

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

**INFLUÊNCIA DAS INSTITUIÇÕES NO DESEMPENHO ECONÔMICO SETORIAL:
UMA ABORDAGEM COMPLEMENTAR ENTRE DADOS EM PAINEL (AMÉRICA
LATINA) E O LABORATÓRIO DE GESTÃO**

Paulo Eduardo Moledo Palombo

Orientador: Prof. Dr. Antonio Carlos Aidar Suaia

São Paulo

2011

Prof. Dr. João Grandino Rodas
Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Reinaldo Guerreiro
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Dr. Adalberto Américo Fischmann
Chefe do Departamento de Administração

Prof. Dr. Lindolfo Galvão de Albuquerque
Coordenador do Programa de Pós - graduação em Administração

Paulo Eduardo Moledo Palombo

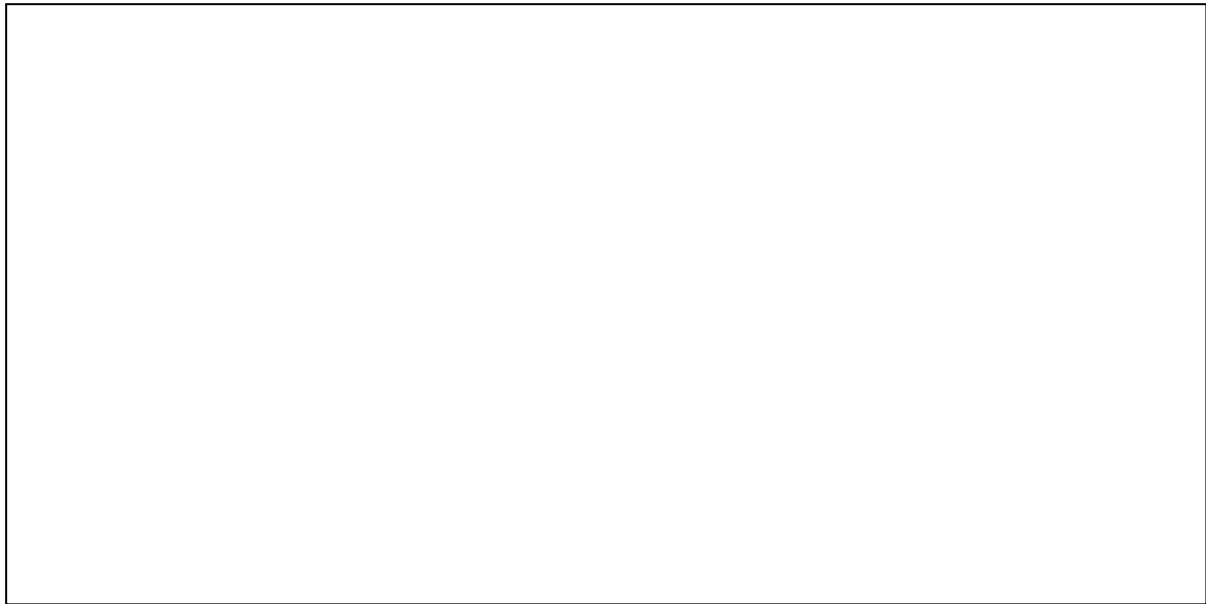
**INFLUÊNCIA DAS INSTITUIÇÕES NO DESEMPENHO ECONÔMICO SETORIAL:
UMA ABORDAGEM COMPLEMENTAR ENTRE DADOS EM PAINEL (AMÉRICA
LATINA) E O LABORATÓRIO DE GESTÃO**

Tese apresentada ao Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo como requisito para a obtenção do título de Doutor em Administração

Orientador: Prof. Dr. Antonio Carlos Aidar Suaia

São Paulo

2011



FICHA CATALOGRÁFICA

Elaborada pela Seção de Processamento Técnico do SBD/FEA/USP

Palombo, Paulo Eduardo Moledo

Influência das instituições no desempenho econômico setorial :
uma abordagem complementar entre dados em painel (América
Latina e o Laboratório de Gestão / Paulo Eduardo Moledo Palombo.

-- São Paulo, 2010.

200 p.

Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, 2011.

Orientador : Antonio Carlos Aidar Sauaia.

1. Jogos de empresas 2. Instituições 3. Desenvolvimento industrial
4. Econometria I. Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia,
Administração e Contabilidade. II. Título.

CDD – 658.40353

Dedico este trabalho à minha esposa Luiza e aos meus pais Paulo e Maria Celi que me motivaram e se mantiveram ao meu lado em todos os momentos desta jornada, acreditando em mim e apoiando sempre.

AGRADECIMENTOS

Após 70 versões diferentes da tese, não posso deixar de agradecer a todos que me ajudaram a chegar neste momento, sempre acreditando que ele seria possível.

Primeiramente, devo agradecer publicamente meu orientador, o Prof. Dr. Antonio Carlos Aidar Sauaia, que durante os últimos 4 anos de convívio, foi muito mais que um orientador, sendo um educador e um exemplo de pesquisador. Além de um profissional sempre ético, compreensivo e atencioso, ensinou-me não só sobre as ciências gerenciais e econômicas, mas também sobre como querer sempre obter e transmitir conhecimentos a cada novo dia.

Agradeço a Deus e a Luiza, minha esposa, que foram minhas forças nessa longa jornada, cheia de conquistas e alegrias, mas também de apreensões e suor. Sem Ele e ela, não seria capaz de acreditar em mim mesmo, nem de tirar o melhor que há em mim. Desde que a conheci, conheci também o melhor profissional, pesquisador, e pessoa que eu poderia ser e me tornar. Obrigado meu amor eterno por ter escolhido trilhar esta vida ao meu lado, por me apoiar, incentivar, ensinar, escutar, compartilhar, o que espero corresponder sempre, pois escolhi ser seu companheiro para sempre.

Aos meus pais, Paulo e Maria Celi, meus alicerces e exemplos de vida, e de família, também agradeço neste momento. Todo seu amor, carinho, incentivo a minha educação, conversas e torcida sempre foram meus maiores tesouros, o que pretendo transmitir a minha futura filha, ou filho, pois com seus exemplos, sei que também poderei me tornar um excelente pai.

Agradeço meus amigos de profissão, de vida, aqueles verdadeiros, que aconteça o que aconteça estarão lá para te aplaudir ou te carregar. Ao Bigode, amigo desde os tempos de FEA, senão um exemplo de vida, uma lenda viva. Àqueles que participaram ativamente destas versões da tese, o Caio Racy, não uma pessoa, mas sim um estilo de vida; ao Guilherme, um gênio que um dia será compreendido. Aos André Fernandes e Eraldo Fiore, que ajudaram a superar longos e chatos dias, transformando-os em praticamente desenhos animados: o Tio Patinhas e o Pateta! Aos grandes chefes-companheiros, companheiros-chefes: Paulo Scarano, Glauco Peres, Edison Simoni, Sérgio Franco, Álvaro Júnior, Delmo Alves, Taiguara Langrafe, Ary Rocco e Ronaldo Fróes.

RESUMO

A análise das influências institucionais sobre a conduta empresarial tem, segundo Eggertsson (1990) e Black (2000), espaço para uso de novos ferramentais analíticos e de abordagens quantitativas. Estes autores apontam deficiências a sanar: a incipiente coleta de dados institucionais, principalmente nos países em desenvolvimento e a complexidade de uma análise institucional comparada. O objetivo deste estudo é buscar indícios na literatura e evidências nas pesquisas quantitativas de que as regras institucionais influenciaram a estrutura do setor industrial, a conduta dos agentes e o desenvolvimento econômico nas duas amostras estudadas, a da econometria e a do laboratório. A literatura avançou com Williamson (1985) e Kliksberg (1994), entre outros, no que tange a instituições e com Sauer (1995, 2006, 2008, 2010) no que tange a simulações e experimentos. Foram adotadas abordagens metodológicas complementares por meio da econometria de dados em painel, com o exame de dados secundários de 24 países da América Latina em 17 anos de observação e do Laboratório de Gestão com dados primários de dois experimentos onde 105 empresas reunidas em 12 setores industriais (2009 e 2010) operaram em 2 diferentes ambientes institucionais desenhados para a aprendizagem de estudantes de graduação na FEA/USP. Com a econometria foram identificadas as variáveis institucionais que melhor explicaram o desempenho do PIB industrial dos países. Três delas que apresentaram significância estatística foram adotadas nos experimentos: a efetividade da ação governamental (+) com sinal positivo, ou seja, quanto maior a aplicação de leis, melhor o desempenho econômico; a regulação pública no país (-) com sinal negativo, isto é, quanto maior a regulação, menor o desempenho econômico; o consumo público (-) com sinal negativo, pois quanto maior o consumo do governo, maior a concorrência com o setor privado. No Laboratório de Gestão os agentes iniciaram operações em condições idênticas. Entretanto, as diferentes regras institucionais induziram distintas condutas quanto às iniciativas, estratégias e pró-atividade. Observaram-se resultados desiguais nas eficiências mercadológica, operacional e financeira, assim como nos lucros e taxas internas de retorno. Mesmo partindo de premissas teóricas distintas, Scherer (1970) e Gonçalves (2003) também encontraram resultados semelhantes corroborando os efeitos positivos de ações governamentais e de desenhos institucionais sobre o desempenho setorial, nos EUA e no Brasil. Tais resultados evidenciaram os benefícios propiciado por um Estado misto, particularmente em períodos de crise, tendo os gestores significativo papel na construção da relação Estado-Empresas-Sociedade e em sua contínua evolução.

ABSTRACT

The analysis of institutional influences on corporate behavior has, according to Eggertsson (1990) and Black (2000), space for new analytical tools, with greater use of quantitative approaches. They point deficiencies to remedy: the incipient institutional data collection, especially in developing countries, and the complexity of a comparative institutional analysis. The aim of this study is to seek indications in the literature and evidences in quantitative research that institutional rules affect the structure of the industrial sector, the conduct of agents, and economic development in both studied samples, the econometrics' and the laboratory's. The literature has advanced with Williamson (1985) and Kliksberg (1994), among others, regarding to institutions and with Savaia (1995, 2006, 2008, 2010) regarding the simulations and experiments. Complementary methodological approaches were adopted by the econometrics of panel data, with the examination of secondary data from 24 countries in Latin America in 17 years, and by the Management Laboratory using primary data from 12 industries simulated, where 105 companies from two semesters (2009 and 2010) operated in two different institutional environments designed for undergraduates learning at FEA / USP. With econometrics we identified the variables most relevant for explaining the performance of industrial countries' GDP, and these were included in the experiments. Appeared statistically significant: the effectiveness of government action (+) with positive sign, that is, the more law enforcement, better economic performance, public regulation in the country (-) with negative sign, that is, the greater the regulation, the lower the performance. As for public consumption, we obtained the expected result (-) with negative sign, because the higher government consumption, increased competition with the private sector. Regarding corruption there was the expected sign (-) negative, representing a major cost for businesses. In the Laboratory Management agents began operations under identical conditions. However, different institutional rules induced different behavior on initiatives, strategies and pro-activity. Mixed results were observed in marketing efficiencies, operational and financial, as well as in profits and internal rates of return. Even starting from different theoretical assumptions, Scherer (1970) and Gonçalves (2003) also found similar results confirming positive effects of government actions and institutional designs in the industry performance in the U.S. and Brazil. These results show the benefit of the mixed state, particularly in times of crisis, where managers play a significant role in building the relationship between State-Business-Society and in its continuing evolution.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	7
1 AS INSTITUIÇÕES.....	13
1.1 Teorias e definições.....	14
1.2 Influência das instituições na conduta dos agentes.....	17
1.3 Conduta gerencial com falhas institucionais.....	21
1.4 Estado, instituições e sua interação com a economia.....	23
1.4.1 Estado neoliberal.....	24
1.4.2 Estado misto.....	26
1.4.3 Governo como agente incentivador do crescimento econômico setorial	27
2 ESTRUTURA INDUSTRIAL E CONCORRÊNCIA.....	35
2.1 Os modelos usuais de desenvolvimento concorrencial.....	35
2.2 Instabilidade institucional e efeitos políticos - a América Latina.....	36
2.3 Instabilidade institucional e efeitos econômicos - Assimetria de informação....	39
3 AMBIENTE ECONÔMICO MUNDIAL - A IMPORTÂNCIA DAS INSTITUIÇÕES.....	43
3.1 A economia mundial em perspectiva.....	43
3.2 A economia brasileira em perspectiva.....	45
3.3 Desempenho setorial comparado da indústria brasileira pós-crise de 2008....	57
4 DESENVOLVIMENTO DA PESQUISA.....	61
4.1 Problema de pesquisa.....	61
4.2 Metodologia de pesquisa complementar: econometria e experimentos.....	62
4.3 Método econométrico.....	64
4.3.1 Modelos de efeitos fixos.....	65
4.3.2 Resultado da regressão do modelo geral.....	72
4.3.3 Teste de robustez do modelo geral e discussão dos resultados.....	74
5 LABORATÓRIO DE GESTÃO EMPRESARIAL.....	89
5.1 Conceitos, usos e importância do Laboratório de Gestão.....	89
5.2 Descrição do experimento.....	98
5.2.1 Cenários institucionais no Laboratório de Gestão.....	98
5.2.1.1 Características do Estado neoliberal.....	98
5.2.1.2 Características do Estado misto.....	99
5.3 Análise dos ambientes experimentais.....	101
5.4 Coleta e análises dos dados primários.....	111
5.5 Discussão dos resultados das análises com base nas teorias.....	121
6 CONCLUSÕES E CONTRIBUIÇÕES.....	129
7 LIMITAÇÕES E PROPOSIÇÕES PARA NOVOS ESTUDOS.....	137
REFERÊNCIAS.....	139
APÊNDICES.....	155

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Cenários econômicos de 2006, 2007, 2008, 2009 e 2010.....	43
Tabela 2 - Crescimento econômico percentual do PIB, em países selecionados de 2006 a 2010.....	44
Tabela 3 - Taxa de crescimento real do crédito ao setor privado, por atividade econômica (jan./04 - jan./10).....	54
Tabela 4 - Resultados econométricos para o modelo geral.....	73
Tabela 5 - Resultados econométricos para o modelo simplificado 1.....	75
Tabela 6 - Resultados econométricos para o modelo simplificado 2.....	76
Tabela 7 - Resultados econométricos para o modelo simplificado 3.....	77
Tabela 8 - Resultados econométricos para o modelo simplificado 4.....	77
Tabela 9 - Resultados econométricos para o modelo simplificado 5.....	78
Tabela 10 - Resultados econométricos para o modelo simplificado 6.....	79
Tabela 11 - Resultados econométricos para o modelo simplificado 7.....	80
Tabela 12 - Resultados econométricos para o modelo simplificado 8.....	81
Tabela 13 - Resultados econométricos para o modelo simplificado 9.....	82
Tabela 14 - Resultados econométricos para o modelo simplificado 10.....	83
Tabela 15 - Resultados econométricos para o modelo simplificado 11.....	84
Tabela 16 - Resultados econométricos para o modelo simplificado 12.....	85
Tabela 17 - Número de indústrias, empresas e observações dos experimentos.....	96
Tabela 18 - Dados econômicos referentes à simulação do Estado misto do Laboratório de Gestão do 1º semestre de 2009.....	102
Tabela 19 - Dados econômicos referentes à simulação do Estado neoliberal do Laboratório de Gestão do 1º semestre de 2009.....	103
Tabela 20 - Dados econômicos referentes à simulação do Laboratório de Gestão do 1º semestre de 2010.....	109
Tabela 21 - Resultados médios comparados entre o Estado neoliberal e o misto, do 1º semestre de 2009.....	117
Tabela 22 - Resultados médios comparados entre o Estado neoliberal e o misto, do 1º semestre de 2010.....	121

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Evolução do Crédito no Brasil (Recursos em bilhões de R\$- deflacionado/PIB).....	51
Figura 2 - Evolução dos preços médios praticados pelas indústrias simuladas nos dois experimentos.....	112
Figura 3 - Evolução das eficiências mercadológicas médias obtidas pelas empresas simuladas nos dois experimentos.....	114
Figura 4 - Evolução das eficiências operacionais médias obtidas pelas empresas simuladas nos dois experimentos.....	115
Figura 5 - Evolução das eficiências financeiras médias obtidas pelas empresas simuladas nos dois experimentos.....	116
Figura 6 - Evolução das Taxas Internas de Retorno médias obtidas pelas empresas simuladas nos dois experimentos.....	119
Figura 7 - Evolução dos Lucros Líquidos médios obtidos pelas empresas simuladas nos dois experimentos.....	120

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Escolhas econômicas e o conceito de incerteza e formação de expectativas.....	21
Quadro 2 - Descrição dos principais modelos econométricos, seus benefícios e limitações.....	65
Quadro 3 - Descrição e fontes das variáveis dos modelos de regressão.....	69
Quadro 4 - Resumo dos resultados encontrados nos modelos geral e simplificados.....	86
Quadro 5 - Cenário institucional sintético para comparação dos Estados.....	107
Quadro 6 - Fatos econômicos, reações organizacionais percebidas e consequências setoriais.....	111
Quadro 7 - Associação entre variáveis econométricas e parâmetros experimentais.....	124

APÊNDICES

APÊNDICE 1 - <i>Doing Business</i> - Ranking decrescente da qualidade do ambiente para fazer negócios criado pelo Banco Mundial.	153
APÊNDICE 2 - Testes F que serviram como base para o teste de falha preditiva (<i>Chow Predictive</i>)	158
APÊNDICE 3 - Resultados dos preços praticados pelas empresas participantes na simulação do 1º semestre de 2009. (em \$)	159
APÊNDICE 4 - Resultados dos dividendos distribuídos pelas empresas participantes na simulação do 1º semestre de 2009. (em mil \$).....	160
APÊNDICE 5 - Resultados dos lucros líquidos obtidos pelas empresas participantes na simulação do 1º semestre de 2009. (em \$)	161
APÊNDICE 6 - Resultados dos volumes de vendas obtidos pelas empresas participantes na simulação do 1º semestre de 2009. (em unidades de produto).....	162
APÊNDICE 7 - Resultados das participações de mercado obtidas pelas empresas participantes na simulação do 1º semestre de 2009. (em %)	163
APÊNDICE 8 - Resultados dos preços praticados pelas empresas participantes na simulação do Estado misto do 1º semestre de 2010. (em \$).....	164
APÊNDICE 9 - Resultados dos preços praticados pelas empresas participantes na simulação do Estado neoliberal do 1º semestre de 2010. (em \$)	165
APÊNDICE 10 - Resultados dos investimentos em marketing realizados pelas empresas participantes na simulação do Estado misto do 1º semestre de 2010. (em mil \$).....	166
APÊNDICE 11 - Resultados dos investimentos em marketing realizados pelas empresas participantes na simulação do Estado neoliberal do 1º semestre de 2010. (em mil \$).....	167
APÊNDICE 12 - Resultados dos investimentos em pesquisa e desenvolvimento realizados pelas empresas participantes na simulação do Estado misto do 1º semestre de 2010. (em mil \$).....	168
APÊNDICE 13 - Resultados dos investimentos em pesquisa e desenvolvimento realizados pelas empresas participantes na simulação do Estado neoliberal do 1º semestre de 2010. (em mil \$)	169
APÊNDICE 14 - Resultados dos dividendos distribuídos pelas empresas participantes na simulação do Estado misto do 1º semestre de 2010. (em mil \$).....	170
APÊNDICE 15 - Resultados dos dividendos distribuídos pelas empresas participantes na simulação do Estado neoliberal do 1º semestre de 2010. (em mil \$).....	171
APÊNDICE 16 - Resultados dos lucros líquidos obtidos pelas empresas participantes na simulação do Estado misto do 1º semestre de 2010. (em \$)	172
APÊNDICE 17 - Resultados dos lucros líquidos obtidos pelas empresas participantes na simulação do Estado neoliberal do 1º semestre de 2010. (em \$).....	173
APÊNDICE 18 - Resultados das vendas realizadas pelas empresas participantes na simulação do Estado misto do 1º semestre de 2010. (em unidades do produto).....	174
APÊNDICE 19 - Resultados das vendas realizadas pelas empresas participantes na simulação do Estado neoliberal do 1º semestre de 2010. (em unidades do produto).....	175
APÊNDICE 20 - Resultados das eficiências mercadológicas alcançadas pelas empresas participantes na simulação do Estado misto do 1º semestre de 2010. (em %).....	176
APÊNDICE 21 - Resultados das eficiências mercadológicas alcançadas pelas empresas participantes na simulação do Estado neoliberal do 1º semestre de 2010. (em %).....	177
APÊNDICE 22 - Resultados das eficiências operacionais alcançadas pelas empresas participantes na simulação do Estado misto do 1º semestre de 2010. (em %).....	178
APÊNDICE 23 - Resultados das eficiências operacionais alcançadas pelas empresas participantes na simulação do Estado neoliberal do 1º semestre de 2010. (em %).....	179

APÊNDICE 24 - Resultados das eficiências financeiras alcançadas pelas empresas participantes na simulação do Estado misto do 1º semestre de 2010. (em %)	180
APÊNDICE 25 - Resultados das eficiências financeiras alcançadas pelas empresas participantes na simulação do Estado neoliberal do 1º semestre de 2010. (em %)	181
APÊNDICE 26 - Resultados das Taxas Internas de Retorno alcançadas pelas empresas participantes na simulação do Estado misto do 1º semestre de 2010. (em %)	182
APÊNDICE 27 - Resultados das Taxas Internas de Retorno alcançadas pelas empresas participantes na simulação do Estado neoliberal do 1º semestre de 2010. (em %)	183

INTRODUÇÃO

A partir do estudo das diferentes escolas macroeconômicas no curso de graduação em Economia da FEA/USP – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, em especial das escolas institucionalistas e o avanço das pesquisas durante o mestrado em administração pública na EAESP/FGV – Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, uma questão que surge, e é o centro deste estudo é: as instituições ou alterações em sua forma influenciam significativamente o desempenho econômico setorial da indústria?

Após realizar pesquisas sobre a estrutura tributária brasileira, seus incentivos e desincentivos ao processo produtivo privado, mecanismos de financiamento público e oneração do setor privado, restrições orçamentárias públicas e processo de desenho e ordenamento institucional, desenvolve-se o questionamento citado, com o objetivo de se estudar as influências desse desenho institucional na estrutura setorial, na conduta dos agentes e no desempenho das empresas.

A área de Economia das Organizações do programa de doutorado da FEA/USP é um dos centros de referência científica para desenvolver e estudar os temas: instituições e desempenho da indústria, por reunir pesquisadores das áreas de economia e administração, com estudos e trabalhos robustos na área. Um dos grupos pertencentes a essa área, o SIMULAB, foi de fundamental importância no desenvolvimento desta pesquisa não só pelo Prof. Dr. Antonio Sauaia, orientador desta tese, mas pelo grupo de pesquisadores interessados no estudo de economia, organizações e simulação, pela ferramenta de ensino, pesquisa e aprendizagem: Laboratório de Gestão.

Para identificar elementos que colaborem com a discussão das influências institucionais sobre o desempenho econômico da indústria, utilizar-se-á em abordagem complementar um estudo econométrico baseado em dados em painel desbalanceado, com 24 países da América Latina em um período de 17 anos e o Laboratório de Gestão Empresarial, uma ferramenta de simulação, ensino e pesquisa.

A partir dos resultados do modelo econométrico e identificando as variáveis mais relevantes, tenta-se replicar ambientes institucionais diferentes e observar alterações no ambiente

econômico, político e institucional para o ensino e aprendizagem de novos gestores e para as pesquisas científicas, utilizando-se do ambiente simulado do Laboratório de Gestão.

A primeira hipótese é que as mudanças no ambiente institucional não influenciam de modo significativo o desempenho econômico industrial. Tal afirmação poderia parecer trivial de ser verificada, mas coletar evidências por meio de pesquisas quantitativas e de observações baseadas em experimentos laboratoriais, que alterações institucionais não influenciam isoladamente o desempenho industrial não é tão simples, principalmente devido à dificuldade em se encontrar e consolidar os dados secundários, avaliar e corrigir as diferenças metodológicas das variáveis observáveis existentes entre os diversos países selecionados e desenhar os experimentos laboratoriais, a partir das variáveis econométricas significantes, para coleta de dados primários.

A segunda hipótese do estudo é a de que diferentes ambientes institucionais econômicos e políticos não podem ser simulados a partir do Laboratório de Gestão Empresarial da FEA/USP, não sendo assim possível o aprendizado vivencial amplo e consolidado dos alunos de graduação em Ciências Sociais Aplicadas em processos de decisão, preparando-os para constantes mudanças frente a decisões tomadas pelo governo. Os objetivos deste estudo são rejeitar as duas hipóteses supracitadas.

A discussão quanto à influência ou não das instituições ganha importância à medida que a economia brasileira se abriu para o comércio internacional após os anos 90, evidenciando a importância de se entender também os ambientes institucionais dos outros países parceiros; e após a crise financeira do *subprime* de 2008, ocorrida nos EUA, que trouxe novamente a discussão sobre uma maior regulação do mercado por parte do governo e o fortalecimento das instituições para a redução das incertezas e especulações.

As ciências administrativas e econômicas, por meio dos cursos de graduação distanciaram-se a ponto de haver poucas disciplinas que converjam para uma gestão corporativa ou participativa entre os economistas e administradores. Este estudo busca uma sinergia entre os diferentes métodos e teorias mais avançadas entre as ciências, buscando retomar um diálogo mais próximo e complementar, aproveitando-se dos benefícios e resultados alcançados.

