria de produtos, caso em que os produtos são os mesmos, exceto pela marca. Isso pode resultar, em determinado mercado, em um número de marcas acima do socialmente ótimo, pois a proliferação de marcas inibe a possibilidade de ganhos de escala.⁶

Por fim, as firmas têm algum poder de monopólio sobre os produtos de marca. Tal poder depende sobremaneira da existência de produtos similares no mercado ou de barreiras à entrada desses produtos. Este último tópico merece um pouco mais de atenção.

3. *Idem*.

4. Para um exemplo de como as assimetrias de informação podem gerar equilíbrios altamente indesejáveis, ver, sobre o mercado de carros usados, AKERLOF, G. A market for lemons. **Quarterly Journal of Economics**, v. 84, p. 488-500, 1970.

5. ECONOMIDES (*op. cit.*) denomina esse tipo de publicidade como de percepção ou de persuasão (uso mais comum).

6. Naturalmente, fusões e aquisições podem ser permitidas a fim de atenuar esse problema.

Além do problema da lealdade às marcas, o sistema legal de marcas e a publicidade podem inibir a competição em determinado mercado se:

- a) a publicidade for combativa, isto é, destinada a tomar a fatia de mercado dos concorrentes ou a desqualificar os entrantes;
- b) os custos de propaganda em um determinado mercado forem significativos, de forma que os entrantes os considerem como um custo fixo de entrada; e
- c) existir proteção a marcas descritivas ou designativas de uma classe de bens. Por exemplo: é muito difícil entrar no mercado de, digamos, sabonetes, se alguma das firmas detiver a marca “sabonete”. Isto significaria que as entrantes teriam de pagar a licença ou inventar outro vocábulo para “sabonete”, o que consiste em uma barreira informacional. Em relação às marcas descritivas, tome-se como exemplo o mercado de PCs (*Personal Computers*): ele seria ainda mais restrito se alguma empresa detivesse como marca esta descrição, que em duas letras provê informação quase completa sobre o produto.⁷

O processo de registro de marcas está intimamente relacionado ao processo de inovação. Muitas vezes marcas servem para consolidar o processo de diferenciação proveniente de esforços de inovação de produto ou processo. Além de ser mais um mecanismo de proteção de propriedade intelectual, as marcas são mais uma maneira de apropriar os retornos derivados da inovação.

Não obstante, há algumas marcas que são associadas a produtos nos quais a diferenciação não é a característica principal, porém essa possibilidade representa minoria no registro de marcas.⁸ Firmas inovadoras apresentam uma tendência de usar marcas e patentes com mais frequência em relação às firmas não-inovadoras. Segundo dados provenientes da *Community Innovation Survey* para países europeus, por exemplo, 21% das firmas inovadoras alemãs tinham marcas, enquanto o mesmo fato acontecia para apenas 6% das firmas não-inovadoras no período 1998-2000.⁹

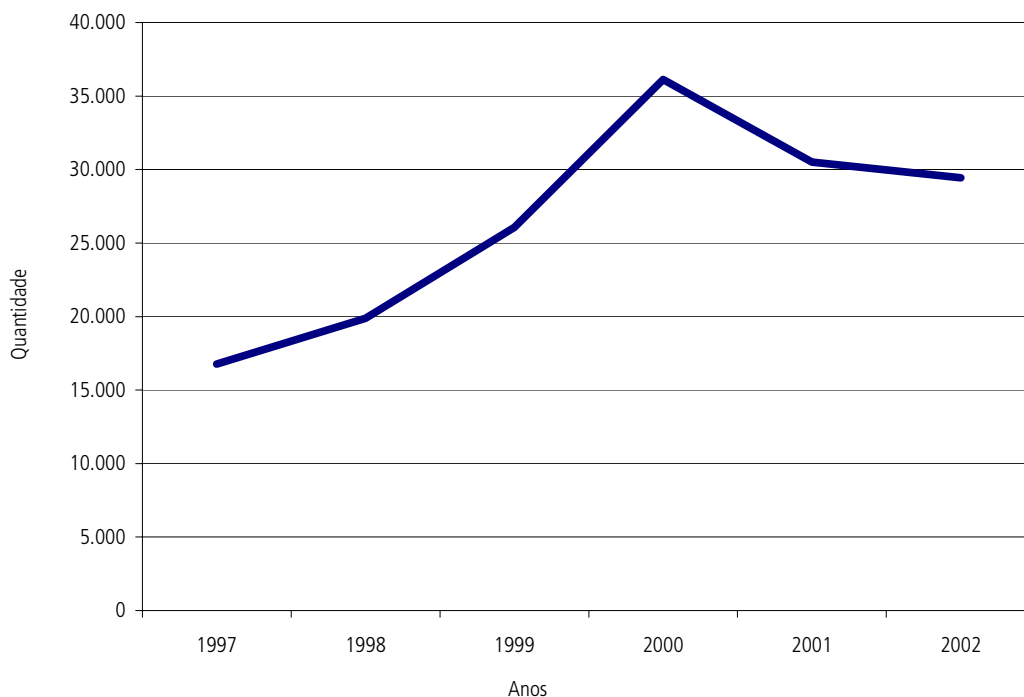
O gráfico 1 mostra a evolução dos depósitos de marcas na *Office for Harmonization in the Internal Market – Trade Marks and Designs* (OHIM). Nele, é visível a mudança de patamar nos depósitos de marcas feitos pelos países da União Européia na OHIM. Se em 1997 houve 16.763 depósitos, em 2002, houve 29.435, representando um aumento de 75,60%. Cabe destacar ainda que no período 1996-2002 houve 488 depósitos *per capita* para os países europeus.