A metodologia complementar baseou-se no uso de dados macroeconômicos e setoriais da indústria brasileira e de outros 23 países latino-americanos, usando-se observações de 17 anos. Por meio dessa base foi analisada a influência de mudanças institucionais tais como: alterações na qualidade regulatória do governo, de percepção de corrupção, de efetividade governamental na implantação de políticas públicas e na liberdade do país para o comércio internacional, além do índice *Doing Business* do Banco Mundial, que ranqueia o país quanto ao ambiente para fazer negócios.

Utilizaram-se também as variáveis de controle: população e inflação, variáveis macroeconômicas, tais como a proporção do crédito em relação ao PIB, alíquota efetiva do Imposto de Renda sobre o controle de capital estrangeiro, para analisar seus efeitos sobre o desempenho no PIB setorial das indústrias. Além disso, o aspecto político também foi considerado, ao se estudar se ele pode efetivamente alterar o desempenho econômico setorial da indústria a partir da maior ou menor liberdade política civil.

Em paralelo, foram realizadas duas simulações nas turmas de graduação em Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo – FEA/USP, de alterações institucionais e de diferentes ideologias dos governos. Para trazer à sala de aula a discussão da importância desses fatores, para testar a viabilidade de simulações institucionais e políticas dentro do Laboratório de Gestão Empresarial.

Foram usados 02 semestres letivos, o 1º semestre de 2009 e o 1º semestre de 2010 de dados primários comparados, com um total de 105 empresas simuladas para se avaliar a possibilidade de replicar dois ambientes políticos, econômicos e institucionais diferentes e se eles influenciam de maneira significativa o desempenho das empresas simuladas.

Em seguida, compararam-se os resultados encontrados nos experimentos confrontando-os e analisando-os à luz das teorias aqui revisitadas, seguindo principalmente a linha teórica: estrutura – conduta – desempenho. Complementou-se essa discussão com o exame dos resultados e análises do modelo econométrico, para aumentar a validade e robustez das explicações e evidências observadas, assim também reduzindo as limitações presentes nos dois métodos utilizados.

O estudo tem a seguinte divisão: no capítulo 1 são apresentadas as diferentes definições de instituições a partir de escolas teóricas distintas, seus objetos de estudo e como as instituições podem afetar diretamente as decisões dos indivíduos e das empresas, alterando assim o desempenho econômico setorial da indústria.

Apresentam-se as características desejáveis das instituições para uma influência positiva na economia e como as características institucionais moldam o desenho de diferentes Estados, afetando os desempenhos setoriais. Traz-se uma descrição de casos e experiências reais para se comparar com os resultados obtidos nas simulações do Laboratório de Gestão.

No segundo capítulo são apresentadas as teorias que discutem como os fatores institucionais influenciam o desenho dos padrões de concorrência e por consequência a estrutura setorial; que por sua vez, segundo a literatura podem influenciar ou até mesmo determinar o desempenho industrial brasileiro e dos países da América Latina. Traduzindo-se em um diálogo intenso com as falhas na criação ou manutenção das instituições, criando um ambiente de incertezas e assimetrias de informação, alterando os padrões usuais e desejáveis de concorrência, trazendo prejuízos à competitividade e à sociedade.

No capítulo 3 apresentam-se o cenário econômico mundial e brasileiro pós-crise do *subprime* de 2008 e as perspectivas para 2010, mostrando elementos teóricos e estudos que indicam o ganho de importância da discussão sobre as instituições e seus efeitos na regulação do mercado e no desempenho econômico das empresas. É feita uma análise crítica sobre as grandes variáveis macroeconômicas: inflação, juros, câmbio, crédito e mercado de capitais, para melhor compreensão de como o cenário político, econômico e institucional brasileiro afetam o desempenho do setor industrial, a partir de suas variáveis observáveis e existentes.

No quarto capítulo indicam-se o problema e desenvolvimento da pesquisa, mostrando e explicando a metodologia complementar usada entre o Laboratório de Gestão e o método econométrico de dados em painel. Diversos exemplos empíricos da literatura foram levantados e confrontados com os resultados encontrados no modelo e na simulação, a partir das análises de variáveis como liberdade política, índice de percepção de corrupção, controle de capital externo, gastos do governo como porcentagem do PIB e proporção do crédito ao mercado, entre outras.

A ambientação institucional do simulador organizacional foi apresentada no capítulo 5, assim como a descrição e diferenças teóricas entre os regimes político-econômicos: neoliberal e misto. É possível replicar esses diferentes ambientes institucionais, políticos, econômicos em um Laboratório de Gestão para futuros gestores? Laboratório de Gestão entendido como um método de educação gerencial e pesquisa. Foi uma das hipóteses que se tentou testar, principalmente ao se confrontar os resultados encontrados no modelo econométrico e nos experimentos do Laboratório com os esperados segundo a literatura.

A apresentação das principais contribuições encontradas por este estudo, a discussão e diálogo com as teorias econômicas e gerenciais foram feitos no sexto capítulo. Não se espera encerrar nenhum ponto controverso, mas sim criar um espaço em que os autores possam contribuir com a discussão e diálogo das ciências econômicas e gerenciais. No sétimo e último capítulo foram indicadas as limitações da pesquisa e dos métodos e a proposição para novos avanços, assim como de uma agenda de pesquisa futura.

Os principais resultados robustos que o modelo econométrico indicou para entender o desempenho setorial da indústria foram: a importância da efetividade da ação governamental, da qualidade regulatória dos três poderes, da proporção do crédito em relação ao PIB dada ao mercado, da liberdade para comercializar com o exterior, despesas e gastos governamentais em proporção do PIB, o índice de percepção de corrupção e a variável de controle da população.

A maior parte desse conjunto de variáveis foi usada e replicada nos experimentos feitos no Laboratório de Gestão e trouxe evidências de diferentes estruturas setoriais, distintas condutas dos agentes econômicos e díspares resultados de desempenho econômico a partir dos desiguais ambientes institucionais.

No ambiente do Estado misto, as empresas usaram de uma estratégia mais coletiva para tentar superar o período de crise, enquanto que as empresas do Estado neoliberal realizaram estratégias individualizadas. No primeiro caso, o ambiente foi mais de cooperação, enquanto no segundo de competição.

Alguns exemplos de condutas diferenciadas foram: considerável aumento no esforço de vendas e de investimentos em marketing por parte das empresas do Estado misto, mostras de

otimismo com grandes investimentos em capacidade de produção dessas mesmas empresas e de uma postura muito mais pró-ativa e inovadora ao serem as primeiras a solicitar a mudança para o modelo 2 de produção, além de outras solicitações como, por exemplo, pedido comum do setor de matéria-prima.

O desempenho setorial avaliado a partir das eficiências mercadológicas, operacionais e financeiras, além da análise comparada da taxa interna de retorno traz vestígios quanto às diferenciações provocadas por instituições e alterações nas mesmas. Indicando quantitativamente que o Estado misto provocou em seu ambiente um desempenho comparativamente superior das empresas que pertenciam a ele, em comparação às do Estado neoliberal, tanto no experimento do 1º semestre de 2009 quanto no de 2010.

1 AS INSTITUIÇÕES

O ambiente institucional é constituído pelas regras do jogo e incentivam ou inibem o desenvolvimento econômico, assim como as relações sociais, culturais, jurídicas e políticas que direcionam e determinam a produção dos bens e serviços, suas trocas e distribuições pela economia. Os conjuntos de normas e regras limitam e desenham as ações coletivas, podendo também influenciar outras instituições, desde que bem desenhados os critérios que serão atribuídos por meio de dois grupos de regras: as formais e informais, podem gerar maior eficiência das políticas públicas e das ações governamentais. Entendendo-se o primeiro grupo como a Constituição, os Códigos do Direito brasileiro, as leis ordinárias, etc., e o segundo grupo como a cultura, crenças, costumes, religião, etc. (WILLIAMSON, 1985; NORTH, 1991, 1994).

Eggertsson (1990, p. 22) relatou que o grupo mais relevante e presente das instituições são as regras formais, tendo como principais exemplos a Constituição, leis complementares, medidas provisórias e o conjunto de políticas públicas e políticas econômicas como a defesa da concorrência, a política monetária e a política de reforma tributária. Seus resultados e influências sobre os negócios são claros e inequívocos, tendo frequentemente o intuito de levar a determinadas atitudes os principais agentes econômicos. (EGGERTSSON, 1990).

Partindo desta premissa, a capacidade de coordenação dos agentes econômicos da estrutura produtiva privada se percebe no reconhecimento do próprio mercado, na coleta e levantamento de informações relevantes e na capacidade para analisar e interpretar esses obstáculos em planejamento e ações estratégicas eficientes para uma nova situação e condução de mercado, além de coletar dados, transformá-los em informações e a partir destas tomar decisões. (POSSAS, 1985). Segundo Norris (1999a, 1999b), as instituições econômicas são arranjos sociais e possuem uma série de características especiais:

- a) elas regulam a conduta gerencial de uma forma que, no curto prazo, muitas vezes entram em conflito com as preferências individuais, prevalecendo sobre elas dependendo da abrangência das instituições;
- b) estão baseadas nas expectativas compartilhadas, derivadas de costume, confiança, disposições legais etc;

c) fazem mais sentido se a economia é pensada como um jogo de inúmeras etapas em que a maioria dos tipos de negociação e relação ocorre muitas vezes, de forma anônima. No sentido que o funcionamento de uma determinada instituição não deve ser dependente da identidade dos agentes econômicos, que procuram realizar os tipos de transação em que esta instituição se relaciona.

Dadas tais características, muitas instituições são suscetíveis de ter o caráter de bens públicos. Entre outras coisas, isso implica que a oferta das instituições, gerada pelo mecanismo de mercado por si só é pouco provável que correspondam ao nível socialmente eficiente. Sob estas condições, não há, evidentemente, um papel para o Estado, tanto na criação de instituições que o mercado não fornece e regulação no interesse público aquelas que ele faz. (EGGERTSSON, 1990, p. 37; NORTH, 1991, p. 98).

1.1 Teorias e definições

O desenho das instituições constitui uma das variáveis mais importantes para o desenvolvimento e o crescimento econômico de um país (WILLIAMSON, 1985), pois elas podem influenciar a estrutura setorial e a conduta dos agentes econômicos. Por conseguinte, qualquer mudança ou alteração nessas instituições serão também relevantes e devem ser analisadas. Traz-se aqui de uma revisão quanto às mudanças institucionais e suas definições presentes na literatura. (EGGERTSSON, 1990).

Abordagens teóricas de mudança institucional nas economias em transição e em desenvolvimento já são bastante diversificadas, pois vão desde as teorias gerais do processo de reforma como um todo através de modelos muito específicos, até as teorias com aspectos específicos da reforma institucional. Provavelmente a abordagem mais geral é a de Roland (2000), estabelecidos em inúmeros artigos e muito bem resumidos por ele.

Roland (2000, p. 87) considera graduais as abordagens chamadas big bang para a reforma institucional fundamental de uma economia de mercado e investiga a formação de vários tipos de coligação a favor ou contra as diferentes etapas da reforma.

Embora não diretamente focando nas questões institucionais centrais desse trabalho, Stiglitz (1996, p. 102) chama a atenção para as deficiências do modelo neoclássico, um padrão da economia de mercado, como base para um aconselhamento aos governos de países em transição e em desenvolvimento sobre as estratégias de reforma institucional adequadas.

Stiglitz (1996, p. 82) chama a atenção para numerosas questões informativas e de incentivo que surgem em muitos mercados, como a resolução teórica que implica em várias formas de intervenção estatal e regulação. Em outras palavras, Stiglitz (1996, p. 89) pode ser considerado por esses Estados por fornecer uma base conceitual para muitas das reformas institucionais agora amplamente reconhecidas como essenciais para as economias que pretendem chegar ao atual estágio de desenvolvimento das economias de mercado.

O resultado dessa análise pode gerar um desenho utilizando-se da economia da informação, que pode levar a notáveis conclusões, como por exemplo, na análise dos mercados de crédito e bancos, no papel da concorrência na privatização e nos direitos de propriedade. (MOOSA, 2002, p. 56).

Ao contrário da definição de instituições acima referida, várias economias em transição e em desenvolvimento criaram práticas que comprometem gerando um conflito com as características desejáveis aqui listadas. Em particular, a propriedade do anonimato é freqüentemente violada através de formas de captura do Estado por grandes empresas e outros grupos de interesse econômico, nas quais esses agentes são capazes de influenciar a política estatal em seu favor, e, conseqüentemente, prejudicar o bom funcionamento das instituições econômicas e políticas. (STIGLITZ, 1996, p. 92).

Tais práticas foram analisadas em profundidade para a Rússia em Ericson (2000, p. 33) e, com base empírica extensa e com dados empresariais em Hellman *et al.* (2000, p. 45). O primeiro vê uma continuação, em que a Rússia tradicional tem uma interpenetração das estruturas políticas e econômicas, que se caracteriza pelas estruturas de mercado não serem tão fragmentadas. O último conclui que melhorou a proteção dos direitos e das liberdades civis o que pode reduzir significativamente a captura econômica.

Para identificar elementos de que tipo de instituição é útil no apoio a um bom funcionamento da economia de mercado, uma abordagem é se utilizar das conclusões de vários estudos

históricos que procuram identificar os fatores que têm levado alguns países, ou grupos de países, para um bom desempenho durante longos períodos, quando comparado a outras partes do mundo. Assim Landes (1998, p. 87) aponta para a cultura como chave, enquanto outros têm destaque a questão religiosa, como a ética protestante, a existência de uma sociedade civil forte, ou o ambiente que nutre pequena escala de negócios e de empresas.

Roberts (1985, p. 33) coloca a ênfase nas inúmeras características institucionais do modelo ocidental de civilização, muitas vezes copiada, mesmo em países não mais, ou nunca, dominados pelas potências ocidentais.

Mais solidamente representada na realidade econômica subjacente, Kennedy (1988, p. 27) defende uma ligação entre o sucesso econômico e poderio militar. A tese de Kennedy (1988) é que os países economicamente bem sucedidos aplicam recursos para o desenvolvimento de seu poder militar e, mais tarde, esforçam-se para manter o seu crescimento através de empreitadas militares bem sucedidas, eventualmente com o custo do investimento produtivo e de desenvolvimento.

Fukuyama (1995, p. 43) reconhece uma tendência para a convergência entre os países, em muitas instituições básicas do Governo e da regulação econômica, acompanhado pela manutenção nos resultados econômicos. Esta linha de argumentação leva à visão de que profundas diferenças culturais entre as sociedades podem explicar as diferenças observadas no desempenho.

Uma abordagem alternativa para ter uma visão geral conceitual é utilizar-se de modo mais pragmático de casos empíricos, basta que se examine as instituições que se encontra atualmente, os tipos de economias de mercado e os vários domínios da política e defendendo a sua necessidade em economias em transição e em desenvolvimento. Esta abordagem rapidamente encontra três tipos de problemas, segundo Norris (1999a, 1999b):

- a) é descritiva e com conclusões abrangentes, oferecendo nenhuma maneira óbvia de julgar que as instituições são mais ou menos vitais, que são sim desejáveis, mas não indispensáveis;
- b) não fornece uma definição única de uma instituição, assim sendo é aberto a múltiplas interpretações, e;

c) não fornece nenhuma teoria da economia de mercado para explicar o papel das diferentes instituições observadas nela.

Uma vez que as economias funcionam mesmo na ausência do que poderiam ser consideradas como instituições-chave, se podem considerar alguns exemplos do que pode acontecer em tais situações. Serão examinadas algumas teorias de desenvolvimento institucional e mudança nas economias de mercado, a fim de lançar luz sobre o que é mais ou menos importante e quais os processos pelos quais a mudança institucional ocorre. (EGGERTSSON, 1990, p. 49; NORTH, 1994, p. 360).

1.2 Influência das instituições na conduta dos agentes

Após revisar uma parte da literatura gerencial, política e econômica sobre instituições e suas mudanças, traz-se agora como essas podem influenciar a conduta dos agentes. Na Microeconomia e segundo Grindley (1996) e Gerosky (1988) as instituições compõem uma estrutura de incentivos aos agentes que podem modelar e influenciar suas condutas, de modo a colaborar e incentivar o desenvolvimento e crescimento econômico, trazendo incentivos às externalidades negativas e prejuízos para a sociedade, com ganhos isolados apenas. (KÓRNAI, 1992; KLIKSBURG, 1994).

Não obstante, o interesse e a dificuldade em formular e eventualmente formalizar, os problemas de operar com probabilidades subjetivas e a partir delas tomar decisões sob incerteza, uma das questões possivelmente mais desafiadora dessa pesquisa é o da formação das expectativas sob incerteza institucional, que ganha particular destaque no programa de pesquisa da corrente pós-keynesiana e das influências resultantes de alterações institucionais nas decisões organizacionais. (SILVERBERG; VERSPAGEN, 1994, p. 12).

Tenta-se esquematizar o conteúdo e informações das previsões e das prováveis reações subjetivas, as quais, sob incerteza, os agentes econômicos e empresariais criam e inserem em suas próprias expectativas, moldando-as e recriando-as – por exemplo, de curto e longo prazo, seguindo Keynes (1982). Este é um primeiro aspecto a ser observado: a distinção entre

expectativas de longo e de curto prazo, estando as primeiras – relativas aos investimentos – sujeitas a um grau de incerteza substancialmente maior.

A principal implicação é que as expectativas de curto prazo se tornam menos exógenas que as de longo prazo, havendo uma dificuldade adicional: a presença constante da incerteza. Tal fato, mesmo que considerada a incerteza variável ao longo do tempo, reduz a previsibilidade a partir do conhecimento, informações ou referências que se possua. Mesmo tais informações e conhecimentos sendo seguros, sólidos e confiáveis, os processos perceptíveis do mercado não são constantes ao longo do tempo, principalmente a longo prazo, podendo impedir a formação de expectativas racionais, ou mesmo de diferentes combinações de expectativas endogenamente pró-cíclicas com elementos exógenos como os cenários construídos anteriormente ao planejamento, os quais são admissíveis. (GRINDLEY, 1996, p. 22).

Uma das pistas teóricas mais promissoras, ainda que nem de longe suficiente, é que a formação de expectativas sob incerteza pode também aderir a procedimentos recursivos do tipo rotinas, repetições de decisões, sem alterações por conta do ambiente macroeconômico. (SACHS; WARNER, 1995, p. 31). Em outras palavras, a existência de incerteza pode induzir não só a condutas dos agentes em substituição ao raciocínio de maximização da satisfação e da utilidade, mas também a criação de novas rotinas de expectativas, complementando ou substituindo a função-objetivo incompleta do indivíduo resultado da falta de conhecimento ou da ausência de simetria de informação. (POSSAS, 1987b, p. 81).

Uma alternativa é a noção de convenção proposta por Keynes (1982, p. 37), que, embora formulada no âmbito de expectativas de mercados financeiros, pode ser estendida a outros mercados em geral, até porque se refere às expectativas de longo prazo que por hipótese são as mais sujeitas pelo tempo mais extenso e menor liquidez envolvidos a um alto grau de incerteza. (KEYNES, 1982, p. 39). E uma das convenções mais simples e por isso provável é a projeção do conhecimento sobre o passado recente para o futuro imediato, na falta de hipóteses ou bases confiáveis de que algo vá se alterar, na expressão de Keynes, a teoria prática do futuro, ou expectativas adaptativas futuras. (POSSAS, 1987b, p. 83).

A adesão a esse tipo de convenção permite a cada agente acompanhar a maioria dos *players* do mercado e com ela a tendência mais provável, com isso minimizando riscos. E mesmo que não haja adesão à conduta da maioria dos *players* – porque o agente prefere enfrentar os

riscos –, ainda assim a convenção, caso exista, é uma referência crucial para o mercado. (SILVERBERG; VERSPAGEN, 1994, p. 29). Trata-se de uma justificativa teórica mais consistente para a adoção da premissa das expectativas pró-cíclica, frequentemente descartada principalmente pela teoria neoclássica como irracionais ou *ad hoc*. O que inicialmente seriam mais adequadas às decisões dos agentes no curto prazo de produção e preços, pode-se estender para um horizonte temporal maior, sem contudo ser feito de modo integral e sem qualificações. (POSSAS, 1987a, p. 57).

Outros tipos de formação rotineira de expectativas podem ser pensados, mas é interessante tentar explorar o potencial teórico dessa noção keynesiana, especialmente quando aplicada às decisões de investimento, devido não só ao maior desafio teórico envolvido, mas particularmente à sua importância crucial para a dinâmica econômica. O grande impacto potencial desse tipo de formação convencional de expectativas deve-se ao fato de que supõe a adesão de grande número de agentes, dando lugar a expectativas compartilhadas, ainda que não necessariamente consensuais. (SILVERBERG; VERSPAGEN, 1994, p. 19).

Portanto, a geração de regularidades comportamentais de natureza expectacional, que se reproduzem não só no tempo, mas também no espaço, longe de implicar estabilidade, implicam freqüentemente maior instabilidade dinâmica. (BIANCHI; SILVA, 2001, p. 133). Tal fato encontra paralelo na realidade quando esses padrões expectacionais são aplicados à análise dos investimentos e seus resultados na economia. Seja na forma de ciclos – de desequilíbrio, como os de Kalecki (2004) ou neo-keynesianos tradicionais, os de equilíbrio novo-clássicos, ou simplesmente na forma de surtos especulativos de crescimento ou de valorização/desvalorização de ativos. Vista por esse ângulo – que é o mesmo de Keynes (1982), a especulação não é uma disfunção, nem mesmo é muito diferente do empreendimento normal. (POSSAS, 1987a, p. 62).

Contudo, a formação de algum tipo rotineiro das expectativas apesar da importância que se acredita ter, está longe de esgotar o assunto, mesmo porque não é simples realizar formulações convencionais sob incerteza. Tendo as expectativas, principalmente as de longo prazo, sejam de investimentos, de produção ou de preços, na falta de referências compartilhadas um caráter exógeno, o que certamente torna mais difícil a formação de convenções. (SIMON, 1979, p. 98 e 101). A indeterminação do conteúdo das expectativas abre uma lacuna para a criação de inúmeras estratégias por parte dos agentes econômicos e

empresariais, num contexto de racionalidade econômica limitada, pois a escolha unilateral por uma única estratégia torna-se irracional pela sua impossibilidade, por estar envolvida sob incerteza forte. (POSSAS, 1987a, p. 65).

Para tratar teórica e analiticamente condutas estratégicas, elementos de teoria dos jogos devem ser usados com cautela, porque segundo Simon (1979):

- a) seus pressupostos metodológicos são quase sempre de racionalidade substantiva, portanto, de maximização de *payoffs*, e;
- b) em decorrência, a noção de estratégia só contém incerteza conjectural em relação a reações dos rivais quando sob informação incompleta, e não incerteza forte, que é necessariamente sistêmica, envolvendo não só os denominados estados de natureza como também os próprios cenários estratégicos e os *payoffs* esperados pelos agentes em interação.

A noção de estratégia aqui empregada – mais próxima do senso comum do mercado e das empresas – supõe uma seqüência temporalmente consistente e determinada de decisões, construída sob racionalidade limitada, com regras previstas de saída como indica Heiner (1983, p. 112) – significando que nem todo desvio da previsão conduz a mudanças na estratégia.

O principal item na agenda teórica de pesquisa sobre o tema das expectativas sob incerteza é o de procurar sistematizar condutas estratégicas, por exemplo, na forma de tipologias de estratégias, indo, no entanto, muito além deste, a conduta convencional. (TEECE *et al*, 1997, p. 8).

Os efeitos macroeconômicos, teoricamente esperados das diferentes hipóteses acerca de padrões estratégicos de diferentes agentes e empresas em diferentes mercados, poderiam assim ser observados, tendo os avanços da teoria macroeconômica sob incerteza uma dependência com relação ao estudo da agenda da teoria da formação de expectativas e de seus próprios avanços, principalmente quando considerado o estudos destas expectativas sob a existência de incerteza, no que tange à decisões de longo prazo de produção, investimento e preços. (POSSAS, 1987b, p. 89; SACHS; WARNER, 1997, p. 12).

No Quadro 1 descreve-se de maneira sucinta a evolução, através dos principais autores da literatura, da incorporação dos aspectos de incerteza e de expectativas dos agentes.

Quadro 1 – Escolas econômicas e o conceito de incerteza e formação de expectativas.

Autor	Escola	Contribuição
Keynes (1982)	Keynesiana	Introduz importantes conceitos, ainda incipientes no momento da publicação da obra, mas que dá as linhas gerais sobre as expectativas e reações dos indivíduos.
Heiner (1983)	Neoclássica	Limitação da racionalidade e da capacidade de resposta dos indivíduos; o mercado responde de modo mais eficiente que o governo.
Kalecki (2004)	Neokeynesiana	Crítica à teoria keynesiana, por não considerar a possibilidade de previsão dos agentes.

Fonte: Elaboração própria do autor a partir das obras supracitadas.

1.3 Conduta gerencial com falhas institucionais

Nas economias em desenvolvimento, tem sido o caso por vezes das instituições importantes não terem sido criadas numa fase inicial de desenvolvimento, ou que as leis sejam incompletas, imperfeitamente aplicadas, ou ainda objeto de séria controvérsia política. Nesse inquieto e imprevisível ambiente institucional, vários resultados negativos e perversos são possíveis, os quais podem ser encontrados em um ou outro país de transição. (MCMILLAN, 1997).

Williamson colaborou com o avanço da literatura econômica ao determinar rupturas em relação aos paradigmas da economia neoclássica, por exemplo ao criticar a visão tradicionalista da estrutura concorrencial dos mercados, em que oferta e demanda se encontrariam estabelecendo um preço de equilíbrio e os excedentes do consumidor e produtor. Williamson sugere que há diversos exemplos em que intervenções poderiam criar ineficiências às empresas ou padronização das expectativas adaptativas, pois estas seriam um primeiro ambiente para a resolução de conflitos, existindo uma relação entre as instituições externas e a minimização dos custos de transação das empresas, os quais seriam justamente minimizados pelas primeiras. (ZYLBERSZTAJN; SZTAJN, 2005).

Resultados esses que interferem de maneira direta e relevante no desempenho dos setores privados e na economia como um todo, gerando malefícios sócio-econômicos e condutas inapropriadas por parte dos agentes. Com Instituição Falhas, esses comportamentos não só

não são coibidos como podem ser incentivados por falta de regras formais claras e inibidoras de maus comportamentos. (ALMOND; VERBA, 1963; BLACK, 2000; BROWN; EARLE, 2000).

O setor privado pode intervir para criar uma instituição ausente. Por exemplo, em que a propriedade e os contratos de empresas privadas não tenham seus direitos garantidos e nem assegurados através de legislação adequada. Às vezes, as instituições agem no interesse das empresas privadas ou de grupos de interesse comum e podem até implicar na utilização de métodos violentos para compelir pagamento, quando necessário. (HAVRYLYSHYN, 2000, p. 19).

Esta abordagem pode revelar-se eficaz para as empresas interessadas, mas que geralmente não pode ser considerada como desejável, uma vez que deixa de oferecer um serviço universal e viola os princípios mais importantes para fazer como a regra da lei. No entanto, tem o mérito de preencher uma lacuna clara no espaço institucional. (STREETEN, 1993, p. 31; BASU *et al*, 1995, p. 47).

Quando uma instituição existente é fraca ou as disposições legais que a apoiam são mal aplicadas, mais soluções predatórias do setor privado podem ser observadas, comumente associadas na mente do público com estruturas mafiosas ou de quadrilhas. Tais condições são susceptíveis e inibem ou retardam a expansão das empresas existentes e desencorajam fortemente a formação de novos negócios. No entanto, as práticas desse tipo são comuns em toda a Comunidade dos Estados Independentes da Europa Oriental - CEI, menos comum na Europa Central e Europa Ocidental. (SACHS; WARNER, 1995, p. 31; HAVRYLYSHYN, 2000, p. 21).

O próprio Estado pode intervir para criar uma instituição ausente. Uma boa parte da ajuda da União Européia para as economias em transição ou dos EUA para as economias em desenvolvimento serve este propósito. Desde que o setor privado não corra para tentar antecipar-se a uma solução do Estado e a ajuda não seja desviada para financiar àqueles que resistem às inovações institucionais, a ajuda dos países mais desenvolvidos pode ser altamente eficaz. Bons exemplos de criação institucional de sucesso com este tipo de característica são numerosos e apenas dois exemplos são citados aqui (ROLAND, 2000, p. 56):

- a) o desenvolvimento ou locais e agências de desenvolvimento regional no México, como parte do país está evoluindo em sua política industrial, e;
- b) a concepção de novos sistemas fiscais em muitas economias em transição e em desenvolvimento como Polônia e África do Sul, embora existam muitas vezes problemas residuais da administração fiscal, na definição de rendimento, cobertura etc.

Uma determinada instituição não poderia coibir ou prevenir e pode até ser impossível para ela criar mecanismos de segurança devido à política, os obstáculos legais ou outros tipos de limitação para sua eficácia. Em alguns países, o próprio estado pode agir de forma predatória; idéia esta discutida em Evans (1995, p. 78), que distingue entre os estados de desenvolvimento predatório de uma maneira interessante. Como exemplo de um interessante estudo de caso, temos a questão discutida para a Rússia em Buiters (2000, p. 22).

Nenhuma economia é totalmente livre de tais práticas criminosas. (ROLAND, 2000, p. 21). Contudo, do ponto de vista da política econômica o que importa é a expectativa geral de que as empresas tenham segurança. O exemplo mais atual desse processo pode ser encontrado na China, em termos de crescimento rápido e de forma inesperada uma propagação de municípios, vilas e de pequenas empresas desde a década de 1970, gerou, dada a inexistência de instituições eficazes, um vazio institucional nas garantias dessas pequenas empresas. Nem garantia estatal no sentido antigo, nem estritamente privada e desprotegidas por leis claras sobre a propriedade privada e contratos comerciais essas empresas têm, no entanto, prosperado. Elas são constituídas por um nível muito local, mas servem tanto localmente quanto regionalmente como mercados mais amplos – provincial, nacional e até internacional – e são obrigadas a operar de forma competitiva. Não existe qualquer proteção para aquelas que falham comercialmente. (CLIFTON, 1977, p. 142).

Estas empresas operam não exatamente no vazio institucional que se poderia imaginar, mas em um quadro seguro e com forte política de redes locais de confiança que toma o lugar das instituições em falta. As autoridades locais dão apoio às suas próprias empresas porque uma parte do resultando dos lucros é o que financia o desenvolvimento de infra-estrutura local. Portanto, todos têm interesse em incentivar as empresas altamente rentáveis e de crescimento rápido. Uma questão interessante, no entanto é, se essas empresas poderão em breve atingir o

limite do seu desenvolvimento, dada a ausência de reformas institucionais das mais fundamentais. (REID, 1987, p. 51).

1.4 Estado, instituições e sua interação com a economia

O desenho institucional influencia o desenho do Estado, podendo até sobrepor-se a ele, portanto, a primeira consequência direta da formulação das instituições é a formação das relações entre Estado e Sociedade, ou Estado e setores econômicos privados. (CHALMERS, 1977; CLIFTON, 1977; CHIAROMONTE; DOSI, 1991). De modo objetivo são trazidas definições de distintos desenhos de Estado, que possuem por sua vez díspares tipos de relação com os setores produtores privados.

São apresentadas algumas definições e os tipos de estrutura institucional que são necessários para uma economia do tipo de mercado funcionar bem, como também são examinadas algumas abordagens teóricas recentemente desenvolvidas às questões de mudança institucional. Nesta base, analisam-se as economias em desenvolvimento para avaliar até onde elas se comprometeram orientadas para a mudança institucional. Em seguida, consideram-se as ligações entre os indicadores de alternativas de mudanças institucionais e dimensões do desempenho econômico.

1.4.1 Estado neoliberal

Há uma tendência para que os economistas assumam que, quando a decisão de política econômica deve ser proferida e o Estado em questão possua a capacidade de assumir o conselho, ele deve implantá-la efetivamente. (SCHERER, 1970, p. 27). No entanto, como Scherer (1970, p. 12) deixa claro, os estados variam enormemente em suas capacidades, por muitas razões diferentes. As economias de transição não são exceção a essa observação geral, assim como os países em desenvolvimento.

Algumas das economias de transição e em desenvolvimento não podem querer se transformar em economias de mercado capitalista desenvolvida no sentido do que geralmente se pensa e para países como um todo o projeto da mudança institucional em discussão neste trabalho é

muito menos aplicável imediatamente. Estados que ainda não demonstraram um empenho notável orientado para as reformas do mercado incluem: Belarus, Uzbequistão e Turcomenistão, entre outros. Isso não quer dizer que em algum momento estas nações não podem mudar de rumo, mas, por enquanto, embora tenha havido algumas reformas limitadas do mercado refletindo o fim do estado de um período comunista, um diálogo sério de transição é provavelmente prematuro. (INGLEHART, 1997, 2000).

Eggertsson (1990, p. 91) salienta que o Neoliberalismo é um modelo teórico econômico criado na década de 80, nos países ocidentais, principalmente no Reino Unido e que tem como característica principal a minimização da presença do Estado em relação à gestão e participação de diversos setores da economia. Tal teoria é diferente do Liberalismo clássico por levantar a questão da criação de grandes blocos econômicos por parte das maiores potências econômicas, que sob o pretexto de criar estes blocos para facilitar a comercialização e transação econômica, garantindo vantagens a partir dos diferenciais competitivos de cada nação, cria barreiras protecionistas. Em toda a região, podem-se encontrar exemplos de estados com competência razoavelmente eficiente em seu funcionamento e com administrações em grande parte livre da corrupção, enquanto que outros estão no pólo oposto – corruptos, ineficientes, incapazes de fornecer as coisas mais simples em suas políticas. Na discussão sobre as reformas institucionais, é por vezes necessário qualificar o que é dito, à luz da natureza e do funcionamento das diferentes estruturas de Estado que se pode observar. (CHALMERS, 1977, p. 47).

O aproveitamento destes diferenciais levaria a um barateamento da produção e comercialização de diversos produtos, mas garante vantagens apenas para as potências econômicas, representando um obstáculo a mais para os países em desenvolvimento. Levanta-se a idéia central do neoliberalismo: a restrição do papel do Estado na garantia dos direitos dos trabalhadores urbanos e rurais, junto à privatização de empresas públicas para favorecer o mercado. Eggertsson (1990, p. 80) indica que também foi dada ênfase ao instrumento neoliberal de transformar os cidadãos em meros consumidores, envolvidos por uma padronização da cultura, que muitas vezes possui valores distantes da sua própria realidade cultural. Valores impostos, que são difundidos, principalmente, pelos meios de comunicação, pela educação e políticas culturais oficiais. (INGLEHART, 1997, 2000).

Segundo Gonçalves (2003, p. 22) o Neoliberalismo consiste em um sistema político no sentido estritamente capitalista e politicamente de direita, o qual pressupõe liberdade total para a entrada de empresas privadas principalmente por meio de investimentos estrangeiros diretos para a aquisição de fatores de produção no país, ou aquisição de empresas nacionais, com liberdade irrestrita do mercado, apenas com uma intervenção razoável do Estado em momentos de extrema crise econômica, mas que alguns autores neoliberais mais extremos não concordam. Este modelo tem como principais bases teóricas e princípios as privatizações e a busca incessante do crescimento econômico. O Neoliberalismo também é conhecido politicamente como uma ideologia que não se preocupa ou se preocupa de maneira limitada com a área social e pouco com a área estrutural de um país. Tendo como preocupação central o crescimento econômico e tecnológico, o equilíbrio das finanças públicas e o enxugamento da máquina pública, deixando que o mercado se encarregue de distribuir os ganhos econômicos deste avanço, levando o desenvolvimento aos outros setores, como externalidades positivas. (INGLEHART, 1997, 2000).

1.4.2 Estado misto

O Estado vem se transformando: de um Estado de serviço, produtor do bem público, em um Estado que serve de garantia à produção do bem público. De um Estado ativo, provedor solitário do bem público, em um Estado ativador, que aciona e coordena outros atores a produzir com ele. De um Estado dirigente ou gestor em um Estado cooperativo, que produz o bem público em conjunto com outros atores. (KISSLER; HEIDEMANN, 2006, p. 481).

No sistema social, os prédios, máquinas e instrumentos utilizados na produção pertencem a toda a sociedade, representada pelo Estado. Segundo a teoria social, só assim se pode eliminar a exploração do homem pelo homem que caracteriza as relações de trabalho capitalista. Em oposição ao capitalismo, o objetivo do socialismo não é o lucro, mas o bem-estar de toda a sociedade, estendendo a todos o direito à saúde, educação e trabalho. (KENNEDY, 1988, p. 41; KISSLER; HEIDEMANN, 2006, p. 487).

O projeto de uma sociedade social foi uma reação de pensadores e intelectuais aos problemas sociais produzidos pelo desenvolvimento do capitalismo a partir da revolução industrial. Já no

século XVIII os chamados socialistas utópicos haviam idealizado uma sociedade na qual todos os homens pudessem trabalhar e viver de forma igualitária. (KLIKSBERG, 1994, p. 22). Os socialistas científicos do século XIX foram mais longe: estudaram profundamente a história e o funcionamento do capitalismo e constataram que esse sistema é sujeito a crises e que seu crescimento se apóia na produção de desigualdades sociais e econômicas. (KLIKSBERG, 1994, p. 25).

Um Estado misto e produtor é um Estado ativo. Ele se caracteriza por um setor público altamente diferenciado e superdimensionado. A ele se contrapõe um setor privado e um assim chamado terceiro setor. O modelo alemão de três setores obedece a diferentes lógicas de gestão, respectivamente: controle hierárquico no setor público, concorrência no setor privado e solidariedade/negociação no terceiro setor - grupos de auto-ajuda, iniciativas comunitárias, associações, cooperativas, grupos de interesse organizados. (KORNAI, 1992; LINZ; KRUEGER, 1998).

Embora o socialismo diga respeito estritamente à economia e não à forma de governo, todos os estados sociais adotaram o sistema republicano e, destes, muitos foram governados sob regime de partido único. O Estado deixa de ser uma instituição que se diferencia de forma clara e distinta do mercado e da sociedade, como acontecia no caso do governo tradicional. Estado, mercado, redes sociais e comunidades constituem mecanismos institucionais de regulamentação, que se articulam em diferentes composições ou arranjos. (KISSLER; HEIDEMANN, 2006, p. 485).

De acordo com o relatório global anual do Fundo Monetário Internacional, atualmente, os Estados que podem ser considerados socialistas são: a República Popular da China, a República de Cuba, a República Democrática Popular da Coreia, a República Democrática Popular Laoana e a República Socialista do Vietnã.

1.4.3 Governo como agente incentivador do crescimento econômico setorial

Uma abordagem usual do tema de como redesenhar o Estado para facilitar e promover o desenvolvimento econômico passa por alterar direta e profundamente suas estruturas

organizacionais, tornar eficiente sua gestão e incorporar técnicas modernizantes. (KLIKSBERG, 1994, p. 38; COMMANDER *et al*, 1999, p. 97). Trabalha-se então em como o governo pode tornar-se um importante e eficiente incentivador do crescimento econômico setorial.

É preciso discutir, qual a função que se deseja para o Estado nos países em desenvolvimento e no caso específico deste estudo, o Brasil neste início de século. As mudanças e modernizações técnicas, absolutamente necessárias, não podem ser escolhidas de forma abstrata ou a partir da oferta de tecnologias do mercado. (COWLING, 1999, p. 72).

Devem existir critérios de escolha guiados pela idéia central de que, dada uma função ou serviço determinados a serem cumpridos pelo Estado, qual seria o tipo de tecnologia mais apropriada para possibilitar que ele cumpra, com a maior eficiência possível, essa função. (KLIKSBERG, 1994, p. 42; MOOSA, 2002, p. 71).

A discussão tecnocrática pura simples sobre a reforma do Estado para o desenvolvimento econômico setorial deveria ser superada por um debate mais amplo, que partindo dos novos posicionamentos com respeito aos modelos de desenvolvimento, extraia conclusões sobre quais seriam os papéis do Estado eficiente e a partir daí, procurar elaborar critérios técnicos para dotá-lo das capacidades com que consiga concluí-los. (CROZIER, 1996, p. 63).

O questionamento sobre a função do Estado nas questões econômicas faz parte de uma polêmica mais ampla sobre a função geral do Estado e em sua relação com a sociedade que o desenhou. Esteve situado, por algumas décadas, na idéia de que era possível pensar-se num Estado que planificasse integralmente o desenvolvimento em todos seus aspectos, mas que os exemplos como a Alemanha Oriental e a ex-União Soviética mostraram trazer desincentivos e problemas econômicos graves. Provocam-se ineficiências por meio das limitações de informações e controle de sua máquina, ao planejar e trabalhar centralizadamente para levar a cabo esta operação e que assumisse todo tipo de funções executivas, o que seria impensável dada a complexidade dos atuais sistemas econômicos. (KLIKSBERG, 1994, p. 43; COWLING, 1999, p. 78).

Na prática, esta teoria mostrou graves dificuldades em sua própria criação, subestimando ou marginalizando a sociedade civil em suas múltiplas expressões, sem permitir sua participação

e na implantação efetiva de políticas públicas. Revelaram-se sérias ineficiências, além do caráter centralizado da gestão que se demonstrou um fator crucial de rigidez e muito distante das exigências da realidade, que se altera com uma rapidez cada vez maior e requer Estados que evoluam com tal velocidade. O pêndulo girou na direção oposta, para aquela que postulava a necessidade de um Estado mínimo. (KLIKSBURG, 1994, p. 43; GONÇALVES, 2003, p. 53).

No primeiro caso, pode-se citar ainda o problema dos custos de transação, pois ao se tentar planificar a economia como um todo, gerenciar tal quantidade de informações necessárias para as tomadas de decisão, tornava o processo tão caro, a ponto de caracterizá-lo como ineficiente e quase impossível. (DOSI; EGIDI, 1991, p. 17).

No caso do Estado mínimo, experiências como a crise de 1929 e a Grande Depressão mostraram que o modo de produção capitalista tem suas falhas e que o mercado em determinadas condições também não consegue de maneira eficiente alocar os recursos. Com a finalidade de que se atinja um equilíbrio, tornando necessária e imprescindível a intervenção estatal no sentido de alterar as características da estrutura do mercado em questão, no exemplo citado, o mercado acionário e imobiliário. (ERICSSON, 2000, p. 69). Apesar de Moosa (2002, p. 41) partir de premissa teórica distinta de Gonçalves (2003, p. 55), seus achados são semelhantes corroborando os efeitos positivos das ações governamentais no desempenho setorial; limitados pela possibilidade do Estado exagerar em suas ações, tornando-se produtor e concorrente do setor privado.

O Estado foi sentido como um peso morto para a dinâmica econômica a ser atingida e estimulada. Enfatizou-se a existência de um paradoxo entre Estado e mercado, finalizando-se um ativo processo de demolição do Estado nos países em desenvolvimento. Os esforços se concentraram, durante um longo período, na questão do tamanho do Estado, fazendo-se continuados e, por vezes, não seletivos e eficientes cortes destinados a reduzi-lo. A experiência histórica tem indicado que os dois pólos opostos não levavam às soluções procuradas. Referindo-se à experiência americana e contrapondo-se à européia, Dornbusch (1995, p. 32) afirma que: “nos Estados Unidos, vemos que a competição excessiva, a desregulamentação descuidada e a falta de intervenção estatal levaram as coisas muito longe. O pêndulo se desloca em direção oposta e já se vislumbra a reaparição do Estado”. Foram suprimidas muitas de suas funções, que logo após se perceberam essenciais e que o mercado

não poderia reproduzi-las. Tratou-se, em muitas ocasiões, de privatizar e eliminar funções no curto prazo, mesmo com a consciência de que as operações respectivas podiam ter sido efetuadas de um modo mais eficiente para o país. E de que as supostas capacidades reguladoras públicas, necessárias para a etapa subsequente, eram muito fracas ou quase inexistentes. (KLIKSBERG, 1994, p. 43; EVANS, 1995, p. 52; MOOSA, 2002, p. 27).

Também, como no caso anterior, este enfoque teórico surge com uma questão implícita, que seria uma subestimação das capacidades produtivas do Estado e da aproximação desta incapacidade a outras aspirações da sociedade civil. Havendo um buraco no qual não fossem nem o Estado e nem o mercado os supridores das estruturas criadas pela comunidade para cumprir funções essenciais para ela. (KLIKSBERG, 1994, p. 44; ERICSSON, 2000, p. 71).

A rediscussão conceitual de todo o tema que hoje se promove está baseada no choque dos modelos teóricos com a realidade. Assim, afirma-se que constitui uma armadilha reduzir a questão à discussão sobre o tamanho do Estado e acreditar que sua redução propiciará, automaticamente, as soluções. (EVANS, 1995, p. 77). Dornbusch (1995, p. 32) ainda afirma: “O Estado caminha na correta direção da cooperação entre o governo, a força trabalhista e o empresariado e na necessidade de que o governo desempenhe um papel essencial na busca de soluções aos problemas da coordenação”.

A coleta e análise dos dados mostram que, o tamanho do Estado medido entre outros aspectos em funcionários para cada cem cidadãos atendidos e o percentual do gasto público em relação ao Produto Interno Bruto, indicaria que o tamanho relativo do Estado em muitos países em desenvolvimento é consideravelmente menor que o tamanho dele na maior parte das economias desenvolvidas. A questão passaria então a não ser o tamanho do Estado, mas sua eficiência, ou produtividade dos fatores de produção que ele consome da economia. A discussão principal não pode ser o tamanho em abstrato, mas qual é a função que deveria cumprir o Estado no processo histórico e evolucionário da economia e como dotá-lo da capacidade de gestão necessária para levá-lo a cabo com eficiência. (MOOSA, 2002 p. 81).

A realidade, por sua vez, reafirma que no novo mundo globalizado, onde se produziu uma explosão de complexidade, ao se multiplicarem as interrelações e se produzirem mudanças profundas na geopolítica, geoeconomia e tecnologia, em brevíssimo espaço de tempo, existe a necessidade de que o Estado leve a cabo funções que não faziam parte de nenhum de seus

papéis, até agora, na História. Passando assim a ser um agente profundamente ativo no sentido de promover e incentivar o crescimento econômico. (KENNEDY, 1988, p. 77; HARE, 2001, p. 82).

Suas decisões macro e microeconômicas devem estar em sintonia com a realidade e com o estágio de desenvolvimento do país e devem buscar o desentrelaçamento dos obstáculos e gargalos em setores estratégicos como energia e infraestrutura e a criação de condições para geração de conhecimento e fortalecimento tecnológico das empresas. (KLIKSBURG, 1994, p. 33).

A globalização, a mudança acelerada, a complexidade vieram acompanhadas de uma grande dose de incerteza. Morin (1993, p. 53) prevê: “O futuro não é, necessariamente, sinônimo de desenvolvimento. Daqui por diante, o futuro se chama incerteza”.

“Nosso conhecimento dos tempos atuais se manifesta apenas no prefixo sem forma pós (pós-industrial, pós-moderno, pós-estruturalista...) ou no prefixo negativo (anti-totalitário). Não podemos dar um rosto a nosso futuro, nem sequer a nosso presente.”. (CROZIER, 1996, p. 37). A mesma sensação diante de uma sociedade cada vez mais globalizada e porque globalizada, também mais complexa e multidimensional é descrita a partir de pensadores do mundo em desenvolvimento, deste modo: “[...] navegamos por este furacão de mudanças da globalização quase sem bússola, com limitados e, muitas vezes, desatualizados mapas.”. (CROZIER, 1996, p. 38).

“Tantas mudanças e tão poucos mapas são algumas das fontes principais do mal-estar, da incerteza e desassossego que tanto se manifesta no mundo atual.”. (CROZIER, 1996, p. 42). Estes desenvolvimentos produziram uma ampla demanda por respostas estatais de novo cunho Crozier (1996, p. 42) aponta: “Precisamos de mais intervenção pública para dominar a complexidade. De uma maneira ou de outra, todos os grupos – mesmo os de homens de negócios – exigem a intervenção.”.

No mundo em desenvolvimento, a possibilidade de se promover e fortalecer integrações sub-regionais e regionais, que podem ser de tanta relevância diante da globalização, está gerando uma forte corrente de demandas para funções catalisadoras e facilitadoras, as quais um Estado eficiente poderia desempenhar neste campo crucial. Junto com as demandas que emergem da

globalização e da complexidade, existem outras que têm a ver com o desenvolvimento das capacidades reguladoras do Estado. (KLIKSBURG, 1994, p. 49).

A regulação surge como uma necessidade de garantia da eficiência econômica e uma percebida aspiração e vontade da sociedade, perante os custos enormes que a sociedade toda poderá pagar, caso sejam entregues a certa mão invisível alguns de seus aspectos críticos ou estratégicos, com o perigo da formação de cartéis, ou até mesmo monopólios. Crozier (1996, p. 64) adverte com respeito a isso: “Com muita frequência, a mão invisível de Adam Smith se transforma na mão de um punhuista. Os mercados livres e sem amarras têm o costume de descobrir atividades muito rentáveis, mas improdutivas.”.

Existem, também, demandas feitas ao Estado, que têm a ver com a iniquidade e seus custos. Dornbusch (1995, p. 31) identifica-as do seguinte modo: “O mercado não facilita uma distribuição da renda que seja socialmente aceitável. A intervenção do Estado, portanto, é legítima, quando se trata de equilibrar a distribuição da renda produzida pelo mercado.”. A idéia subjacente de que o melhor governo é o não-governo, confrontada com a realidade, remete à cáustica observação de uma reconhecida autoridade em gerência: “O modelo representa o grande experimento dos economistas que nunca tiveram que administrar nada.”. (GONÇALVES, 2003, p. 88).

Dornbusch (1995, p. 31) afirmou: “A igualdade de oportunidades e de resultados, constitui não apenas um preceito ético, mas também uma necessidade imperiosa, porque cada vez são maiores as evidências de que a excessiva desigualdade provoca o conflito social [...]”. Diante dos pólos do pêndulo, levanta-se, atualmente, uma concepção diferente que mostra, a partir da evidência histórica recente, que as sociedades que conseguiram avanços mais consistentes nas últimas décadas caracterizaram-se por superar a falsa antinomia Estado versus Mercado. (LINZ; KRUEGER, 1998, p. 44). Em seu lugar, procuraram desenvolver um esquema de cooperação entre os principais atores sociais e integraram ativamente neste esquema as importantes forças latentes na sociedade civil, que ambos os pólos tendiam a marginalizar. (MCMILLAN, 1997, p. 72).