7. JACOBS, Raoul. **An economic and legal analysis of trademarks, in particular the use of descriptive terms in trademarks, based on a comparison of European Union Law and other important jurisdictions.** (Tese de Mestrado) – Faculty of Law, University of Manchester, 2002.

8. MENDONÇA, Sandro; PEREIRA, Tiago Santos; GODINHO, Manuel Mira. Trademarks as an indicator of innovation and industrial change. *Research Policy*, n. 33, p. 1.385-1.404, 2004.

9. *Idem.*

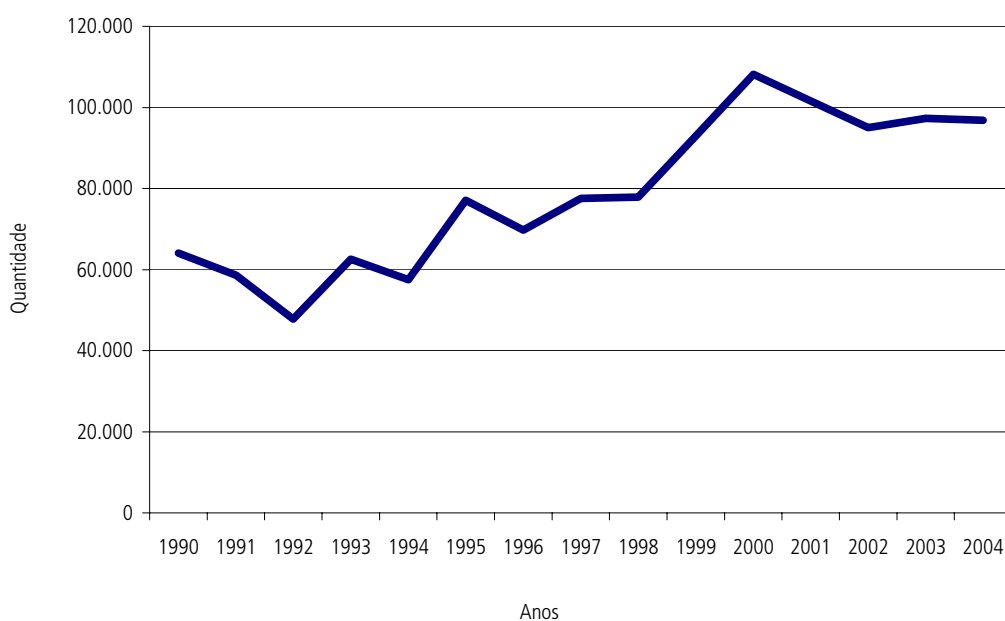
GRÁFICO 1

Evolução dos depósitos de marcas na União Européia

Fonte: Mendonça *et al.* (2004, p. 1.397).

Em termos de desempenho de depósitos de marcas, o Brasil não fica distante dos países desenvolvidos. Entre os anos de 1990 e 2004, o crescimento dos depósitos de marcas foi de 51,14%, sendo que em 2004 houve 96.785 depósitos.

GRÁFICO 2

Evolução dos depósitos de marcas no Brasil

Fonte: Instituto Nacional de Propriedade Industrial (Inpi).

O que diferencia o Brasil em relação aos países mais desenvolvidos é o tempo de concessão de registros. Enquanto uma firma em um país europeu tem o seu registro de marca concedido por volta de um ano,¹⁰ no Brasil o registro pode demorar, atualmente, até sete anos.¹¹ Isto é deletério para a competitividade das firmas brasileiras, visto que a demora na concessão das marcas gera insegurança jurídica em relação a esse direito. Conseqüentemente, as firmas são desestimuladas a investir em inovação, diferenciação de produto e qualidade, uma vez que o *marketing* de seus produtos no mercado é prejudicado. Em especial, este efeito é mais sentido nos setores de ciclos de produtos mais curtos, justamente os setores estratégicos para a Pitce.

10. *Idem*.

11. *Folha de S. Paulo*, 29/11/2004.

EDITORIAL

Coordenação

Silvânia de Araujo Carvalho

Supervisão

Iranilde Rego

Revisão

Gisela Viana Avancini Rojas

Sarah Ribeiro Pontes

Elizabete Antunes de Souza (estagiária)

Raquel do Espírito Santo (estagiária)

Editoração

Aeromilson Mesquita

Elidiane Bezerra Borges

COMITÊ EDITORIAL

Secretário-Executivo

Marco Aurélio Dias Pires

SBS – Quadra 1 – Bloco J – Ed. BNDES,

9º andar, sala 904

70076-900 – Brasília – DF

Fone: (61) 315-5374

Fax: (61) 315-5314

Correio eletrônico: madp@ipea.gov.br

Brasília

SBS – Quadra 1 – Bloco J – Ed. BNDES, 9º andar
70076-900 – Brasília – DF

Fone: (61) 315-5090

Fax: (61) 315-5314

Correio eletrônico: editbsb@ipea.gov.br

Rio de Janeiro

Av. Presidente Antônio Carlos, 51, 14º andar

20020-010 – Rio de Janeiro – RJ

Fone: (21) 3804-8118

Fax: (21) 2220-5533

Correio eletrônico: editrj@ipea.gov.br