Um Estado concentrado em funções estratégicas para a sociedade, com um desenho institucional e um desenvolvimento de capacidades gerenciais que lhe permitam concretizá-las com alta eficiência, é o que se espera de um Estado misto, incentivador do crescimento

econômico setorial. Nestes esquemas identifica-se que, entre Estado e mercado, existe um amplo conjunto de organizações, que inclui, entre outras, os espaços de interesse público. Organizações sem fins lucrativos, nem totalmente públicas, nem privadas que tem seus fins na maximização da utilidade coletiva. Como exemplos: a nova geração de cooperativas empresariais com extensa difusão em numerosos países desenvolvidos e em desenvolvimento, as organizações não governamentais, as organizações sociais voluntárias de base religiosa, as organizações de bairros, os grupos ecologistas, o voluntariado e outras formas de agrupamento de esforços da sociedade civil de múltiplas características. (MINTZBERG, 1996, p. 22; PAYNE, 2002, p. 80).

Tratam-se, na nova concepção, de se adicionar às funções-chave do Estado para a sociedade essas funções vinculadas com demandas como as que foram antes expostas e outras que o Estado pode desempenhar, juntamente com as potencialidades do mercado e as múltiplas contribuições que podem emanar da sociedade civil. Parte-se daí a obrigação de se repensar o Estado, tendo como objetivo plausível a conformação do que se poderia chamar um Estado eficiente economicamente e politicamente. É imprescindível continuar o esforço de reconstruir um Estado que venha a cumprir e dar conta das novas demandas que se apresentam e possa se aliar, contribuir e conseguir harmoniosamente junto às forças produtivas privadas a obtenção do melhor resultado para os setores econômicos, sociedade, consumidores, investidores e outros *stakeholders* e sendo um fator incentivador e facilitador do desenvolvimento de uma sociedade civil cada vez mais articulada, forte e pró-ativa, constituindo-se portanto um Estado misto incentivador do mercado e dos agentes. (SCHERER, 1970, p. 59; PHAR, 1979, p. 39; KLIKSBURG, 1994, p. 43; RAPACZYNSKI, 1996, p. 99).

2 ESTRUTURA INDUSTRIAL E CONCORRÊNCIA

2.1 Os modelos usuais de desenvolvimento concorrencial

As instituições e mais especificamente o Estado podem influenciar diretamente a conduta dos agentes e, portanto, a estrutura concorrencial de alguns setores privados, levando a um maior padrão de concorrência ou menor, trazendo assim ganhos ou perdas do excedente do consumidor. Trata-se aqui dos padrões usuais de desenvolvimento das nações desenvolvidas e se há discrepância ou não com os padrões apresentados no Brasil e nas economias da América Latina estudadas. (DAVIES; LYONS, 1988, p. 17).

A evolução de longo prazo da estrutura industrial brasileira pautou-se por padrões muito semelhantes aos de diversos outros países até, aproximadamente, a década de 80. Mas, como destaca um estudo recente, “[...] apresentou certo, digamos, viés industrialista, definido como um tamanho relativo da indústria acima do esperado, pelas suas características demográficas, de dotação de fatores, tecnológicas e grau de desenvolvimento econômico geral.” (ALLEN, 1988, p. 77). “A origem deste viés está, certamente, no papel dos instrumentos de política econômica em diversas fases do desenvolvimento histórico brasileiro.” (GONÇALVES, 2003, p. 55).

Assim é que o Brasil, além de ter apresentado durante a maior parte do último meio século um tamanho relativo da indústria acima do padrão normal, vem, aparentemente, convergindo em relação a este padrão desde a década de 80. Nos últimos vinte anos, a indústria sofreu os impactos sucessivos de períodos de recessão, estagnação e superinflação dos anos 80 e início da década seguinte, bem como da abertura comercial, reforma do estado e da estabilização. Mais recentemente, já no final dos anos 90, a estabilização e as respostas da política econômica às crises asiática e russa, incluindo-se a desvalorização cambial de início de 1999, terminaram por compor o contexto macroeconômico dentro do qual tem ocorrido o ajustamento industrial. (CHIARAMONTE, 1991, p. 21; ELSNER; GROENEWEGEN, 2000, p. 56).

Analisando-se as transformações de longo prazo, está a concordância de que os exemplos históricos dos países analisados revelam diferenças quanto ao papel do governo e das

instituições na América Latina. Assim como demonstram diferenças de importância do setor externo na estratégia de crescimento e, principalmente, principalmente de desenvolvimento da capacidade produtiva, da dotação tecnológica e da importância do tamanho físico. Levando-se em conta os critérios demográficos e da dotação de fatores de produção de cada país que pode contribuir ou inibir o sucesso de uma dada estratégia industrial, assim como de algumas determinadas regularidades empíricas, as quais parecem caracterizar e até mesmo determinar o desenvolvimento econômico de longo prazo. (KRUGMAN, 1996, p. 38; MOOSA, 2002, p. 87).

As três principais regularidades empíricas que parecem caracterizar o desenvolvimento de longo prazo, segundo Krugman (1996, p. 39) e Moosa (2002, p. 95) são:

- a) a lei de Engel, que indica uma relação entre as modificações nos padrões de consumo e o nível da renda per capita, levando-se em conta as características sócio-culturais próprias de cada país;
- b) a constatação de que em países em desenvolvimento existe uma oferta elástica de mão-de-obra não especializada, devido essencialmente ao subemprego nas atividades agropecuárias de baixa produtividade, que pode ser empregada nas atividades urbanas de menor exigência de qualificação sem pressão sobre a remuneração real, e;
- c) o papel do desenvolvimento e incorporação da tecnologia, da difusão internacional do conhecimento, da informação na geração e difusão de padrões de produção e consumo uniformes, dentro de faixas renda per capita similares nos diversos países estudados.

É precisamente sobre estes pontos que se apóia a hipótese de Dosi; Egidi (1991, p. 27): a de que existe um padrão típico de transformação e mudança segundo o qual as estruturas econômicas tendem a ficar razoavelmente parecidas para países com características sócio econômicas, tecnológicas e com dotações de fatores semelhantes.

2.2 Instabilidade institucional e efeitos políticos - a América Latina

A confiança política é importante para a legitimidade, governabilidade e consolidação do regime democrático, porém, a partir dos anos 1970 alegações de que as pessoas estavam perdendo confiança nos políticos e em muitos aspectos do sistema político eram cada vez

mais frequentes e constantes na teoria político-institucional. (LAGOS, 1997, 2001; DIAMOND, 1999). Deste modo, o problema básico da produção da legitimidade assume fundamental importância para as novas democracias como as da América Latina, que começaram a preocupar os estudiosos das democracias industriais avançadas. (LISTHAUG, 1995, p. 262).

Embora o problema tenha sido diagnosticado primeiramente nos Estados Unidos, ao longo da década de 60 e após crises financeiras e escândalos por conta da guerra do Vietnã, pesquisas mais recentes sugerem que níveis decrescentes de confiança nos políticos e nas instituições parecem ser uma tendência global, que têm atingido desde países mais ricos e com democracias mais antigas, até democracias nascentes nos países em desenvolvimento. Apesar dessa dificuldade analítica, tenta-se identificar algumas causas imediatas da pouca confiança nos políticos que podem ser destrinchadas da síndrome inercial e estudadas isoladamente. Não se trata de fatores historicamente dados, mas de questões contemporâneas, palpáveis, que matizaram a experiência política da América Latina desde o advento da democratização nos anos 1980: desempenho econômico, corrupção e comportamento instrumental das elites políticas. (CHALMERS, 1977; NORTH, 1991, 1994; DELLA PORTA, 2000).

As novas democracias podem ser desproporcionalmente vulneráveis a um súbito colapso da confiança pública. (HETHERINGTON, 2004). Examinam-se as conseqüências dos fatos descritos para a democracia. Enquanto muitos estudiosos e jornalistas adotam uma perspectiva alarmista, pesquisas recentes mostram que os cidadãos de todo o mundo estão cada vez mais dispostos a separar a avaliação dos governantes, freqüentemente negativa, da avaliação da democracia como tipo de regime (NORRIS, 1999a). Esta crise desconfiança pode afetar de maneira distinta as democracias mais antigas e as novas, uma vez que as últimas ainda não geraram uma reserva suficientemente antiga de legitimidade por parte das instituições democráticas. (PRZEWORSKI, 1995; NORRIS, 1999a; PHARR; PUTNAM, 2000).

O reconhecimento da autoridade do Estado e a confiança pública no novo regime podem depender, em larga medida, das avaliações feitas pelos cidadãos da nova democracia: os políticos profissionais. (CAMP, 2001). Embora esta não seja de forma alguma uma lista exaustiva de fatores causais – esperam-se mais estudos de caso de países e dados em nível individual, para embasar as conclusões de estudos teóricos e empíricos aqui citados.

Tentando-se formular uma agenda futura de pesquisa sobre as causas da baixa confiança nos políticos, um campo ainda com largo espaço para desenvolvimento. (HELLMAN; SCHANKERMAN, 2000; GRIGORIAN; MARTINEZ, 2001; LAGOS, 2001). Em termos de contexto, o argumento principal é de que os baixos níveis de confiança nos políticos latino americanos não podem ser compreendidos de modo isolado em relação a outros aspectos da confiança social e política. (NORRIS, 1999a).

Em trabalho recente, Norris (1999a, p. 75) argumentou persuasivamente que a confiança política é um conceito multidimensional que inclui não apenas a confiança em políticos ou autoridades, mas também nas instituições políticas, no desempenho do regime e a confiança ou apoio aos princípios democráticos, que é o tipo de apoio mais difuso. (NORRIS, 1999a).

A abordagem original de Easton (1953, p. 65) enfatizava a confiança nos políticos como o tipo mais específico de confiança política. Seguindo Hetherington (1998, p. 43), julga-se útil empregar simultaneamente esses dois níveis de análise, situando a confiança nos políticos dentro do campo mais amplo do apoio à democracia. A desconfiança nos políticos é apenas um aspecto de uma síndrome de desconfiança generalizada na América Latina, que inclui pouca confiança interpessoal, desconfiança das instituições, baixa confiança no desempenho do regime e até ceticismo em relação a muitas instituições governamentais.

Demonstra-se que é difícil separar a confiança nos políticos dessa síndrome mais ampla, pois há uma significativa dimensão inercial da desconfiança na região que devemos documentar e controlar antes de analisar o que causa os níveis de desconfiança nos políticos latino-americanos. (ALMOND; VERBA, 1963; CHALMERS, 1977; CAMP, 2001).

Especula-se que a desconfiança nos políticos está cada vez mais incrustada nas expectativas e práticas das novas democracias latino-americanas e não há motivo forte para acreditar que a democracia não possa suportar essa deficiência em médio prazo. (KERNAGHAN, 1994; KLIKSBERG, 1994; LAGOS, 2001). Por confiança nos políticos entendem-se orientações gerais no sentido de ações ou desempenho do governo ou das elites políticas, em vez de um foco em indivíduos ou governantes específicos. (DALTON, 1999, p. 58).

Embora os cientistas políticos tenham sempre se preocupado com a questão básica da legitimidade e ainda que os *surveys* em vários países tenham começado no final dos anos

1950, o debate contemporâneo sobre confiança política iniciou-se de fato no começo da década de 1970. Nos Estados Unidos, a guerra fria com a ex União Soviética e o caso Watergate revelaram o problema do rápido declínio da confiança no governo. Pesquisas comparativas mostraram tendências semelhantes em outras democracias avançadas, como Alemanha e Reino Unido. (ALMOND; VERBA, 1963, p. 55; LISTHAUG, 1995, p. 33).

Foram produzidas inúmeras teorias de crise entre os analistas políticos e suas idéias chegaram até a penetrar os discursos dos políticos praticantes. (LISTHAUG, 1995; MAINWARING; SCULLY, 1995). Apropriadamente, a década encerrou-se com a publicação por Almond e Verba (1980), na qual vários dos colaboradores revisaram dramaticamente hipóteses anteriores sobre as bases culturais, supostamente duradouras da legitimidade democrática no Reino Unido e nos Estados Unidos.

O domínio temporal é igualmente importante. Listhaug (1995, p. 264) afirma que a desconfiança nos políticos precisa ser investigada num curto período de tempo, porque a desconfiança é determinada por fatores de natureza cíclica. Desse modo, a análise fica restrita à terceira onda de democratização da América Latina, em particular, aos anos 1990 e primeira década do século XXI.

2.3 Instabilidade institucional e efeitos econômicos – Assimetria de informação

A instabilidade institucional pode interferir não só nos padrões de desenvolvimento e concorrência, mas também em um nível mais microeconômico: a acessibilidade às informações. (CHIAROMONTE; DOSI, 1991, p. 29).

A informação é um aspecto fundamental dentro das relações econômicas, ainda mais em um processo concorrencial. Na formulação de estratégias das empresas a informação possui um papel prioritário, pois é a partir das informações que uma firma tem sobre si mesma e sobre suas competidoras que as estratégias serão definidas. Mas o fato é que, na maior parte dos casos, o custo de obtenção das informações relevantes é muito elevado, além do custo de coletar, analisar e consolidar tais informações. (CHIAROMONTE; DOSI, 1991, p. 33; NORTH, 1994, p. 363).

Às empresas é interessante ocultar as informações a seu respeito, de forma que suas concorrentes não se beneficiem dessas informações. (CHIAROMONTE; DOSI, 1991, p. 18). Por esta razão, segundo Dosi; Egidi (1991, p. 22), cada empresa tenta guardar o máximo possível das informações que dizem respeito à sua:

- a) estrutura de custos;
- b) pesquisa e desenvolvimento;
- c) capacidade financeira, e;
- d) demais aspectos que possam influenciar as estratégias de suas concorrentes.

A disponibilidade de informações está diretamente ligada à formação de estratégias de curto e longo prazo. Em diversos modelos usados tradicionalmente em economia, considerava-se que as firmas tinham pleno conhecimento sobre suas concorrentes. Como essa hipótese se revelou muito distante do mundo real, as novas teorias que se seguiram foram progressivamente incorporando aspectos que dão conta da dimensão estratégica em ambientes competitivos. (KAHN, 1989, p. 84).

A introdução da assimetria de informações em modelos nos quais os agentes se comportam racionalmente torna necessário considerar não apenas o que os agentes sabem, mas o que eles acham que os seus concorrentes sabem, o que imaginam que seus concorrentes saibam a seu respeito e o que pensam que os outros agentes sabem com relação às informações que eles detêm. (DOSI; EGIDI, 1991, p. 28).

Este problema deriva do custo de acesso à informação. O fenômeno da seleção adversa consiste no fato de que a seleção do produto a ser demandado ocorre de forma ineficiente, portanto, adversa, em função da assimetria de informação entre seus ofertantes e demandantes. (DOSI; EGIDI, 1991, p. 32).

O caso clássico ilustrado na literatura é o exemplo da indústria de seguros, que não pode se basear na taxa média de incidência de sinistros para estabelecer seus preços. Caso isso ocorresse, apenas os consumidores mais propensos a acionar o seguro iriam contratá-lo. Dessa forma, a seguradora acabaria realizando uma seleção adversa dos consumidores e, dentro de algum tempo, iria quebrar. A fim de evitar essas conseqüências, a seguradora estabelece o seu

preço levando em conta o custo de ocorrência de sinistro entre os consumidores mais propensos. (KAHN, 1989, p. 88).

A seleção adversa decorre da assimetria de informações entre os agentes e para evitá-la é necessária a busca de mecanismos que reduzam essas assimetrias. Segundo a teoria institucionalista, mais especificamente Williamson (1985, p. 83), existem dois mecanismos básicos de diminuição de assimetrias visando amenizar o oportunismo pré-contratual:

a) sinalização (*signaling*) diz respeito à emissão de sinais e fornecimento de informações por parte do agente que a detém – o agente que está recebendo a informação deve confiar na sinalização do outro agente; e,

b) varredura (*screening*) ocorre quando a informação assimétrica é revelada por iniciativa da outra parte, ou seja, diz respeito à busca de informações. Os que desejam informações fornecem incentivos de modo a atrair apenas aqueles que possuem a informação desejada.

Todo o objetivo para reduzir a seleção adversa segue na direção da melhoria da qualidade e do fluxo de informações, mas esse processo é oneroso e muitas vezes inviável. (WILLIAMSON, 1985, p. 85).

3 AMBIENTE ECONÔMICO MUNDIAL – A IMPORTÂNCIA DAS INSTITUIÇÕES

3.1 A economia mundial em perspectiva

As informações dessa seção advêm do Relatório Focus de 2009 do Banco Central do Brasil e do 1º semestre de 2010 e do *Annual Report* do Fundo Monetário Internacional, FMI, de 2009. A economia mundial desacelerou seu crescimento de 5,0% em 2007 para 3,7% em 2008, em decorrência da crise internacional. Nas economias avançadas calculou-se um crescimento de apenas 1,4% em 2008 e, para 2009, a conclusão dos cálculos foi de retração dessas economias – a primeira no período do pós-guerra, com uma leve recuperação em 2010 de crescimento de 1,4%. (FMI, 2009).

Nas economias com maior potencial de crescimento econômico, o crescimento médio ainda manteve-se na média de 5% em 2009. Tendo estas informações, o crescimento dos últimos anos indica que a economia mundial não voltaria ao seu ritmo médio dos últimos 20 anos em um horizonte de curto prazo. Segundo o FMI, a recuperação econômica principalmente de países desenvolvidos se dará de forma gradual, quando de fato começar a acontecer. (FMI, 2009).

Tabela 1 - Cenários econômicos de 2006, 2007, 2008, 2009 e 2010.

	2006	2007	2008	2009	2010*
PIB Mundial (crescimento %)	5,1	5,0	3,7	-1,5	2,5
PIB Brasil (crescimento %)	3,8	5,4	5,5	-0,2	6,5
Formação Bruta de Capital Fixo (% do PIB)	19,0	19,5	19,1	19,8	22,1
Produção Industrial Brasil (crescimento %)	5,5	6,2	5,7	3,1	7,0
Exportações Brasileiras (US\$ bilhões)	200	201	197	208	220
Taxa de Câmbio (R\$/US\$ - fim de período)	2,23	2,20	2,25	1,90	1,75
IPCA (%a.a.)	3,25	2,75	2,25	2,20	5,5
Selic Nominal (%a.a.)	19,25	16,75	13,75	8,75	11,25
Selic Real (%a.a.)	14,75	12,5	7,9	5,7	9,0
Dívida Líquida do Setor Público (% do PIB)	43,0	40,0	38,0	37,8	42,0

Fonte: Fundo Monetário Internacional, Tendências Consultoria e Banco Central do Brasil (*previsões oficiais), 2009.

Após anos de intensa expansão, as perspectivas de crescimento mundial têm sofrido forte reversão ao longo de 2008. À medida que ocorre a desalavancagem no mercado financeiro internacional, motivada, em alguns casos, por substanciais perdas, a confiança dos produtores e consumidores cai, exacerbando os efeitos sobre a economia real. Em decorrência disso, o

crescimento da economia mundial em 2008 desacelerou dos 4,8% previstos no último balanço para 3,7%. (FMI, 2009).

Nas economias avançadas, houve uma desaceleração ainda maior. Com um crescimento de apenas 1,4% em 2008 e, para 2009 uma retração dessas economias – a primeira no período do pós-guerra. Nas economias emergentes, o crescimento provavelmente diminuiu de forma significativa, mas ainda situou-se em torno de 5% em 2009. (FMI, 2009).

Foram inúmeras as ações globais para estabilizar os mercados, incluindo a garantia massiva de liquidez, a intervenção em instituições financeiras fragilizadas e muitas vezes a ponto de falência, a extensão dos seguros públicos sobre depósitos e intervenção direta nas instituições mais problemáticas, assim como os esforços de coordenação dos governos de vários países em torno de políticas de estímulo fiscal e monetário para setores cruciais e mais relevantes à economia, como a indústria automobilística, indústria farmacêutica e do setor de aviação civil. Porém, o sucesso em evitar uma recessão mundial não é garantido e nem é visível no curto prazo. Além das dúvidas sobre a maior regulação do mercado financeiro, há incertezas sobre a volta da economia mundial à sua tendência de crescimento no longo prazo, a qual ainda não se posiciona num horizonte previsível. (FMI, 2009).

Tabela 2 – Crescimento econômico percentual do PIB, em países selecionados de 2006 a 2010.

	2006	2007	2008	2009	2010*
Economias Desenvolvidas (média)	3,0	2,6	1,4	-0,3	1,4
Estados Unidos	2,8	2,0	1,4	-0,7	1,7
Área Euro	2,8	2,6	1,2	-0,5	1,9
Reino Unido	2,8	3,0	0,8	-1,3	0,9
Japão	2,4	2,1	0,5	-0,2	0,1
Canadá	3,1	2,7	0,6	0,3	1,4
Economias em Desenvolvimento (média)	7,8	8,0	6,6	5,1	7,2
Brasil	3,8	5,4	5,5	-0,2	6,5
México	4,9	3,2	1,9	0,9	4,5
Argentina	8,5	8,7	6,5	1,6	4,0
Chile	4,3	5,1	4,5	2,8	6,0
Rússia	7,4	8,1	6,8	1,5	6,5
China	11,6	11,9	9,7	8,5	10,0
Índia	9,8	9,3	7,8	6,3	9,0
Economia Mundial (média)	5,1	5,0	3,7	-1,5	2,5

Fonte: Fundo Monetário Internacional (*previsões oficiais sujeitas a revisão), 2009.

A queda relativamente acelerada da demanda global exerce forte pressão na redução dos preços das *commodities*, que influencia diretamente os mercados dos países emergentes. O caso dos preços do petróleo reflete de forma aguda as perspectivas de menor crescimento

econômico. Segundo o FMI, o preço básico do petróleo bruto em 2009 foi de US\$ 70,00 o barril – o equivalente a cerca de 50% dos recentes picos de antes da crise de 2008. De forma similar, os preços das *commodities* agrícolas e metálicas também recuaram dos seus recentes máximos, atingindo pontos que preocupam os grandes grupos brasileiros como a Companhia Siderúrgica Nacional e a Gerdau e do grupo multinacional ArcelorMittal. (FMI, 2009).

Se por um lado isso alivia o ônus econômico da retração da renda em economias avançadas e emergentes da Europa e Ásia, por outro contribui para reduzir as perspectivas de crescimento em muitas outras economias emergentes, incluindo o Brasil. Todavia, de uma forma ou de outra, essa conduta ajuda a conter as pressões inflacionárias e dá maior liberdade para as autoridades monetárias exercerem políticas de estímulo à demanda. (FMI, 2009).

3.2 A economia brasileira em perspectiva

A política monetária adotada desde 2008 pelo governo brasileiro foi alvo de muitas críticas. A manutenção das altas taxas de juros, que atualmente estão no patamar de 10,75%, mas que chegaram ao menor patamar histórico antes da crise financeira americana com um valor de 8,75%, a taxa Selic – Sistema Especial de Liquidação e Custódia- é apontada como um fator de inibição para a retomada do crescimento econômico, mesmo com a pressão inflacionária existente e declarada pelo Ministro da Fazenda, Guido Mantega. (FOCUS, 2010).

A falta de algumas condições básicas para atrair novos investimentos para o Brasil é um desafio urgente para impulsionar o desenvolvimento do país. Sem a adoção de reformas políticas estruturantes de crescimento, não haveria um quadro favorável para atrair os investidores. (FOCUS, 2010).

O PIB brasileiro deverá crescer 6,5% em 2010, enquanto que o Consumo e o Investimento mantiveram tendências extremamente favoráveis. No acumulado do ano até outubro, cresceram 6,5% e 17,3%, respectivamente. Enquanto que as exportações nacionais cresceram 25,7% até outubro de 2010, totalizando US\$ 184,1 bilhões. As importações registraram aumento de 46,9%, somando US\$ 161,7 bilhões, resultando em um saldo comercial 38,3% inferior ao registrado no mesmo período de 2007. (FOCUS, 2010).

A corrente de comércio teve crescimento de 34,8% no mesmo período. O saldo da balança comercial brasileira deve fechar o ano próximo a US\$ 23,8 bilhões, com expectativa de aumento em relação a 2009 em função da melhora do cenário econômico e da perspectiva nas economias desenvolvidas e reaquecimento nos países emergentes. (FOCUS, 2010).

O resultado de 2009 foi um saldo comercial próximo a 14,0 bilhões. O Investimento Direto Estrangeiro deve encerrar o ano em torno de US\$ 35 bilhões, tendo, novamente, um papel importante no financiamento do Balanço de Pagamentos brasileiro. A massa salarial, de acordo com o IBGE, acumula, até outubro de 2010, aumento de 4,3%, mantendo a ininterrupta tendência de crescimento observada a partir de maio de 2004. A produção física industrial nacional, também medida pelo IBGE, acumulou, de janeiro a outubro, crescimento de 5,8%. (FOCUS, 2009).

O crédito seguiu firme elevação, superando 40% do PIB em 2010 (dados até outubro). As perspectivas para 2010 são ainda de crescimento, porém, em ritmo maior. Para 2010 é esperado um aumento de 13,0% no volume de crédito total. (FOCUS, 2009).

Crescimento econômico, inflação e câmbio

A inflação tem dado em 2010 indícios de ameaças de rompimento do limite superior do intervalo do regime de metas do Banco Central, o que exigiu a retomada da elevação dos juros, interrompendo quase 4 anos consecutivos de queda. A inflação oficial pelo IPCA-Índice de Preços ao Consumidor Amplo, projetada para os próximos 12 meses é de 5,4%, o que ameaçaria ultrapassar o limite superior previsto pelo regime de metas. A taxa de juros Selic, que em janeiro de 2008 encontrava-se em 11,25%, encerra o ano de 2009 em 8,25% e em outubro de 2010 é de 10,75% com viés de alta, ou seja, de aperto monetário por parte do Banco Central. A taxa de juros real encerra 2008 em 2,9% se considerarmos um IPCA de 2009 de 5,4%; neste patamar, a taxa de juros no Brasil continua sendo uma das maiores do mundo, tendo aumentado em 2009 para 8,75% e em abril de 2010 para 10,75%. (FOCUS, 2010).

O real continua sua tendência de apreciação, motivado por uma significativa recuperação da liquidez internacional, com a emissão de dólares pro parte dos EUA, que tem provocado um aumento da oferta da divisa americana, que junto com a manutenção da desvalorização do yuan, moeda chinesa, têm provocado uma valorização constante do real. A taxa de câmbio ao final de 2008 esteve próxima a R\$ 2,25 e, em 2009, próxima a R\$ 1,80, estando no mês de novembro de 2010 no patamar de R\$ 1,70. (FOCUS, 2010).

O ano de 2009 foi para o Brasil positivo em termos de crescimento econômico se comparado às economias desenvolvidas e de avanço da renda e massa salarial do trabalhador. Após crescer 5,4% em 2007 – acima das expectativas médias do mercado projetadas para aquele ano, por BACEN, FMI e Banco Mundial – o crescimento em 2008 foi novamente superior a 5,0%. Com a divulgação do resultado do PIB do 3º trimestre, a economia brasileira acumula uma alta de 6,3% nos últimos 4 trimestres, com expectativas de encerrar o ano com um crescimento de 6,5% a 7%; recuperando assim o resultado de 2009 que foi de 0,1%, por conta dos efeitos da crise financeira de 2008, lembrando que a maioria dos países desenvolvidos teve resultado negativo com relação ao PIB. (FOCUS, 2010).

As taxas de crescimento nos últimos três anos foram substancialmente superiores à média histórica nacional, principalmente se observarmos as décadas de 80 e 90 e sugerem que o país esteja diante de uma transição no sentido de maiores taxas de crescimento potencial, alterando seu patamar de crescimento de longo prazo. Como fatores destas mudanças poderiam ser citados determinados avanços macroeconômicos e políticos: os ganhos de produtividade decorrentes das privatizações, a consolidação da estabilidade monetária e do regime de metas de inflação, as agendas de reformas microeconômicas que permitiram a ampliação do crédito na economia, a ampliação do efeito do multiplicador monetário dos bancos, o alargamento da base dos investidores pessoas físicas no mercado de capitais e dos títulos da dívida pública e o aprofundamento do mercado de capitais como estratégia de ampliação da poupança e do investimento no país. (FOCUS, 2010).

A retomada da aceleração da inflação, ao longo de 2009 e que persiste em 2010, está associada a três componentes básicos: a elevação nos preços de commodities nos mercados internacionais e ampliação da demanda de países como China, Índia e Rússia, principalmente agrícolas; o forte crescimento da demanda interna, dada a maior facilidade de endividamento

e a entrada da classe C no consumo de massa e o impacto da valorização do real. (FOCUS, 2010).

Taxa de juros básica da economia

O ano de 2008 se iniciou com a taxa de juros Selic, estabelecida em setembro de 2007, em 11,25% a.a., quando ocorreu a última das 18 reduções consecutivas da taxa básica. No entanto, a retomada do aperto monetário iniciada em abril de 2009 e mantida até a última reunião do Banco Central frustrou expectativas da indústria, setor que menos tem sido beneficiado com o crescimento da demanda e do PIB brasileiro. Principalmente quando se levaram em conta as taxas de juros reais, já há muito tempo elevadas no país, mantendo-se como as mais altas do mundo. Diante disso, a Selic, mantida no patamar de 13,75% a.a. ao final de 2008, remete a taxas de juros reais de 7,0% a.a. Para o fim de 2010, as expectativas são de que a Selic esteja em 11,25%, com taxas de juros reais de 7,5% a.a.. (FOCUS, 2009).

A tendência de valorização do câmbio que marcou o ano de 2007 continuou até o primeiro semestre de 2008 chegando a 1 US\$ = 1,72 R\$, favorecida, sobretudo, pela obtenção do grau de investimento na economia brasileira, sofrendo uma reversão pela crise de 2008 e atingindo novamente o patamar de 1 US\$ = 2,22 R\$. A partir do terceiro trimestre de 2008, as instabilidades no mercado financeiro internacional causaram considerável redução na liquidez, levando à escassez de divisas e a uma forte pressão sobre o câmbio, já revertida desde o início de 2010, com a grande emissão de dólar pelo Banco Central americano. (FOCUS, 2009).

A desvalorização do Real, até certo ponto desejável e bem-vinda por exportadores da indústria brasileira se deu numa conjuntura de instabilidade financeira, escassez de crédito e retração de mercados externos, que dificilmente me uma análise mais cuidadosa e profunda poderia ser entendida como benéfica a médio e longo prazo, pois mesmo com os preços dos produtos brasileiros caindo em dólares, não haveria demanda internacional. A previsão do mercado é de que a taxa de câmbio ao final de 2010 esteja próxima a R\$ 1,75 e, em 2011, próxima a R\$ 1,90. (FOCUS, 2010).

As grandes variáveis macroeconômicas: consumo, investimento, gastos do governo e o setor externo

As grandes variáveis macroeconômicas e mais importantes para uma análise de conjuntura: Consumo e Investimento, em 2008 mantiveram comportamentos e tendências extremamente favoráveis e positivas para um horizonte de médio prazo. Segundo dados divulgados pelo IBGE, relativos ao terceiro trimestre, na comparação com igual trimestre do ano anterior, o índice de confiança do consumidor e o volume total de consumo aumentaram pelo 20º trimestre consecutivo. (FOCUS, 2009).

No acumulado do ano até novembro de 2010, o consumo se elevou em 8,5%, com expectativa de fechar o ano em 9,0% dadas as expectativas positivas com relação ao último trimestre do ano. Os bons indicadores também no investimento privado sustentam expectativas positivas quanto à continuidade, no médio prazo, deste ciclo de crescimento econômico, dando sinais de sustentabilidade, apesar dos sinais de uma recessão global em 2009. (FOCUS, 2009).

O investimento vem se expandindo por 18 trimestres consecutivos, uma marca histórica superando, inclusive, o aumento agregado do consumo nacional. De acordo com a última divulgação das Contas Nacionais, o investimento cresceu 17,3%, nos três primeiros trimestres de 2010. O que provocou um aumento da massa salarial e da renda do trabalhador ao maior nível pós-plano Real, assim como o desenvolvimento e o aprofundamento dos mercados de crédito e de capitais com a ampliação da base dos investidores e poupadores são fatores que asseguraram o bom ritmo de expansão da economia brasileira. Segundo dados da Pesquisa Mensal de Emprego (PME) do IBGE, a massa salarial, que cresce ininterruptamente desde agosto de 2005, acumula, até novembro de 2010, aumento real de 5,3%. (FOCUS, 2009).

Contas públicas e os investimentos privados no Brasil

A necessidade de se aumentar o atual nível de investimento da economia brasileira já faz parte de um discurso consensual, uma vez que o crescimento da demanda deve ser acompanhado pelo aumento no nível de investimento, evitando assim, que futuras pressões inflacionárias afetem o nível de preços na economia. A grande dificuldade do Governo Federal nesse caso está na alta carga tributária que atualmente se encontra próximo dos 39% do PIB, fato esse

que reflete o compromisso do governo em manter o superávit primário e provoca a prática das altas taxas de juros por partes dos bancos na concessão de empréstimos. Fato o qual um reflexo da política monetária brasileira que torna o custo do capital mais elevado do que o retorno do mesmo propriamente dito, tornando inviável a sua execução. (FOCUS, 2010).

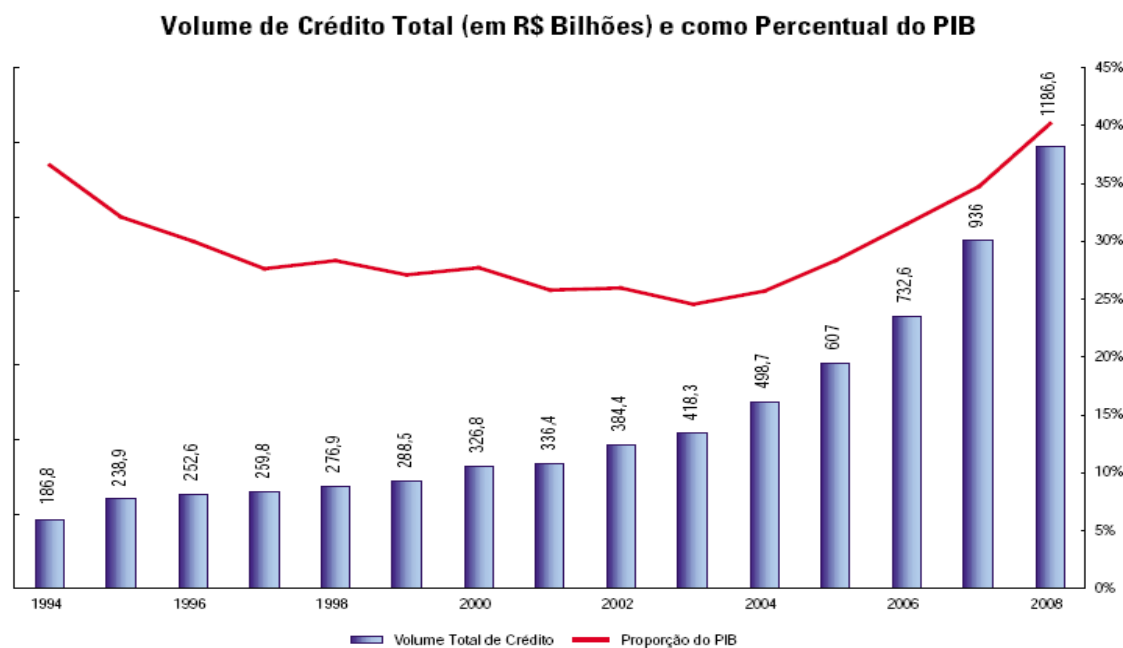
No Brasil, muitos são os questionamentos a respeito da real capacidade do sistema financeiro brasileiro suprir as necessidades de financiamento de longo prazo. E a constatação é de que no Brasil os bancos revelaram-se tradicionalmente ineficientes no fornecimento de empréstimos de longo prazo, cabendo aos bancos estatais, em particular o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, essa função. (FOCUS, 2010).

A experiência mostra que para um país crescer de maneira sustentada se faz necessário que ocorra uma elevação na relação crédito/PIB que infelizmente, no caso brasileiro, não ultrapassa os 40%. Em termos práticos isso significa que em países cuja relação é maior vêm apresentando crescimento superior ao caso brasileiro como mostra a Figura a seguir. (FOCUS, 2010).

Nesse contexto cabe aos bancos agir de forma ativa e determinar o volume de crédito na economia, contrariando os pressupostos da teoria neoclássica da firma bancária que afirma que os bancos possuem papel passivo na economia. Atuando assim como meros intermediadores nas transferências de recursos dos agentes superavitários para os agentes deficitários, ignorando o papel preponderante do sistema financeiro na economia. (FOCUS, 2010).

Na síntese neoclássica, a atividade bancária, especialmente dos bancos comerciais, é mecânica, estática e passiva, ela não tem nenhum impacto significativo sobre a conduta da economia. Portanto, a atividade bancária é um negócio dinâmico e inovador de fazer lucro. Banqueiros procuram ativamente construir suas fortunas ajustando seus ativos e obrigações, o que significa, em suas linhas de negócio, tirar vantagem das oportunidades de lucro que lhes são oferecidas. O ativismo do banqueiro afeta não somente o volume e a distribuição do financiamento, mas também a conduta cíclica dos preços, da renda e do emprego. (KEYNES, 1982).

A Figura 1 permite verificar a conduta das operações de crédito a partir de janeiro de 2002. Dados do Banco Central do Brasil – BACEN mostram a trajetória de queda em termos reais, principalmente no segundo semestre. Sendo reflexos das incertezas quanto à futura condução das políticas econômicas internas, afetadas igualmente pela expectativa dos resultados corporativos das empresas americanas e a volatilidade dos preços do petróleo devido aos conflitos no Oriente Médio no cenário internacional. Que foi traduzido na retração dos financiamentos internacionais, elevação da taxa de juros e volatilidade cambial, que induziu o setor bancário a manter a conduta conservadora quanto à oferta de crédito.



Fonte: Banco Central do Brasil

Figura 1 - Evolução do Crédito no Brasil (Recursos R\$ - deflacionado/PIB)

É importante verificar pela Figura 1 que no período de jan./2002 – jan./2010, embora o volume total de crédito tenha saltado de 26,8% do PIB no início de 2002 para 42,5% do PIB em janeiro de 2010, maior nível já alcançado desde o início da série histórica, atribui-se ao setor privado toda a variação na oferta deste. Uma vez que consolidada a estabilidade econômica no país e o aumento no nível de confiança dos investidores, o setor financeiro injetou crédito no mercado, principalmente através do crédito consignado em folha de pagamento. Dado principalmente o aumento o emprego formal e principalmente o maior poder de compra do salário mínimo brasileiro, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE. (FOCUS, 2010).

A decepção, no entanto, fica por conta dos desembolsos dos recursos direcionados, que tem como seu representante principal o BNDES, que no período mencionado elevou timidamente a oferta de crédito de 9,4% para 12,1% do PIB, levando-se em conta que o banco é o principal financiador de projetos de longo prazo, com elevado custo e prazo de maturação. Segundo o BNDES, pode-se observar nos últimos anos um aumento do crédito do bancário ao setor privado, de acordo com os dados é possível verificar um crescimento de praticamente 15% a.a no volume ofertado no período compreendido entre janeiro de 2004 a janeiro de 2010, onde o volume passa de R\$ 512 bilhões no início da série, para R\$ 995 bilhões no começo de 2010. O resultado ganha uma representatividade ainda maior quando se verifica que no mesmo período o crescimento do PIB não ultrapassa a média dos 4,5% a.a., o que contabiliza um aumento de 22,8% para 34,2%, totalizando um aumento de 50%. (FOCUS, 2010).

A disseminação do crédito na economia provoca impactos positivos. Ainda segundo dados do BNDES, com a significativa ampliação do crédito em setores essenciais a economia como habitação e indústria tem-se em 2009 um crescimento de 7,0% na produção industrial. (FOCUS, 2010).

Para os demais setores pesquisados verifica-se um crescimento médio inferior a 13% ao ano, apresentando um melhor desempenho nos últimos 12 meses do período apresentado na tabela 3. Na qual nota-se uma aceleração do crédito de 16% a.a. para 18% a.a e já uma leve desaceleração do crédito destinado a pessoas físicas e uma homogeneização dos demais setores quanto ao crescimento do crédito. (FOCUS, 2009).

Tabela 3 - Taxa de crescimento real do crédito ao setor privado, por atividade econômica (jan./04 - jan./10).

	Composição do crédito ao setor privado em jan/08	Taxa Média de Crescimento Anual (jan/04 a jan/08)	Taxa Média de Crescimento nos Últimos 12 meses
Pessoas físicas	35%	26%	23%
Indústria	23%	11%	20%
Outros Serviços	17%	14%	17%
Comércio	10%	15%	19%
Rural	10%	11%	5%
Habitação	5%	10%	16%

Fonte: Relatório Focus de 2009, do Banco Central do Brasil.

A Tabela 3 mostra que considerando apenas as operações de crédito com recursos livres pode-se notar que no período de junho de 2000 a junho de 2010, tanto no volume total como na desagregação entre segmentos de pessoa física e jurídica o volume nas operações de crédito

apresentaram um crescimento considerável. O que em boa parte pode ser justificado graças à estabilidade econômica alcançada no período pós-Real e indica uma desaceleração no final do período, o que já reflete os efeitos da atual crise econômica mundial. (FOCUS, 2010).

No entanto, o mesmo resultado não é verificado nas operações de crédito quando se tratam de recursos direcionados. Os dados oficiais indicam que setores importantes da economia como o setor rural e habitacional, que são ainda hoje fundamentalmente financiados pelo Estado, contaram no período de 2000 a 2009 com um volume de recursos significativamente baixos quando comparado com o desempenho das operações de crédito com recursos livres. (FOCUS, 2010).

É preciso ressaltar a ocorrência e aumento do endividamento oneroso das famílias, endividamento de médio e longo prazo. Isso significa dizer que o aumento da massa salarial, assim como da renda do trabalhador e a evolução dos prazos médios de concessão de crédito não têm evitado o maior comprometimento da renda das famílias com a quitação de dívidas assumidas, pelo contrário, que a proporção das dívidas no orçamento familiar aumentou. Isso será um limitador da continuidade de expansão do crédito, principalmente pelo não avanço da acumulação da poupança privada, que seria uma fonte natural de financiamento destas dívidas privadas e do próprio consumo na economia brasileira. (FOCUS, 2010).

A própria oferta de crédito pelas instituições financeiras que apesar de aumentar também ficou mais criteriosa, justamente em função de um cenário de maior aversão ao risco e temor quanto a maiores quedas nos valores dos ativos, pós-crise de 2008 e novas regras de regulação para o mercado financeiro internacional. A sensação de que a economia poderá reduzir o nível de atividade a partir do momento em que essas dívidas privadas tiverem que ser roladas com prazos maiores, com impactos adversos na renda dos bancos e no lucro das empresas, conforme já mencionado, também estará exercendo papel importante na redução das concessões de crédito pelas instituições financeiras. (FOCUS, 2009).

O setor industrial defende como fundamental que o Brasil adote uma política de maior austeridade e responsabilidade fiscal, diante do cenário de retração da economia mundial. Diferentemente de outros países, como a China, que não depende tanto do ingresso de capitais para financiar suas contas correntes, ou dos Estados Unidos, que têm déficit gêmeo nas contas correntes, mas que tem o privilégio de ter a economia mundial disposta a financiar os seus

déficits crescentes. Esta alternativa do maior uso e apelo da política fiscal como um instrumento de estímulo à atividade econômica não está à disposição do país, sem uma negativa contrapartida futura. (FMI, 2009).

Uma nova expansão dos gastos públicos, sejam em investimentos, sejam em despesas, para além do que já vem sendo corretamente feito pelo governo, ao suprir linhas de crédito bancário e de exportação, promoveria uma expansão dos déficits nas contas correntes, levando a um futuro quadro de vulnerabilidade externa, se estes não forem financiados a menores taxas de juros e com prazos mais extensos. O que, no atual contexto de restrição dos fluxos de capitais, desencadearia uma depreciação cambial que encareceria as importações e estrangularia a possibilidade de aumento da formação bruta de capital fixo do país. Já no que diz respeito ao setor externo, segundo os últimos números do Banco Central (dados até outubro) as transações correntes acumularam, nos últimos 12 meses, saldo negativo de US\$ 22,6 bilhões, equivalentes a 1,30% do PIB. Contudo, no acumulado do ano, o saldo positivo é de US\$ 14,4 bilhões. Na balança comercial, com dados já disponíveis para o período de janeiro a outubro, as exportações totalizaram US\$ 244,1 bilhões, volume 29,2% superior ao registrado em igual período de 2009. Na mesma base de comparação, as importações cresceram 43,3%. Para o ano de 2011, a expectativa é de que o saldo nas contas correntes registre um superávit de 1,9% do PIB. (FOCUS, 2010).

A conta de capital permanece com saldo positivo de US\$ 41,8 bilhões, embora isso já indique uma considerável redução de quase 50% no saldo desta conta, resultado da diminuição dos fluxos líquidos de investimento direto e do investimento em carteira. O resultado geral do balanço é de um superávit de US\$ 15,4 bilhões, que, pela contabilidade nacional, é igual ao acúmulo de reservas internacionais no ano, que totalizaram no final de outubro US\$ 220,3 bilhões. (FOCUS, 2010).

Crédito

O Banco Central vem usando os instrumentos de política monetária que possui, a saber: emissão de papel-moeda, reservas bancárias compulsórias, operações de mercado aberto com títulos da dívida pública e operações de redesconto, para fornecer e garantir liquidez aos bancos brasileiros, entre elas a redução dos depósitos bancários compulsórios e a injeção de

recursos nos bancos oficiais, na tentativa de suprir alguma retração na oferta de crédito às empresas. Com isto, os resultados do balanço de crédito do Banco Central referente a 2009 até o terceiro trimestre de 2010 revelaram um desempenho ainda favorável. O estoque de crédito na economia atingiu volume total de R\$ 1,38 trilhões, registrando crescimento de 2,9% em relação a 2008 e 3,2% em relação a 2009. A relação do crédito total com o PIB passou de 33,0% em 2009 para 40,2% em outubro deste ano. (FOCUS, 2010).

Nas operações destinadas às empresas foi registrado uma alta real de 37,2% na comparação com 2009, elevando o estoque a um total de R\$ 458,4 bilhões. Neste estoque, observa-se que o movimento de crescimento tende a ser influenciado mais pelas linhas de curto prazo (conta garantida e desconto de duplicatas) do que os créditos de médio prazo, podendo ser um movimento indicativo de uma piora na qualidade do crédito concedido às empresas. (FOCUS, 2010).

No que se refere ao saldo de crédito para as linhas externas, o balanço do BACEN mostrou uma desaceleração bastante expressiva, especialmente nos repasses externos e no Adiantamento Sobre Contrato de Câmbio (ACC). As concessões acumuladas no ano de 2010 até outubro reduziram de um total de R\$9,5 bilhões no mesmo período de 2009 para R\$ 7,6 bilhões neste ano, uma queda de 20,2%. Nos repasses externos, o recuo foi ainda maior, de 35,9%. Considerando uma das principais modalidades de crédito, o voltado ao segmento de pessoa física, destaca-se o aumento no saldo de crédito destinado à compra de veículos (+3,8%), aquisição de outros bens (+9,9%) e no leasing (também muito utilizado no comércio de veículos). A ampliação na concessão desses créditos é mais um indício da retomada da economia brasileira pós-crise, pois impacta diretamente em diversas cadeias produtivas ligadas aos bens duráveis, como eletrodomésticos e setor automotivo, além de serem setores de mão-obra intensivos, o que influencia positivamente no avanço contínuo da renda do trabalhador. (FOCUS, 2010).

O risco está na expectativa do mercado de que a inadimplência pode aumentar, tendo em vista a piora nas condições de crédito, com o aumento da taxa básica de juros, o viés de aperto monetário desenhado na última reunião do BACEN e a opção dos agentes pela utilização de créditos mais caros, com juros mais elevados e menores prazos de pagamento. A previsão da taxa de inadimplência para o fechamento do ano de 2010 é de 8,8% para pessoa física e 3,1% para pessoa jurídica. Para 2009, a inadimplência teve um crescimento, em função dos fatores

citados, quando comparados a 2007 e 2008. Com relação às projeções para o crédito em 2011, as previsões são de expansão de 12% para a pessoa jurídica e 13% para pessoa física. (FOCUS, 2010).

Mercado de capitais – Bolsa de valores de São Paulo

Torna-se particularmente relevante estudar a atual situação do mercado de capitais brasileiro, porque a crise de 2008, que teve proporções mundiais, iniciou-se justamente no mercado de capitais americano. Além disto, as empresas brasileiras nos últimos 10 anos têm visto nele uma importante fonte de recursos, o que não é diferente para as empresas do setor industrial como a Brazilian Foods, Petrobrás, Vale, que buscaram alavancar grandes montantes de capitais para o aumento de sua capacidade de produção e internacionalização dada a recuperação da aceleração econômica vivida pelo Brasil e pela recuperação da demanda mundial impulsionada pela China, Índia e outros países do leste asiático.

Uma variável atual importante e que o governo tem monitorado é a entrada de investimentos estrangeiros diretos, que tem causado grande impacto na valorização do Real e na elevação do número índice da Bolsa de valores de São Paulo – Bovespa, para um pico de 73.000 pontos em outubro de 2010. Por esta razão, torna-se relevante estudar o controle de capital internacional feito não só pelo governo brasileiro, mas também por outros governos da América Latina e entender se o movimento é de afrouxamento deste controle, ou de endurecimento.

O mercado financeiro viveu em 2009, um ano um pouco diferente de 2008 em relação ao número de IPOs – sigla em inglês para oferta inicial de ações – que foi significativamente menor do que no ano anterior. Foram 12 IPOs em 2009 contra 64 em 2008. Apesar das principais instituições financeiras não esperarem um número tão alto de IPOs, é inegável a má influência da crise financeira de 2008, que deve ter reduzido os processos de abertura de capital, contudo, com a nova capitalização da Petrobrás, que o mercado financeiro calcula ter levantado cerca de US\$ 85 bilhões de dólares, impulsionou-se e muito a entrada de investimentos estrangeiros. Além do fato de ser uma importante e interessante vitrine para o mercado de capitais, que poderá atrair novos investidores para outros setores da economia

brasileira, incentivada pelas expectativas da Copa do Mundo de 2014 e Olimpíadas de 2016. (FOCUS, 2010).

Ao analisar a participação dos investidores no volume total da Bovespa, a relação entre investidores estrangeiros e investidores institucionais nacionais não apresentou alterações significativas. Somados, os investidores estrangeiros e institucionais nacionais representam mais de 60% no volume total da Bovespa. No entanto, o volume total de investimentos apresentou redução no período de outubro de 2008 a outubro de 2010, enquanto que o número de negócios aumentou, demonstrando volatilidade no mercado acionário mediante a crise econômica. O volume total negociado no mercado à vista na Bovespa em 2009 foi de US\$ 683,8 bilhões, enquanto até outubro de 2010 foi de US\$ 805,5 bilhões. (FOCUS, 2010).

3.3 Desempenho setorial comparado da indústria brasileira pós-crise de 2008

Analisa-se a estrutura industrial brasileira relativamente à da economia dos EUA, com a finalidade de aproveitar o fato de que, existem regularidades entre as estruturas industriais para inferir quais serão as direções que poderá tomar futuramente a indústria do Brasil, considerados os ambientes institucionais de ambos.

Algumas análises setoriais mais específicas são feitas aqui para efeito de comparação com o setor da indústria de eletroeletrônicos, objeto do estudo e experimentos no Laboratório de Gestão Empresarial. No setor de Bebidas há bastante espaço para crescimento no Brasil, segundo relatório do Banco Mundial para 2010: a participação desse setor no total industrial em nosso país é bem inferior à observada em todos os demais grupos de países, aproximando-se, como caso único, da norte-americana. Indica-se no relatório que mesmo nos tigres asiáticos e nos países do Oriente Médio, a indústria de Bebidas tem participação bem maior do que no Brasil — para não dizer na América Latina. (FMI, 2009; FOCUS, 2010).

A indústria Têxtil é outra em que o Brasil poderia apresentar algum crescimento no médio prazo — embora possivelmente não tanto no longo prazo — dada nossa vantagem nas fibras naturais. O papel das exportações líquidas é de grande importância neste setor. Mas, em se

tratando de um setor maduro, parece pouco provável que a participação da Têxtil do total industrial vá crescer substancialmente. (FMI, 2009; FOCUS, 2010).

O setor de Artigos de Vestuário, por sua vez, é um em que o Brasil já alcançou certa maturidade. Como no caso dos Alimentos e da Têxtil, aqui também a dinâmica de médio prazo não deve favorecer o setor – o que não implica que não existam segmentos dinâmicos no seu interior. De qualquer forma, a participação dessa indústria no Brasil aproxima-se da média dos países analisados, sugerindo que o crescimento não deverá ser especialmente intenso no longo prazo. (FMI, 2009; FOCUS, 2010).

Já no caso de Calçados tem-se uma participação da indústria no Brasil relativamente alta comparativamente à de todos os demais grupos de países. Essa participação dificilmente se manterá no longo prazo – o que implica dizer que este segmento crescerá abaixo da média da indústria como um todo. Note apenas, a critério de comparação com outros países, que para a média dos países escolhidos a participação dos Calçados no total da indústria é de 0,8%, enquanto no Brasil ela alcança cerca de 2%. (FMI, 2009; FOCUS, 2010).

O setor de Papel e seus produtos (inclusive celulose) é um em que o Brasil já tem demonstrado capacidade competitiva em nível internacional. Dificilmente a expansão do mercado doméstico seria suficiente para sustentar um desempenho acima da média da indústria — a menos de um crescimento excepcional da Indústria Editorial e Gráfica. A alternativa é via segmento de embalagens. (FMI, 2009; FOCUS, 2010).

Refino de petróleo, por sua vez, é um segmento promissor. É um caso para o qual a estrutura industrial brasileira aponta para uma participação inferior à de quase todos os grupos de países considerados – em particular, obviamente, à do grupo de países do Oriente Médio. A evolução futura tende a ser positiva, com o aumento da produção doméstica de petróleo bruto e a abertura do segmento ao capital privado, nacional e estrangeiro. Já o segmento de produtos diversos derivados do petróleo e carvão representa um caso em que o Brasil encontra-se dentro do padrão internacional, com participação mais alta do que, inclusive, os EUA. Seu desenvolvimento futuro não deverá ser particularmente favorável. (FMI, 2009; FOCUS, 2010).

A Siderurgia é, sabidamente, uma indústria madura, tanto no Brasil quanto em nível internacional. Neste sentido, apesar de ser possível expandir a produção para atender às exportações, não nos parece que a potencialidade do segmento seja muito alta. É fato que muito do seu desenvolvimento depende da produção automobilística, da produção da linha branca e do segmento de embalagens metálicas. Nos dois primeiros há bastante espaço para crescer no médio prazo. Neste último caso, as oportunidades são boas – a julgar pelas alternativas de financiamento das exportações de máquinas e equipamentos que vêm sendo delineadas e se o cenário de retomada do crescimento na América Latina e mundial se confirmar. (FMI, 2009; FOCUS, 2010).

O setor de Equipamento Elétrico e Eletrônico, que é o simulado no Laboratório de Gestão Empresarial, tem espaço e potencial para crescimento, principalmente se comparado ao mesmo existente nos tigres asiáticos. A participação deste setor na estrutura industrial chega a quase 16% devido aos equipamentos de alta tecnologia – aí incluídos, com destaque, os eletroeletrônicos domésticos, os equipamentos de computação e os de comunicações, enquanto que no Brasil sua participação não chega a 8% do PIB industrial. É um setor que tem perspectiva de crescimento de 22% em 2011, graças à maturidade do parque industrial instalado no país por empresas que são, em sua maioria, filiais de transnacionais e pela entrada recorde de investimentos estrangeiros diretos. Segundo os dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística presentes no Relatório Focus, a produção entre 2002 e 2010 cresceu 35% até outubro e desde 2009 não parou de registrar crescimentos mensais consecutivos com média de 3%. Entre 1991, primeiro ano de coleta dos dados e outubro de 2010, a produção industrial do setor cresceu 185%. (FMI, 2009; FOCUS, 2010).

Além disso, os avanços previsíveis no subsetor de Comunicações (especialmente telecomunicações) tendem a puxar a produção e as importações setoriais no médio prazo. Mesmo contando com o superior nível tecnológico do equipamento importado, é possível especular que a expansão futura do segmento de Material Elétrico como um todo ocorra em ritmo acelerado. Inclusive porque é um setor cuja demanda é caracterizada por elevadas elasticidades em relação ao crédito e ao investimento – duas variáveis que virão a crescer rapidamente no médio prazo, a par da queda acentuada dos juros reais. (FMI, 2009; FOCUS, 2010).

Material de Transporte (Equipamento de Transporte), por sua vez, é um segmento em relação ao qual transpira otimismo em quase todas as análises, mercê de sua participação elevadíssima em nossa estrutura industrial – inferior apenas, em nossa seleção de países, aos EUA. A tendência é que essa proteção continue a diminuir no futuro. Embora se acredite que possa crescer acima do PIB, seu desempenho não deve ser superestimado – a menos que as montadoras de veículos optem por uma mudança de estratégia tal que transforme o Brasil em plataforma relevante de exportação para seus produtos. (FMI, 2009; FOCUS, 2010).

Trazidas as análises setoriais feitas pelo Banco Central do Brasil, através do Relatório Focus do 1º semestre de 2010 e do relatório anual do Fundo Monetário Internacional, de 2009, percebe-se que em alguns setores industriais brasileiros existe um potencial de crescimento econômico ainda inibido por questões institucionais, como a falta de investimentos em infraestrutura e de marcos regulatórios eficientes e transparentes. Prejudicando-se assim a competitividade do setor industrial, que segundo os dados apresentados nesta seção, cresce percentualmente menos que os setores de serviços e financeiro. A relação crédito/PIB, que apesar de ter crescido e ter atingido o maior nível histórico, ainda é bem inferior a encontrada nos EUA, ajuda na explicação da menor competitividade e produtividade dos setores brasileiros, outra variável estudada nesta pesquisa. A próxima seção traz o desenvolvimento da pesquisa e o início do estudo dessas variáveis institucionais, políticas e econômicas.

4 DESENVOLVIMENTO DA PESQUISA

4.1 Problema de pesquisa

Através da revisão da literatura sobre instituições e como suas falhas podem trazer prejuízos à competitividade e à concorrência industrial, trouxeram-se alguns exemplos de setores industriais brasileiros para ilustração do cenário econômico setorial brasileiro, cujas análises serviram para formação de um quadro comparativo e de uma representação da atual situação pós-crise de 2008, em que se percebe a importância e potencialidade do setor industrial, entre outros.

Ao compararem-se diferentes ambientes institucionais, buscam-se elementos que indiquem se instituições ou regras institucionais são de fato relevantes para alterar ou influenciar essa competitividade e desempenho setorial, tentando se identificar quais são mais influentes e qual é o sentido dessa influência, se positiva ou negativa, tentando assim testar a hipótese apresentada na introdução de que as instituições não influenciam isoladamente a estrutura do setor, a conduta dos agentes e o desempenho econômico das empresas.

O estudo avalia por meio da análise econométrica de variáveis institucionais com o uso de dados em painel e da ferramenta de ensino, simulação e pesquisa Laboratório de Gestão, as ações do ator Governo no sentido de propiciar oportunidades ou ameaças ao setor industrial e seus agentes. Portanto, a pesquisa de campo foi definida utilizando-se dos dados econômicos, políticos e institucionais de 24 países latino-americanos em 17 anos de observação e de uma análise por meio do software STATA, para distinguir as variáveis explicativas com significância estatística, do desempenho econômico setorial da indústria. Para de posse dessas variáveis significativas, replicá-las em dois experimentos feitos com alunos da graduação em Administração da FEA/USP, em semestres distintos, de modo a avaliar a influência dessas na estrutura do setor, na conduta dos agentes e no desempenho das indústrias.

De posse dos resultados, tenta-se uma aproximação entre as literaturas gerencial e econômica. A primeira avançou mais no sentido das simulações e experimentos, tendo disciplinas obrigatórias na grade curricular dos cursos de Administração, mas a segunda avançou mais no uso das ferramentas estatísticas para avaliação das influências de variáveis observadas. Os resultados da pesquisa poderão servir para gestores de instituições públicas e privadas

reavaliarem a importância que têm dado às variáveis políticas, institucionais e econômicas. Para os formuladores de políticas públicas se atentarem para os efeitos desses desenhos na estrutura, conduta e desempenho dos setores e, finalmente, para as instituições de ensino reaproximarem tópicos teóricos e ferramentas práticas das literaturas gerencial e econômica.

Observando a evolução da estrutura setorial, da conduta dos agentes e do desempenho das empresas simuladas que concorrem entre si e se diferentes ideologias do Governo influenciam os desempenhos setoriais da indústria; examinam-se também as reações dos participantes quanto a mudanças na estrutura e na conduta conduzidas pelos concorrentes, após tais movimentações políticas, econômicas e institucionais também praticadas pelo Governo.

4.2 Metodologia de pesquisa complementar: econometria e experimentos

Realizou-se uma revisão da literatura que revisitou os temas: instituições; sua importância para o ambiente econômico; governo como agente do crescimento econômico setorial; falhas institucionais e como o desenho institucional pode reduzir as incertezas econômicas colaborando para o desempenho econômico e por fim, o ambiente de simulação denominado Laboratório de Gestão: simulador organizacional, jogos de empresas e pesquisa aplicada.

Para complementar e auxiliar na formatação do experimento realizado utiliza-se da análise de dados e resultados de uma regressão feita através da econometria de painel, conforme explicada na próxima seção. Com uma amostra de 24 países da América Latina em 17 anos de observação e de dados secundários, tentando assim trazer para o estudo uma robustez maior em seus resultados, análises e conclusões.

Segundo Eggertsson (1990), North (1991, 1994), Black (2000) e Havrylyshyn e Rooden (2000) a análise da influência das instituições sobre a economia e o desempenho setorial tem muito a evoluir: com o uso mais amplo e constante de métodos quantitativos e evidências empíricas e a introdução de novos ferramentais teórico-analíticos. Existe ainda hoje segundo esses autores uma limitação na coleta de dados políticos e institucionais, principalmente em países em desenvolvimento e uma embrionária construção de base de dados. Dificultada pela própria possibilidade de comparar diferentes instituições em distintos países, dadas as particularidades sociais e culturais delas.

De posse dos resultados econométricos e da identificação das variáveis com significância estatística válida, desenhou-se os ambientes institucionais de modo a diferenciá-los com validade científica, olhando-se para os dados secundários do painel. Scherer (1970) também usou um método teórico de comparação, com uma abordagem quantitativa comparativa a partir de tabelas, observando a Europa Ocidental e EUA.

O método de pesquisa dentro do Laboratório foi a observação dos resultados das empresas do jogo, realizado em 2 (dois) semestres em diferentes anos: 2009 e 2010. Pegaram-se os 1ºs semestres de cada ano, para a validade do experimento, pois na disciplina do 2º semestre a arquitetura do experimento parte de premissas diferentes das do 1º, com alunos da graduação da Faculdade de Economia, Administração, Ciências Contábeis e Atuariais da USP, FEA/USP. Semestres esses usados para efeito comparativo do experimento, pois são alunos que tomaram contato e conhecimento do Laboratório e do Simulador pela primeira vez, cuja arquitetura do jogo é fechada, portanto, não há possibilidades de alterações institucionais para abertura externa por parte da pró-atividade dos alunos.

Com um total de 12 indústrias e 105 empresas, que operaram em 2 anos simulados, os alunos e gestores das empresas simuladas eram incentivados a interagir e competir neste ambiente, pois os resultados econômicos finais obtidos por elas eram traduzidos em nota, cujo peso na média era de 50%, o que consistia um relevante incentivo para que a competição fosse feita de modo ativo, consistente e sério pelos alunos. Sem um bom resultado no jogo, a nota ficaria seriamente comprometida de modo a aprovação do aluno não ocorrer e o mesmo não obter seu diploma de bacharelado, pois a disciplina em questão é obrigatória dentro da estrutura curricular do curso de graduação em Administração de Empresas da FEA/USP.

As condutas dos agentes durante os experimentos foram acompanhadas de acordo com o modelo analítico de Rizzieri (1998), por meio do exame da:

- a) Alocação eficiente dos recursos: Com o estudo e análise das eficiências mercadológica (demanda/oferta), operacional (produção/capacidade máxima instalada) e financeira (ociosidade dos ativos circulantes);
- b) Distribuição e maximização da renda: a operação nos Modelos de produção 1 e 2, sendo que o primeiro não geraria novos empregos, enquanto que a alteração para a produção no

Modelo 2, com a ativação dos três turnos geraria maior número de empregos e poder de compra dos trabalhadores;

c) Estabilidade de preços: segundo Rizzieri (1998) um dos principais objetivos de qualquer governo.

Durante os experimentos, um importante estímulo à pró-atividade era sempre dado através de outros fatores, pois os jogos de empresas surgem como uma importante ferramenta de ensino e aprendizagem ao tentar reduzir a distância entre teoria e prática e também como agente fomentador da integração, aplicação e revisão dos conhecimentos previamente adquiridos. (GOSENPUD; WASHBUSH, 1991; KNABBEN; FERRARI, 1996; SAUAIA, 2010).

4.3 Método econométrico

A econometria, presente como disciplina obrigatória em todos os cursos de graduação em Economia aprovados pelo Ministério da Educação e Cultura – MEC, tem dentro da literatura econômica uma importante e já consolidada presença como ferramenta de análise quantitativa. Os modelos usados, como os de séries temporais (*times series*), seções cruzadas (*cross section*) e painel (*panel data*) têm sua teoria e prática baseadas tanto na ciência matemática e estatística, como na econômica. Por isso, as escolhas do modelo a ser usado, as variáveis explicativas a serem testadas, as variáveis de controle a serem usadas, devem estar de acordo com a literatura econômica revisitada no estudo. (GREENE, 2008, p. 15).

Segundo Greene (2008) os benefícios da análise de séries temporais seriam entender não só como as variáveis explicativas influenciam a variável dependente, mas também o efeito do tempo sobre esta e observar em um horizonte de longo prazo o comportamento de uma variável observada, sendo útil para explicar fatos passados e tentar prever resultados de políticas ou eventos futuros, sendo necessários pelo menos 30 períodos de observação. Quanto à análise de seções cruzadas, em que se observa o comportamento de várias unidades de observação com suas respectivas variáveis explicativas estáticas no tempo, haveria o ganho analítico de se entender com mais complexidade de modelagem as significantes influências dessas variáveis sobre as unidades de observação, com o prejuízo de não se analisar as influências ou mudanças temporais. A análise de painel, por unir os pressupostos teóricos das duas análises anteriores, surge como uma alternativa para minimizar os prejuízos de ambas,

ao se observar o efeito do tempo, bem como de diversas variáveis sobre a mesma unidade de observação ou variável dependente, com o ganho de não precisar de 30 períodos de observações. (GREENE, 2008).

O Quadro 2 apresenta de modo sucinto os principais modelos econométricos, seus benefícios e suas limitações segundo Greene (2008).

Quadro 2 – Descrição dos principais modelos econométricos, seus benefícios e limitações.

MODELOS	BENEFÍCIOS	LIMITAÇÕES
Série temporal	Análise das variáveis explicativas e da influência temporal sobre a variável dependente.	Número grande de períodos de observações e ausência de diversas variáveis explicativas.
Seção cruzada	Possibilidade de inserção de um alto número de unidades de observação e de variáveis explicativas.	Ausência do efeito temporal sobre a unidade de observação, ou variável dependente.
Painel	União das duas técnicas anteriores com seus benefícios.	Modelagem ainda complexa, com a existência de poucos testes para testar sua validade e robustez, desconhecimento ainda da maioria dos pesquisadores.

Fonte: Adaptado de Greene (2008).

A função desses modelos é ajudar o pesquisador a confirmar, ou até mesmo descobrir, relações entre as variáveis dependentes, aquelas que são o principal objeto de estudo e as explicativas, as quais poderiam influenciar a dependente. De posse dessas orientações metodológicas informações e da teoria econômica escolhida e revisitada, o pesquisador pode aprender e auxiliar no avanço e melhoria da formulação de políticas econômicas, políticas públicas, decisões de alocação de investimentos públicos e privados, desenho de marcos regulatório, criação de instrumentos para inibir o déficit público etc.

4.3.1 Modelos de efeitos fixos

Ao se tratar de modelos de efeitos fixos, depara-se com modelos cujos coeficientes podem variar de indivíduo para indivíduo ou então a mesma unidade de observação se alterando com o passar do tempo, ainda que permaneçam como variáveis constantes fixas, não aleatórias. (GREENE, 2008, p. 81).

Trabalha-se com a seguinte equação econométrica simples:

$$Y_{i,t} = \alpha_i + \beta_1 X_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Em que Y é a variável dependente, α é o coeficiente angular da equação, β é o vetor de coeficientes associados às variáveis explicativas independentes, X são os valores assumidos pelas variáveis explicativas, para toda e qualquer unidade de observação, ε é o termo de perturbação genérico, ou o erro não explicado pelo vetor das variáveis explicativas, i é o conjunto de unidades de observação e t é o período de observações coletado. (GREENE, 2008).

Para testar se as mudanças institucionais tiveram realmente o impacto esperado, realizam-se estimativas utilizando *Least Squares Dummy Variable Model* - LSDV. A amostra consiste de 24 países latino-americanos entre os anos de 1992 e 2009. Os países analisados por existir dados para tal estudo econométrico foram: Antígua e Barbado, Argentina, Bahamas, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, República Dominicana, Equador, El Salvador, Guiana, Haiti, Honduras, Jamaica, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, Suriname, Trinidad e Tobago, Uruguai e Venezuela.

A escolha da região da América Latina deveu-se ao fato primeiramente do Brasil estar inserido nela, de ser mais fácil a comparação entre esses países dado o tipo de colonização e herança política desses países e pela existência de diversas mudanças no ambiente institucional e principalmente político.

Havendo cenários que evoluíram para estabilidade, enquanto que outros foram no caminho oposto e finalmente pela existência de variáveis semelhantes colhidas por institutos multilaterais e apartidários que permitem uma comparação econométrica interessante entre os países para o período de 1992 a 2009.

O método LSDV elimina todos os efeitos que não variam com o tempo, após os testes pertinentes realizados e os erros apresentados devidamente corrigidos, como heteroscedasticidade, multicolineariedade, autocorrelação e possíveis vieses da amostra. Dentro da possibilidade de consideração de normalidade das perturbações, o que foi verificado através de testes com o *software* STATA sua versão sendo a 10.0, a usual inferência estatística em amostras finitas continua com sua validade endógena e exógena.

(GREENE, 2008, p. 137). Greene (2008) contribui para identificar possíveis erros e modos de correção no software já que possui referências práticas de como se tratar as amostras.

O objetivo desse método é a estimação dos parâmetros de um modelo por meio da especificação de um mínimo de condições de momentos, não necessitando da especificação completa das distribuições das variáveis aleatórias usadas, sendo uma técnica econométrica de estimação de parâmetros de uma equação de regressão desenvolvida como uma extensão ao método de momentos. Sua aplicação é recomendada quando há suspeita de problemas de endogeneidade entre as variáveis explicativas do modelo e o número de momentos é maior do que o número de parâmetros a estimar. (GREENE, 2008, p. 100).

O princípio metodológico da técnica dos momentos generalizado é usar as condições dos momentos que podem ser encontrados em um problema de estimação de parâmetros com o menor esforço. Assume-se que os dados são processos estocásticos (Y_1, Y_2, \dots). Para validade e robustez dos resultados apresentados é importante frisar que os testes para identificar a existência e modo mais eficiente de correção foram devidamente realizados para multicolineariedade, heterocedasticidade, autocorrelação e a normalização dos resíduos. (GREENE, 2008, p. 105).

Foi testada a influência temporal sobre as variáveis e resultados econométricos, porém a mesma não se apresentou com significância estatística válida. Portanto, não há uma tendência temporal de crescimento econômico setorial da indústria por si só, de modo isolado às variáveis políticas, institucionais e de controle; sendo mais um vestígio da importância dessas para a explicação do comportamento econômico setorial nos últimos 17 anos.

No Quadro 3 sintetizam-se as variáveis e fontes de dados utilizados para a realização da econometria com dados em painel, trazendo também uma descrição sucinta para facilitar o entendimento e análise dos modelos formulados aqui. Os testes econométricos servirão para identificar as variáveis significantes que serão inseridas nos experimentos feitos por meio do Laboratório de Gestão, sem os quais não se teria uma base justificada para inserção e criação dos ambientes institucionais simulados.

As fontes das variáveis e instituições, que as coletam e formam seus bancos de dados, são considerados pelas autoridades econômicas brasileiras como de ilibada reputação, de modo a

não viesar sua amostra para disfarçar ou esconder determinadas situações políticas ou econômicas dos países estudados.

As bases de dados foram obtidas a partir do pedido feito pelo autor por meio eletrônico e da indicação e justificativa do uso para fins acadêmicos, sem nenhum custo financeiro, pois para esses fins, tais instituições não comercializam suas bases, solicitando apenas que indiquem as respectivas fontes, e, portanto, seus nomes. As bases já vieram em arquivos Excel e todas as observações existentes das variáveis que interessavam a este estudo e constantes dessas bases de dados foram usadas, havendo poucos valores em branco, que não interferem na análise econométrica por ser tratar de um modelo de painel desbalanceado, próprio para situações como esta. (GREENE, 2008).

Quadro 3 - Descrição e fontes das variáveis dos modelos de regressão.

	Variáveis	Descrição Sucinta	Fonte / Instituição
1	anos	Número de anos apresentados nas bases internacionais (1992-2009).	World Bank
2	capital_cont	Controle de capitais estrangeiros.	Fraser Institute
3	cod_pais	Código do Banco Mundial que identifica o país em diferentes bases de dados internacionais.	World Bank
4	corruption	Índice de percepção de corrupção, de 0 a 10, quanto maior melhor e menor é a percepção de corrupção no país.	Transparency International
5	desp_gov	Gastos com despesa do governo geral como proporção do PIB.	Fraser Institute
6	efet_gov	Efetividade da ação governamental.	Fraser Institute
7	free_house	Classificação quanto à liberdade política. Dummy: 1 se livre; 0 se parcialmente livre ou não.	Freedom House
8	gdp_deflator	PIB industrial deflacionado para se isolar o efeito inflacionário.	World Bank
9	income_tax	A maior alíquota do imposto de renda praticada.	Fraser Institute
10	infla	Taxa de inflação corrente anualizada.	World Bank
11	legal_struct	Classificação quanto à eficiência da estrutura legal e segurança dos direitos de propriedade.	Fraser Institute
12	mkt_cred	Crédito em proporção do PIB.	Fraser Institute
13	pop	Número de habitantes do país.	World Bank
14	reg_qualy	Qualidade dos marcos regulatório.	Fraser Institute
15	trade_free	Liberdade para o comércio internacional.	Fraser Institute

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir das fontes citadas.

Foram utilizados todos os anos de observações de 1992 a 2009, com a totalidade de dados disponíveis nas bases de dados apresentadas no Quadro 3. Para rodar regressões no *software* STATA, é preciso numerar as unidades de observação, no caso 27 países latino-americanos e para isso foi usado o código oficial do Banco Mundial para cada país. A variável dependente a ser analisada é o PIB industrial de cada país deflacionado, para que o efeito da inflação ficasse isolado na variável explicativa.

A primeira variável explicativa *capital_cont*, ou controle de capitais, segundo Carlin *et al.* (2000) deveria apresentar um coeficiente positivo, o que indicaria uma influência positiva sobre o PIB industrial, pois quanto maior o controle de capitais maior a possibilidade do país permitir somente a entrada de Investimentos Estrangeiros Direto, com pouca presença de investimento especulativo, o que seria benéfico ao setor industrial.

A variável *corruption*, ou corrupção, segundo Della Porta (2000) apareceria com um coeficiente negativo, pois quanto maior a percepção da população e dos empresários maior deverá ser o custo para investimentos e operações das empresas do setor industrial e, portanto, menores seriam os investimentos e menor o PIB industrial. Para a variável *desp_gov*, ou proporção da despesa pública em relação ao PIB, esperar-se-ia um coeficiente negativo de acordo com Elsner e Groenewegwn (2000), pois quanto maiores fossem as despesas públicas em relação ao PIB, maior seria o consumo público e maior a concorrência com as empresas por bens, serviços e fatores de produção, o que elevaria o custo e reduziria o PIB industrial.

Para a variável *efet_gov*, ou efetividade da ação governamental, o coeficiente esperado é positivo, pois quanto maior a efetividade pública na aplicação de leis aprovadas e esperadas pela sociedade, maior a confiança e estabilidade político-institucional e seu efeito seria positivo para o resultado do PIB industrial, segundo Evans (1995) e Grigorian e Martinez (2001). A variável *infla*, correspondente à taxa de inflação oficial dos governos, é uma variável de controle utilizada em estudos como os de Hellman *et al.* (2000) e Lagos (2001 e 2003) para controlar o efeito inflacionário sobre o processo de planejamento e decisões de investimentos, pois quanto maior a inflação maior a dificuldade para realizar planejamentos de longo prazo dadas as variações nos custos de produção.

O coeficiente da variável *free_house*, que mede quão livre é a sociedade para manifestar vontades políticas em livre, parcialmente livre ou não livre, apareceria com sinal positivo,

pois de acordo com Almond e Verba (1963) e Black (2000) quanto maior a liberdade política de uma sociedade maior é a proximidade do desenho das políticas públicas com as aspirações da sociedade e maior seria a eficiência e eficácia dessas políticas o que beneficiaria o setor industrial que também poderia expor suas dificuldades e interesses para os formuladores das políticas públicas e econômicas.

Quanto à variável *income_tax*, ou a maior alíquota do imposto de renda vigente no país, seu coeficiente de acordo com os estudos de Cowling (1999) e Hellman e Schankerman seria negativo, pois quanto maior a tributação sobre os lucros ou receitas das empresas, maiores seriam os custos e menor seria a capacidade de novos investimentos, inibindo o crescimento econômico industrial. O coeficiente da variável *legal_struct*, ou eficiência da estrutura legal do país seria positivo segundo Rapaczynski (1996) e Black (2000), pois quanto maior a eficiência do marco regulatório legal dos países, maior seria a estabilidade institucional e transparência no funcionamento dos mecanismos legais e mais rápidas seriam as decisões judiciais, o que beneficiaria o setor industrial.

A variável *mkt_cred*, ou proporção de crédito em relação ao PIB, é uma variável de controle que deve ser observada segundo Schaffer (1998) e Roland (2000), pois é uma das condicionantes econômicas principais e mais relevantes para o sucesso do setor produtivo privado de um país, principalmente o industrial, sendo fundamental para a capacidade de investimentos em produtividade e competitividade, gerando crescimento econômico. A variável *pop*, ou população, é outra variável de controle, tendo uma relação positiva com o desempenho econômico industrial, pois quanto maior a população, maior a oferta de mão-de-obra e maior o mercado consumidor potencial. (SILVERBERG; VERSPAGEN, 1994).

Para a variável *reg_qualy*, ou qualidade dos marcos regulatório, seria esperado um coeficiente positivo, pois de acordo com Scherer (1970) e Teece *et al.* (1997), quanto maior a qualidade, estabilidade e transparência dos marcos regulatório, maior seria a estabilidade institucional do ambiente no qual o setor industrial atua, beneficiando assim um maior crescimento econômico. A variável *trade_free*, ou liberdade para o comércio internacional, teria uma relação positiva com o PIB industrial no caso de economias avançadas e negativa no caso de economias em desenvolvimento, pois de acordo com Stiglitz (1996) e Roland (2000), para o segundo grupo o comércio internacional seria menos vantajoso pelas vantagens comparativas e barreiras comerciais, causando prejuízos ao setor industrial.

Para este estudo foram coletadas essas variáveis institucionais, econômicas e políticas para testar a influência das instituições sobre o desempenho econômico setorial. Após uma cuidadosa pesquisa das bases de dados, em que se utilizam apenas fontes internacionalmente reconhecidas, com metodologias imparciais e não politizadas, espera-se encontrar evidências dessa influência contribuindo para o avanço da literatura gerencial e a econômica, não só pela consolidação da base de dados, mas pela tentativa de trabalhar quantitativamente com ela, apresentando resultados objetivos.

4.3.2 Resultado da regressão do modelo geral

O software utilizado para realizar esses testes econométricos a seguir foi o STATA em sua versão 10.0; a variável dependente foi: Produto Interno Bruto Industrial deflacionado, (gdp_deflator); as variáveis explicativas e testadas foram: efetividade do governo (efet_gov), qualidade da regulação pública (reg_qualy), proporção de crédito em relação ao PIB dado ao mercado (mkt_cred), liberdade para o comércio internacional (trade_free), controle de capital estrangeiro (capital_cont), eficiência da estrutura legal do país (legal_struct), liberdade política dos civis (free_house), índice de percepção de corrupção (corruption); variáveis de controle: imposto de renda (income_tax), proporção de gastos públicos em relação ao PIB (desp_gov), população do país (pop) e taxa de inflação (infla).

Apresentam-se nesta seção os resultados principais das regressões com o valor do coeficiente (Coef.), sendo que este não indica uma relação numérica proporcional entre ele e sua influência na explicação da variável dependente. O sinal do coeficiente indicando se essa relação de influência entre as variáveis independentes e a dependente é positiva ou negativa, o desvio padrão da variável observada (Std.), o intervalo de confiança a ser observado (Conf. Interval) que foi de 10% para a análise amostral, o que é um intervalo cientificamente aceito pela comunidade para pesquisas em Ciências Sociais Aplicadas, o parâmetro estatístico t, indicando quando a variável é estatisticamente significativa ou não para de fato ajudar na explicação da variável dependente e seu valor nas tabelas de probabilidade da estatística t-student ($P > t$). As colunas apresentadas são referentes aos resultados das regressões observadas e correspondem as saídas principais da análise de um estudo econométrico. (GREENE, 2008).

De acordo com a Tabela 4, as variáveis significantes no modelo para explicar a conduta do PIB industrial deflacionado foram: a efetividade da ação governamental, com um coeficiente positivo e significativo, indicando que quanto maior a efetividade na aplicação das leis, maior a estabilidade institucional e maior o PIB industrial, a qualidade da regulação do país com um coeficiente negativo, o que demonstra que quanto mais burocrático é o país, pior é o resultado do PIB industrial isso a um nível de significância de 1%. Foram utilizadas 139 observações nesta estimação econométrica.

Com relação à proporção de crédito dada ao mercado, percebe-se um coeficiente positivo sendo significativo ao nível de 5%, o que demonstra que quanto maior for o volume do crédito maior será o crescimento do PIB, com um R2 ajustado de 0,72 (valor que varia de 0 a 1). Número que segundo Greene (2008) é um excelente valor para indicar o poder explicativo do modelo sobre a variável dependente.

Tabela 4 - Resultados econométricos para o modelo geral.

	gdp_deflator	Coef.	Std.	t	P> t 	95% Conf. Interval
1	efet_gov***	1657.58	1.307.589	0.008	3.363.245	4.251.484
2	reg_qualy***	-2.482.785	8.086.476	0.003	-4.086.924	-8.786.457
3	mkt_cred**	18646.19	7.368.749	0.013	4.028.573	33263.8
4	trade_free*	-25906.58	14946.44	0.086	-55556.3	3.743.134
5	capital_cont	7.153.277	4.545.761	0.119	-1864.29	16170.84
6	legal_struct	2.593.714	9160.51	0.778	-15578.27	20765.7
7	income_tax	1.746.984	1.651.367	0.293	-1.528.885	5.022.853
8	desp_gov***	-1.924.065	4.969.506	0.000	-2.909.881	-938.249
9	free_house	-29619.19	22244.72	0.186	-73746.73	14508.36
10	corruption**	-41267.22	16605.7	0.015	-74208.45	-8.325.981
11	pop***	3.022.837	7.112.957	0.000	1.611.818	4.433.856
12	infla_	1.266.677	5.061.843	0.803	-8.774.657	1.130.801
	constante	-73184.15	186833.4	0.019	-443811.3	297443

Legenda: ***grau de significância de 1%; **grau de significância de 5%; *grau de significância de 10%.

Fonte: Elaboração própria do autor a partir dos resultados da regressão no STATA 10.0.

Para a variável liberdade do comércio temos um resultado interessante demonstrando uma influência negativa ao nível de 10%, que pode ser explicada por fatores de competitividade, dado que quanto maior é a abertura maior a possibilidade de entrada de produtos externos. Quanto à variável gastos públicos do governo, obteve-se o resultado esperado com sinal negativo e significativo ao nível de 1%, pois quanto maior o consumo do governo, maior a concorrência dele com o setor privado por fatores de produção e por bens e serviços privado.

Com relação às duas últimas variáveis significantes do modelo, percebem-se os sinais esperados: negativo para a variável corrupção, com nível de significância de 5%, percebe-se que quanto maior é o índice de percepção de corrupção do país, pior é o desempenho do PIB industrial. Já para a última variável, população, temos um coeficiente significativo ao nível de 1% e positivo, demonstrando que quanto maior a população maior o mercado consumidor interno, maior a abundância do fator trabalho e melhor é o desempenho do PIB industrial.

As demais variáveis não foram significantes: *capital_cont*, ou controle de capitais; *legal_struct*, ou eficiência da estrutura legal; *income_tax*, ou a maior alíquota do imposto de renda; *free_house*, ou liberdade política civil; e *infla*, ou inflação. Quanto à variável *capital_cont*, uma das razões possíveis para a sua não significância ao analisar a base de dados é o não controle de capitais exercido pelos países da América Latina sobre o capital estrangeiro, o que de acordo com Hetherington (2004) ocorre pela necessidade da entrada de investimentos estrangeiros mesmo sendo especulativos. Para a variável *legal_struct*, assim como para a *free_house*, existem poucos anos de observação, o que pode ser uma razão para a sua não significância estatística na explicação da variável dependente. Quanto às variáveis *income_tax* e *infla*, existe uma variabilidade muito grande entre elas de país para país, tendo países na América Latina como Venezuela com altas alíquotas máximas de imposto de renda e taxas de inflação e países como o Chile com alíquotas máximas pequenas e também pequenas taxas de inflação. O que de acordo com o Greene (2008) podem ser indícios de explicações para as não significâncias estatísticas dessas variáveis independentes.

4.3.3 Teste de robustez do modelo geral e discussão dos resultados econométricos

Nesta seção foram realizados testes de robustez para os resultados encontrados no modelo geral. O primeiro tipo de teste baseado em Greene (2008) foi a retirada de todas as variáveis explicativas e de controle e inclusão progressiva de uma a uma para testar se alguma ampliava ou reduzia o poder de explicação, ou significância de outra. Mais um teste feito foi o da retirada de todas as unidades observacionais da amostra e inclusão progressiva uma a uma, o que permitiu uma análise de influência entre os entes observados, teste esse denominado *Chow Predictive* ou Falha Preditiva, (GREENE, 2008) que não indicou retirada ou sobreposição de explicação das unidades da amostra (sobre o teste ver apêndice 2).

Por meio desses testes percebeu-se que as variáveis significativas: efetividade governamental, liberdade para o comércio internacional, percepção de corrupção, crédito ao mercado e regulação do governo, mantiveram-se significantes durante os testes de retirada e inclusão progressiva de variáveis, demonstrando a importância desses indicadores institucionais para o desempenho setorial da indústria.

Quanto ao teste de retirada e inclusão progressiva dos países latino-americanos da amostra também se observou que nenhum deles teve sua estatística p-valor significativa ao nível de 1%, 5% ou 10%, demonstrando assim que nenhum deles trouxe um viés para qualquer uma das variáveis observadas, não trazendo também nenhum viés sobre a amostra, de modo a alterar ou influenciar significativamente os resultados do modelo econométrico. Portanto, segundo Greene (2008), o modelo aqui apresentado e seus resultados não possuem viés de amostra quanto às unidades observacionais escolhidas, ou as variáveis inseridas no modelo, o que permite que se ampliem as análises e conclusões advindas delas para casos mais gerais.

A seguir, apresentam-se os modelos simplificados com a retirada de todas as variáveis independentes e sua inclusão uma a uma para o teste de robustez. A inclusão foi feita na ordem de entrada das variáveis no modelo econométrico geral segundo instruções contidas para este teste no Greene (2008). No final da seção, apresenta-se um quadro resumo de todos os resultados dos 12 (doze) modelos simplificados rodados durante o teste de robustez.

Modelo simplificado 1

Variável dependente: Produto Interno Bruto Industrial deflacionado, (gdp_deflator); variável explicativa: efetividade do governo (efet_gov).

Tabela 5 - Resultados econométricos para o modelo simplificado 1.

	gdp_deflator	Coef.	Std.	t	P> t 	95% Conf. Interval
1	efet_gov*	1018.877	1029.477	0.065	964.09	1094.337
	constante	220145.6	50406.94	0	120787.9	319503.2

Legenda: ***grau de significância de 1%; **grau de significância de 5%; *grau de significância de 10%.

Fonte: Elaboração própria do autor a partir dos resultados da regressão no STATA 10.0.

Na primeira análise com um modelo simplificado (com R2 ajustado de 0,61), o resultado foi a manutenção da significância e do sinal da variável efetividade do governo indicando uma relação positiva entre essa e o desempenho setorial da indústria. A variável em questão não

indica a qualidade dessa ação do governo, apenas se ele é ou não efetivo na implantação de suas políticas. Por isso não cabe indicar se esse resultado indica um ponto positivo na economia desses países, mas que quanto maior a efetividade na implantação de políticas públicas, maior o desempenho setorial. Foram utilizadas 239 observações nesta estimação econométrica.

Segundo Spence (1986) e Streeten (1993) indicam em seus trabalhos, tal resultado poderia sugerir que as ações governamentais divulgadas pelo governo seriam assimiladas pelos gestores mais facilmente de modo às expectativas dos mesmos estarem de acordo com as futuras políticas implantadas do governo, trazendo resultados positivos à economia.

Modelo simplificado 2

Variável dependente: Produto Interno Bruto Industrial deflacionado, (gdp_deflator); variáveis explicativas: efetividade do governo (efet_gov) e qualidade da regulação pública (reg_qualy).

Tabela 6 - Resultados econométricos para o modelo simplificado 2.

	gdp_deflator	Coef.	Std.	t	P> t 	95% Conf. Interval
1	efet_gov**	1422.902	1158.974	0.021	861.627	3707.43
2	reg_qualy***	-3389.8	852.9088	0	-5071.02	-1708.58
	constante	282253.2	51193.24	0	181343	383163.5

Legenda: ***grau de significância de 1%; **grau de significância de 5%; *grau de significância de 10%.

Fonte: Elaboração própria do autor a partir dos resultados da regressão no STATA 10.0.

Na Tabela 6 a variável efetividade da ação governamental permanece significativa e positiva como observado nos modelos geral e simplificado 1, o que indica a robustez de seu resultado. Quanto à variável qualidade da regulação governamental, seu grau de significância é o mais alto possível a 1%, mas trazendo um coeficiente inesperado, indicando que quanto maior a qualidade da regulação pior é o resultado do setor industrial. Tal resultado (com R2 ajustado de 0,65) não pôde ser corroborado com outros estudos, pois há uma escassez de pesquisas com variáveis quantitativas e com o uso da econometria. Foram utilizadas 161 observações nesta estimação econométrica.

O único ponto que poderia ser exposto aqui de modo a tentar compreender melhor o resultado apresentado, é que a maior parte dos dados coletados para formar essa variável pelo Fraser

Institute é fornecida pelos próprios governos nacionais sem uma convalidação pelo instituto por conta do alto custo de tal monitoramento.

Modelo simplificado 3

Variável dependente: Produto Interno Bruto Industrial deflacionado, (gdp_deflator); variáveis explicativas: efetividade do governo (efet_gov), qualidade da regulação pública (reg_qualy), proporção de crédito em relação ao PIB dado ao mercado (mkt).

Tabela 7 - Resultados econométricos para o modelo simplificado 3.

gdp_deflator	Coef.	Std.	t	P> t 	95% Conf. Interval
1 efet_gov**	1645.946	1250.433	0.019	827.026	4118.918
2 reg_qualy***	-3789.94	869.2034	0	-5508.96	-2070.93
3 mkt_cred***	29621.64	6797.715	0	16177.85	43065.43
constante	71611.97	76380.68	0.035	-79445.5	222669.4

Legenda: ***grau de significância de 1%; **grau de significância de 5%; *grau de significância de 10%.

Fonte: Elaboração própria do autor a partir dos resultados da regressão no STATA 10.0.

Neste modelo parcial (com R2 ajustado de 0,64) a variável efetividade da ação pública permanece com um resultado estatisticamente significativo, com sinal positivo corroborando com achados de Spence (1986). Quanto à variável qualidade da regulação governamental, seu resultado negativo e significância permanecem com uma tentativa de explicação já inserida acima e sem resultados semelhantes na literatura revisitada até o momento.

Quanto à variável incluída nesta regressão, proporção de crédito em relação ao PIB para o mercado, tem-se também o maior grau de significância possível, a 1%, com o coeficiente com sinal positivo indicando uma relação favorável entre proporção de crédito oferecida ao mercado e desempenho setorial da indústria. Conforme estudos de Mintzberg (1996) e Dalton (1999), tal resultado era esperado, pois quanto maior a oferta de crédito, menor o custo do levantamento de capital para investimentos em produção e maior deve ser o desempenho setorial da indústria. Foram utilizadas 159 observações nesta estimação econométrica.

Modelo simplificado 4

Variável dependente: Produto Interno Bruto Industrial deflacionado, (gdp_deflator); variáveis explicativas: efetividade do governo (efet_gov), qualidade da regulação pública (reg_qualy),

proporção de crédito em relação ao PIB dado ao mercado (mkt_cred), liberdade para o comércio internacional (trade_free).

Tabela 8 - Resultados econométricos para o modelo simplificado 4.

	gdp_deflator	Coef.	Std.	t	P> t 	95% Conf. Interval
1	efet_gov**	1691.146	1249.462	0.018	780.072	4162.364
2	reg_qualy***	-3676.67	873.594	0	-5404.49	-1948.85
3	mkt_cred***	28960.49	6813.068	0	15485.43	42435.56
4	trade_free	-15452.5	13339.16	0.249	-41835.1	10930.01
	constante	173551	116459.4	0.013	-56785.5	403887.4

Legenda: ***grau de significância de 1%; **grau de significância de 5%; *grau de significância de 10%.

Fonte: Elaboração própria do autor a partir dos resultados da regressão no STATA 10.0.

Os resultados da Tabela 8 mais uma vez corroboram a significância e robustez das primeiras variáveis do modelo (com R2 ajustado de 0,70), trazendo como novidade a variável liberdade para o comércio internacional que nesse momento não apresentou significância em seu resultado, mas trouxe o mesmo sinal negativo do coeficiente do modelo geral. A despeito do que Brown e Earle (2000) encontraram em seu estudo, que o comércio internacional pode trazer ganhos de desempenho para alguns setores industriais de países do Leste Europeu, nesse teste não foi possível encontrar resultado semelhante e, portanto, corroborar com esse ponto. Foram utilizadas 161 observações nesta estimação econométrica.

Modelo simplificado 5

Variável dependente: Produto Interno Bruto Industrial deflacionado, (gdp_deflator); variáveis explicativas: efetividade do governo (efet_gov), qualidade da regulação pública (reg_qualy), proporção de crédito em relação ao PIB dado ao mercado (mkt_cred), liberdade para o comércio internacional (trade_free), controle de capital estrangeiro (capital_cont).

Tabela 9 - Resultados econométricos para o modelo simplificado 5.

	gdp_deflator	Coef.	Std.	t	P> t 	95% Conf. Interval
1	efet_gov*	1649.698	1240.218	0.06	803.405	4102.801
2	reg_qualy***	-3649.86	867.1079	0	-5364.97	-1934.76
3	mkt_cred***	30364.67	6808.989	0	16896.75	43832.59
4	trade_free*	-25243	14374.44	0.081	-53675.1	3189.073
5	capital_cont*	6909.277	3953.158	0.083	-909.917	14728.47
	constante	191114.3	116012.7	0.010	-38354.3	420582.9

Legenda: ***grau de significância de 1%; **grau de significância de 5%; *grau de significância de 10%.

Fonte: Elaboração própria do autor a partir dos resultados da regressão no STATA 10.0.

No modelo simplificado 5 da Tabela 9 (com R2 ajustado de 0,71), todas as variáveis aparecem com seus resultados significantes e sinais de coeficientes coerentes com os resultados obtidos anteriormente. Foram utilizadas 161 observações nesta estimação econométrica. Com a exceção da variável liberdade para o comércio internacional que mantém o sinal negativo do coeficiente, mas agora a um nível de significância de 10%.

A interação dessa variável com a controle de capital estrangeiro traz um resultado interessante que dialoga com a literatura e trabalhos como os de Davies e Lyons (1988) e Black (2000). Os quais trataram de modo tangencial a importância das economias em desenvolvimento preocuparem-se com o controle de capital tendo elas um papel específico no comércio internacional, ou de plataformas de exportações, ou de fontes de commodities e produtos industriais de baixo valor agregado. A importância de se controlar a entrada e saída de capital, segundo esses autores, advém da necessidade desses países evitarem a entrada de capital especulativo, aqui entendido como não Investimento Estrangeiro Direto e a fuga de capital em épocas de crises financeiras, que aumentam a Vulnerabilidade Externa do país. (FISCHER *et al.*, 1996a, p. 231).

Modelo simplificado 6

Variável dependente: Produto Interno Bruto Industrial deflacionado, (gdp_deflator); variáveis explicativas: efetividade do governo (efet_gov), qualidade da regulação pública (reg_qualy), proporção de crédito em relação ao PIB dado ao mercado (mkt_cred), liberdade para o comércio internacional (trade_free), controle de capital estrangeiro (capital_cont), eficiência da estrutura legal do país (legal_struct).

Tabela 10 - Resultados econométricos para o modelo simplificado 6.

	gdp_deflator	Coef.	Std.	t	P> t 	95% Conf. Interval
1	efet_gov*	1740.681	1243.562	0.064	719.208	4200.57
2	reg_qualy***	-3653.89	867.1219	0	-5369.14	-1938.63
3	mkt_cred***	27069.55	7565.472	0	12104.3	42034.8
4	trade_free*	-27229.8	14511.36	0.063	-55934.7	1475.146
5	capital_cont*	6947.5	3953.365	0.081	-872.646	14767.65
6	legal_struct	7940.472	7946.205	0.319	-7777.91	23658.85
	constante	188408.5	116044.9	0.010	-41139.9	417956.8

Legenda: ***grau de significância de 1%; **grau de significância de 5%; *grau de significância de 10%.

Fonte: Elaboração própria do autor a partir dos resultados da regressão no STATA 10.0.

O modelo simplificado 6 traz novamente resultados coerentes com os esperados, indicando mais uma vez a robustez e validade dos resultados encontrados dadas as variáveis escolhidas. Como variável nova, introduz-se a qualidade da estrutura legal do país, que não apresentou resultado significativo nem a 10%, mas um sinal para o coeficiente coerente com o esperado: positivo. Eggertsson (1990) comentou em seu estudo que as instituições legais do país poderiam influenciar o comportamento econômico dos agentes do país; não foi possível através desse teste empírico demonstrar tal relação, mas o sinal do coeficiente encontrado é condizente com suas conclusões, que quanto maior for a qualidade da estrutura legal do país, melhor será o desempenho econômico setorial. Foram utilizadas 159 observações nesta estimação econométrica.

Modelo simplificado 7

Variável dependente: Produto Interno Bruto Industrial deflacionado, (gdp_deflator); variáveis explicativas: efetividade do governo (efet_gov), qualidade da regulação pública (reg_qualy), proporção de crédito em relação ao PIB dado ao mercado (mkt_cred), liberdade para o comércio internacional (trade_free), controle de capital estrangeiro (capital_cont), eficiência da estrutura legal do país (legal_struct); variáveis de controle: imposto de renda (income_tax).

Tabela 11 – Resultados econométricos para o modelo simplificado 7.

	gdp_deflator	Coef.	Std.	t	P> t 	95% Conf. Interval
1	efet_gov*	1746.643	1268.562	0.071	763.613	4256.899
2	reg_qualy***	-3688.01	887.1261	0	-5443.47	-1932.55
3	mkt_cred***	27968.88	7946.365	0.001	12244.46	43693.3
4	trade_free*	-26985.8	14933.39	0.073	-56536.2	2564.726
5	capital_cont	6864.081	5050.569	0.177	-3130.09	16858.25
6	legal_struct	7908.535	8413.631	0.349	-8740.52	24557.59
7	income_tax	154.5508	1758.609	0.93	-3325.42	3634.521
	constante	184570.4	126969	0.014	-66678.4	435819.2

Legenda: ***grau de significância de 1%; **grau de significância de 5%; *grau de significância de 10%.

Fonte: Elaboração própria do autor a partir dos resultados da regressão no STATA 10.0.

Na Tabela 11 incluiu-se a variável maior alíquota do imposto de renda (modelo com R2 ajustado de 0,67) cobrada na economia do país para as pessoas jurídicas, seu resultado não aparece como significativo sendo positivo quando analisada a auto-correlação entre as variáveis dependente PIB industrial e a explicativa alíquota, pois em países com maior atividade industrial, percebe-se uma alíquota maior do imposto de renda para pessoas

jurídicas com também exposto por Stiglitz (1996) e Streeten (1993). Foram utilizadas 159 observações nesta estimação econométrica.

Modelo simplificado 8

Variável dependente: Produto Interno Bruto Industrial deflacionado, (gdp_deflator); variáveis explicativas: efetividade do governo (efet_gov), qualidade da regulação pública (reg_qualy), proporção de crédito em relação ao PIB dado ao mercado (mkt_cred), liberdade para o comércio internacional (trade_free), controle de capital estrangeiro (capital_cont), eficiência da estrutura legal do país (legal_struct); variáveis de controle: imposto de renda (income_tax), proporção de gastos públicos em relação ao PIB (desp_gov).

Tabela 12 – Resultados econométricos para o modelo simplificado 8.

	gdp_deflator	Coef.	Std.	t	P> t 	95% Conf. Interval
1	efet_gov*	1057.306	1211.268	0.058	298.37	1495.758
2	reg_qualy***	-2877.89	799.197	0	-4459.48	-1296.3
3	mkt_cred***	20896.68	7153.501	0.004	6740.114	35053.25
4	trade_free*	-24747.2	13260.74	0.064	-50989.9	1495.367
5	capital_cont	6038.126	4485.214	0.181	-2837.98	14914.23
6	legal_struct	538.6798	7570.849	0.943	-14443.8	15521.17
7	income_tax	-651.239	1566.899	0.678	-3752.09	2449.608
8	desp_gov***	-2719.48	458.4366	0	-3626.71	-1812.25
	constante	423378	119676	0.001	186542.6	660213.3

Legenda: ***grau de significância de 1%; **grau de significância de 5%; *grau de significância de 10%.

Fonte: Elaboração própria do autor a partir dos resultados da regressão no STATA 10.0.

O modelo simplificado 8 (com R2 ajustado de 0,69) traz como novidade a variável despesas públicas como proporção do PIB, que são os gastos públicos com despesas e consumo próprio e não investimento público, ou seja, não com bens e serviços públicos para a sociedade.

Por isso o sinal do coeficiente segundo Stiglitz (1996) e Streeten (1993) já era esperado, dada uma concorrência cada vez maior do governo com o setor privado por bens e serviços e fatores de produção, inibindo ou dificultando o resultado econômico do setor industrial. Tal variável apresentou um grau de significância alto a 1%, demonstrando a importância de seu resultado.

Os sinais e significâncias das outras variáveis mantiveram-se com a exceção da variável controle de capital, o que voltou a ocorrer no modelo simplificado 7 indicando a fragilidade

de seu resultado, mas a força e importância da variável liberdade para o comércio internacional. Foram utilizadas 179 observações nesta estimação econométrica.

Modelo simplificado 9

Variável dependente: Produto Interno Bruto Industrial deflacionado, (gdp_deflator); variáveis explicativas: efetividade do governo (efet_gov), qualidade da regulação pública (reg_qualy), proporção de crédito em relação ao PIB dado ao mercado (mkt_cred), liberdade para o comércio internacional (trade_free), controle de capital estrangeiro (capital_cont) eficiência da estrutura legal do país (legal_struct), liberdade política dos civis (free_house); variáveis de controle: imposto de renda (income_tax), proporção de gastos públicos em relação ao PIB (desp_gov).

Tabela 13 – Resultados econométricos para o modelo simplificado 9.

	gdp_deflator	Coef.	Std.	t	P> t 	95% Conf. Interval
1	efet_gov*	1077.632	1217.285	0.055	320.79	1497.527
2	reg_qualy***	-2887.71	804.1178	0	-4479.16	-1296.26
3	mkt_cred***	20931.24	7183.662	0.004	6713.877	35148.6
4	trade_free*	-24719.9	13312.8	0.066	-51067.6	1627.802
5	capital_cont	5970.677	4517.962	0.189	-2970.93	14912.28
6	legal_struct	407.2019	7634.796	0.958	-14703	15517.41
7	income_tax	-670.998	1576.741	0.671	-3791.56	2449.568
8	desp_gov***	-2708.1	464.4901	0	-3627.39	-1788.82
9	free_house	3261.353	18039.94	0.857	-32441.9	38964.64
	constante	423246.6	120140.3	0.001	185474.1	661019.1

Legenda: ***grau de significância de 1%; **grau de significância de 5%; *grau de significância de 10%.

Fonte: Elaboração própria do autor a partir dos resultados da regressão no STATA 10.0.

Com o modelo simplificado 9 (R² ajustado de 0,70), a variável free_house, coletada e formada pelo Instituto Freedom House e que classifica o país em livre ou não livre, aparece como não significativa para explicar parcialmente o crescimento do PIB setorial da indústria, mas com o sinal de seu coeficiente esperado positivo, contudo, apesar de sua não significância não houve prejuízos para as outras variáveis que se mantiveram significantes e com seus sinais mantidos, não causando danos para o modelo econométrico.

É preciso destacar que essa variável não aparece em todos os anos da base de dados, por isso pode ter havido prejuízo em seu nível de significância. Grigorian e Martinez (2001), junto com o Banco Mundial, defenderam a importância da liberdade política para que os agentes

pudessem tomar as decisões econômicas mais eficientes, tendo sua conduta livre. Através desse modelo simplificado não foi possível identificar a relevância dessa variável para o desempenho econômico. Foram utilizadas 161 observações nesta estimação econométrica.

Modelo simplificado 10

Variável dependente: Produto Interno Bruto Industrial deflacionado, (gdp_deflator); variáveis explicativas: efetividade do governo (efet_gov), qualidade da regulação pública (reg_qualy), proporção de crédito em relação ao PIB dado ao mercado (mkt_cred), liberdade para o comércio internacional (trade_free), controle de capital estrangeiro (capital_cont), eficiência da estrutura legal do país (legal_struct), liberdade política dos civis (free_house), índice de percepção de corrupção (corruption); variáveis de controle: imposto de renda (income_tax).

Tabela 14 - Resultados econométricos para o modelo simplificado 10.

	gdp_deflator	Coef.	Std.	t	P> t 	95% Conf. Interval
1	efet_gov**	279.3082	1358.115	0.037	414.19	2972.809
2	reg_qualy***	-3179.5	850.5199	0	-4866.3	-1492.69
3	mkt_cred**	20504.13	7908.333	0.011	4819.819	36188.45
4	trade_free**	-34445.7	15908.77	0.033	-65997	-2894.41
5	capital_cont*	9044.692	4845.835	0.065	-565.878	18655.26
6	legal_struct	11585.99	9578.685	0.229	-7411.07	30583.06
7	income_tax	210.0339	1723.367	0.903	-3207.86	3627.926
8	desp_gov***	-2479.33	501.9734	0	-3474.87	-1483.78
9	free_house	-6376.73	23071.95	0.783	-52134.5	39381.05
10	corruption**	-42455.3	17496.52	0.017	-77155.6	-7755.11
	constante	520608.7	133124.4	0	256587.9	784629.6

Legenda: ***grau de significância de 1%; **grau de significância de 5%; *grau de significância de 10%.

Fonte: Elaboração própria do autor a partir dos resultados da regressão no STATA 10.0.

Com o modelo simplificado 10 traz-se uma importante variável, cuja expectativa de resultado segundo a teoria revisitada foi confirmada. (R2 ajustado de 0,74) A variável em questão, corruption, traz o índice de percepção de corrupção levantada pelo Instituto Transparência Internacional e que pelo resultado acima indica que quanto maior a percepção de corrupção em um país, pior é seu resultado econômico setorial industrial.

A um nível de significância de 2% e com seu sinal negativo do coeficiente, há mais uma evidência que dialoga com achados e afirmações de Della Porta (2000) e Hellman e Schankerman (2000), de que a corrupção ou sua percepção é prejudicial para o resultado econômico de um setor do país.

Como a inclusão da corruption não influenciou ou modificou o resultado, sinais ou níveis de significância das outras variáveis, ela pode ser incluída sem prejuízo ao modelo ou aos resultados do mesmo, vindo a complementar e agregar a análise feita. Foram utilizadas 171 observações nesta estimação econométrica.

Modelo simplificado 11

Variável dependente: Produto Interno Bruto Industrial deflacionado, (gdp_deflator); variáveis explicativas: efetividade do governo (efet_gov), qualidade da regulação pública (reg_qualy), proporção de crédito em relação ao PIB dado ao mercado (mkt_cred), liberdade para o comércio internacional (trade_free), controle de capital estrangeiro (capital_cont), eficiência da estrutura legal do país (legal_struct), liberdade política dos civis (free_house), índice de percepção de corrupção (corruption); variáveis de controle: imposto de renda (income_tax), proporção de gastos públicos em relação ao PIB (desp_gov) e população do país (pop).

Tabela 15 - Resultados econométricos para o modelo simplificado 11.

	gdp_deflator	Coef.	Std.	t	P> t 	95% Conf. Interval
1	efet_gov**	1676.45	1299.4	0.02	900.904	4253.804
2	reg_qualy***	-2493.99	803.6879	0.002	-4088.1	-899.881
3	mkt_cred**	18665.51	7334.409	0.012	4117.741	33213.27
4	trade_free*	-26096.6	14858.38	0.082	-55568.2	3374.903
5	capital_cont	7257.087	4505.944	0.11	-1680.43	16194.6
6	legal_struct	2561.545	9117.422	0.779	-15522.8	20645.91
7	income_tax	1700.687	1633.414	0.3	-1539.18	4940.555
8	desp_gov***	-1898.73	484.2907	0	-2859.32	-938.146
9	free_house	-29013.8	22010.92	0.19	-72672.3	14644.8
10	corruption**	-40448.9	16205.51	0.014	-72592.4	-8305.31
11	pop***	30.1386	7.071187	0	16.11293	44.16426
	constante	-72961.5	185970.8	0.069	-441834	295910.7

Legenda: ***grau de significância de 1%; **grau de significância de 5%; *grau de significância de 10%.

Fonte: Elaboração própria do autor a partir dos resultados da regressão no STATA 10.0.

No modelo simplificado 11 (R2 ajustado de 0,73) foi testada a inclusão da variável population, que é o número de pessoas que vivem no país e que serve como variável *proxy* para o mercado consumidor interno. Ela apresentou o sinal do coeficiente esperado: positivo, indicando uma relação positiva entre a população do país e o desempenho econômico setorial da indústria, com um nível de significância de 1%, o que agrega valor explicativo ao modelo, dado que as outras variáveis não tiveram sua significância nem sinais de coeficiente alterados.

Tais inclusões trouxeram evidências positivas para validade do modelo, assim como sua robustez, pois na maior parte absoluta deles as variáveis que foram significantes se mantiveram, assim como seus sinais de relação com a variável dependente. Foram utilizadas 169 observações nesta estimação econométrica.

Por fim, o modelo simplificado 12 abaixo reúne somente as variáveis significantes dos outros modelos para assim se testar se uma tiraria a significância ou poder de explicação da outra, indicando, por exemplo, multicolineariedade.

Modelo simplificado 12

Variável dependente: Produto Interno Bruto Industrial deflacionado, (gdp_deflator); variáveis explicativas: efetividade do governo (efet_gov), qualidade da regulação pública (reg_qualy), proporção de crédito em relação ao PIB dado ao mercado (mkt_cred), liberdade para o comércio internacional (trade_free), controle de capital estrangeiro (capital_cont), liberdade política dos civis (free_house), índice de percepção de corrupção (corruption); variáveis de controle: proporção de gastos públicos em relação ao PIB (desp_gov).

Tabela 16 - Resultados econométricos para o modelo simplificado 12.

	gdp_deflator	Coef.	Std.	t	P> t 	95% Conf. Interval
1	efet_gov*	32.64687	1314.544	0.098	573.01	2638.301
2	reg_qualy***	-3068.81	838.6903	0	-4731.24	-1406.38
3	mkt_cred***	24238.44	6839.449	0.001	10681.47	37795.42
4	trade_free**	-30452.8	15142.54	0.047	-60468	-437.682
5	capital_cont*	7744.749	3980.667	0.054	-145.624	15635.12
6	desp_gov***	-2555.49	482.688	0	-3512.26	-1598.72
7	free_house	-4085.07	22465.41	0.856	-48615.4	40445.26
8	corruption**	-36646.7	16269.26	0.026	-68895.2	-4398.18
	constante	506326.2	126955.9	0	254677.6	757974.8

Legenda: ***grau de significância de 1%; **grau de significância de 5%; *grau de significância de 10%.

Fonte: Elaboração própria do autor a partir dos resultados da regressão no STATA 10.0.

Percebe-se que não há indícios de multicolineariedade, pois as variáveis se mantiveram significantes a níveis muito próximos aos que eram anteriormente e com os sinais de seus coeficientes inalterados. Com exceção da variável free_house que já havia demonstrado ser uma variável pouco explicativa e pouco agregadora no poder explicativo do modelo (R2 ajustado de 0,72). Foram utilizadas 159 observações nesta estimação econométrica.

Para efeito de comparação e síntese dos resultados dos modelos acima, traz-se uma tabela comparativa com os resultados obtidos, para facilitar a leitura e demonstrar a importância das principais variáveis aqui trabalhadas.

O Quadro 4 apresenta um resumo dos resultados obtidos nas regressões rodadas. É possível perceber que a variável efetividade da ação governamental aparece com sinal positivo e significativo ao nível de pelo menos 10%, indicado pelo asterisco ao lado do sinal positivo, em todas as regressões rodadas. Indicando um interessante indício para o efeito das intervenções governamentais no desempenho econômico industrial.

Quadro 4 - Resumo dos resultados encontrados nos modelo geral e simplificados.

VARIÁVEIS	MG	M	M	M	M	M	M	M	M	M	M	M	M
		S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	efet_gov	+ *	+ *	+ *	+ *	+ *	+ *	+ *	+ *	+ *	+ *	+ *	+ *
2	reg_qualy	- *		- *	- *	- *	- *	- *	- *	- *	- *	- *	- *
3	mkt_cred	+ *			+ *	+ *	+ *	+ *	+ *	+ *	+ *	+ *	+ *
4	trade_free	- *			-	- *	- *	- *	- *	- *	- *	- *	- *
5	capital_cont	+				+ *	+ *	+	+	+	+ *	+	+ *
6	legal_struct	+					+	+	+	+	+	+	
7	income_tax	+						+	-	-	+	+	
8	desp_gov	- *							- *	- *	- *	- *	- *
9	free_house	-								+	-	-	-
10	corruption	- *									- *	- *	- *
11	pop	+ *											+ *

Legenda: MG – Modelo Geral; MSn – Modelo Simplificado, sendo n 1 a 12; + ou – remete ao sinal encontrado no coeficiente de cada variável em cada modelo rodado; * – Significante, se o resultado obtido foi significativo estatisticamente a pelo menos 10%; apenas o sinal do coeficiente- Não significativo, o resultado não foi estatisticamente significativo nem a 10%.

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados obtidos nas análises econométricas.

As seguintes variáveis aparecem com significância estatística de pelo menos 10% e com sinais positivos ou negativos constantes, ao longo de todas as regressões, geral ou parciais: qualidade dos marcos regulatórios – reg_qualy, proporção de crédito ao mercado em relação ao PIB – mkt_cred, liberdade para o comércio exterior - trade_free, proporção das despesas públicas com consumo em relação ao PIB – desp_gov, índice de percepção de corrupção e

população- corruption e tamanho da população – pop, indicando a robustez do modelo e das variáveis explicativas e de controle usadas.

Quando a variável não aparece significativa nem a 10%, como é o caso da qualidade da estrutura legal dos países, colocou-se simplesmente o sinal do coeficiente – não significativo - para indicar. A não significância estatística para explicar o desempenho ocorreu no caso da variável qualidade da estrutura legal, da maior alíquota do imposto de renda cobrada – a `income_tax` e da `free_house`, que indica quão livre é o país politicamente ou não.

Nesta seção foram realizadas as análises econométricas e os principais testes respectivos, para a inclusão das variáveis significantes encontradas nos experimentos laboratoriais feitos. Sem esta análise preliminar, os cenários simulados construídos não teriam uma base teórica e argumentativa plausível pela teoria gerencial e econômica, o que se espera ter obtido a partir da realização da econometria com dados em painel desbalanceado, observando-se dados secundários de países e setores industriais reais. Assim, a validade interna e externa do Laboratório de Gestão e dos dois experimentos realizados fica embasada em dados observáveis na realidade econômica.

5. LABORATÓRIO DE GESTÃO EMPRESARIAL

5.1 Conceitos, usos e importância do Laboratório de Gestão

O Laboratório de Gestão advém de uma ferramenta mais antiga, a Simulação Empresarial. O primeiro jogo de gestão empresarial, ou o primeiro simulador empresarial é datado de 1956 e é conhecido como Top Management Decision Simulation, criado e desenvolvido pela American Management Association. Durante a década de 50 e 60, esse simulador e seus derivados foram inseridos nos cursos de gestão dos negócios com o intuito de serem usados para a educação de alunos e gestores e para pesquisa. (GOSENPUD; WASHBUSH, 1991).

Toda simulação requer um cuidadoso processo de criação, que se inicia com a seleção do modelo computacional, ou a criação dele, a programação com a escolha dos algoritmos, a execução preliminar do modelo para testes e ajustes e por fim, a avaliação do modelo e da própria simulação feita. Ao se utilizar os simuladores para a prática da gestão de empresas, convencionou-se chamá-la de Jogos de Empresas. (ICHIKAWA, 1996). Na FEA/USP, esta prática que dava o nome a uma disciplina obrigatória do curso de graduação de Administração de Empresas iniciou-se já na década de 60 e desde então foi largamente usada para o ensino e pesquisa aplicada à educação.

Ao se obter os resultados de um Jogo de Empresa é preciso avaliá-los no que tange à simulação, ao modelo subjacente e à teoria que dá base, pois é fundamental o espírito crítico do pesquisador observador ao se utilizá-lo, para compreender a limitação quanto à sua completude e validade, a validade do modelo matemático usado, as consequências esperadas a partir dos parâmetros do modelo, em particular os que influenciam as regras de decisão dos agentes envolvidos, a possibilidade de flexibilizar as regras do modelo à medida que a simulação exige e os valores iniciais das variáveis utilizadas. (ICHIKAWA, 1996; SAUAIA, 2008, 2010).

A validade interna e externa de um modelo, das simulações realizadas e dos resultados obtidos depende da experimentação e avaliação dos sistemas utilizados, da criação de novos e seus constantes avanços, da construção de hipóteses prévias que estejam em concordância com a teoria revisitada e que serão testadas pelas observações efetuadas sem a intervenção do pesquisador e de testes em diferentes amostras para minimizar o possível erro do viés

comportamental dos agentes. (SAUAIA, 1990, 1995, 2008, 2010; KNABBEN; FERRARI, 1996).

A ferramenta Jogos de Empresas é utilizada frequentemente para explorar cenários, com o objetivo de possibilitar aos alunos o treino de resolução de problemas concretos, construir um apoio à decisão gerencial e para permitir uma formação acadêmica com aprendizagem interativa e mais centrada no participante ouvinte, do que no professor expositor. Além de seu uso poder ser estendido para a quantificação do impacto das decisões do ambiente de negócios, avaliação e cálculo do risco, gerência e métrica do lucro, previsão e criação de cenários futuros, descoberta de tendências, mapeamento de processos sistêmicos e a própria modelagem do processo da gestão dos negócios. (MARTINELLI, 2000; SAUAIA, 2008, 2010).

O professor Dr. Antonio Carlos Aida Sauaia, professor livre docente da FEA/USP, inaugura uma nova fase dos Jogos de Empresas ao inserir o tripé conceitual: simulação organizacional, jogo de empresas e pesquisa aplicada, denominado agora de Laboratório de Gestão Empresarial, ou Laboratório de Gestão. Esta ferramenta metodológica e analítica é usada neste estudo como metodologia de pesquisa, além de ter sua importância consolidada na constituição de uma disciplina obrigatória do curso de graduação em Administração de Empresas, dos cursos de mestrado e doutorado e na literatura gerencial na área de simulações das teorias, por meio da criação pelo Prof. Sauaia de uma apostila com três versões para o aprendizado mais amplo dos alunos no que tange ao Laboratório de Gestão e às regras do simulador, que deram origem depois ao livro intitulado: “Laboratório de Gestão: simulador organizacional, jogo de empresas e pesquisa aplicada.”, com as 1ª e 2ª edições respectivamente. (SAUAIA, 1995, 2004, 2008, 2010).

Alguns métodos têm características de ensino mais ligadas à prática. Sauaia (1995, 2004, 2008, 2010) destaca-se com seus estudos sobre aprendizagem vivencial e cita os elementos que a tornam significativa: a diferença com relação ao método de aulas expositivas, que traria um maior envolvimento pessoal do aluno, além de apresentar-se como um método de ensino participativo, com um sentido de descoberta e compreensão que vem de dentro.

Procura-se uma diferença na conduta e nas atitudes dos alunos, havendo uma maior proatividade, permite-se ao aluno verificar se ele está sendo conduzido ao que deseja saber,

podendo modificar o ambiente de aprendizagem, apresentando sugestões que classificou e julgou como benéficas a ele; aprende-se construindo a partir da experiência, fixando-se os conhecimentos teóricos adquiridos ao longo do curso (SAUAIA, 1990; KNABBEN; FERRARI, 1996).

A prática do ensino de Administração pode-se dar por meio de: estágio supervisionado, laboratórios de gestão, visitas a empresas, método do caso, atividades da Empresa Junior e o Laboratório de Gestão (simulador organizacional, jogo de empresas e pesquisa aplicada), como destaca Sauaia (2010, p. 12). Como simulação pode-se entender o ato de reproduzir a realidade, contudo reduzindo sua complexidade para facilitar a compreensão do aluno.

Na simulação diversos problemas funcionais são interligados. A execução da tomada de decisão passa a ser geral, onde colidem restrições mercadológicas, operacionais, orçamentárias, financeiras etc. Assim, não basta tomar boas decisões isoladamente, senão tomar cada decisão que leve em consideração todas as restrições de cada área funcional. Isso torna a simulação um método pedagógico sistêmico para o crescimento pessoal e a integração de conhecimentos, onde não se lida com imagens fixas, mas sim como dinâmicas complexas e participativas. (GOSENPUD; WASHBUSH, 1991, p. 47).

Do ponto de vista da aprendizagem, a simulação introduz a vocação indutiva. Na indução as conclusões gerais são extraídas de casos particulares. Num processo de simulação, a partir da experiência singular de que o aluno participa, ele tende a chegar a conclusões mais gerais e integradoras a respeito do assunto que está sendo simulado. (GUIMARÃES, 1979).

Os jogos possuem algumas características gerais básicas (MARTINELLI, 2000, p. 9): é utilizado um meio ambiente simulado, no qual os próprios alunos têm a oportunidade de avaliar suas próprias decisões e as dos outros agentes; todas as variáveis de decisão estão sempre expressas no modelo, e são conhecidas a priori por meio de um manual, ou caso deste estudo do livro da disciplina (Sauaia, 2008; 2010); procuram desenvolver as interações entre os participantes por meio das empresas simuladas e o meio simulado e deles entre si; por mais complexos que sejam, serão sempre uma simplificação do mundo real.

O Laboratório de Gestão surge com o intuito de reduzir a distância entre teoria e prática e também como ambiente fomentador da integração dos conhecimentos previamente

adquiridos. Para Sauaia (1995, p. 41; 2010, p. 127) os Laboratórios de Gestão remontam um agente organizacional no qual existem balanços patrimoniais, demonstrativos de exercício e resultados, demonstrativos de caixa, cargos de presidência e de 5 diretorias: finanças, marketing, produção, recursos humanos, planejamento estratégico, pesquisa e desenvolvimento, relatórios anuais e planos de gestão. Assim os participantes devem ser capazes de lidar com esses materiais escritos, com seu conhecimento previamente adquirido e retirar deles as informações gerenciais necessárias à tomada de decisões. As atividades são desempenhadas através das distintas funções organizacionais já citadas, levando-se sempre em conta o espírito de equipe e de maior cooperação ou competição com os outros agentes organizacionais. (SAUAIA, 1990, 1995, 2008, 2010).

O tripé conceitual do Laboratório de Gestão é: simulação organizacional, jogo de empresas e pesquisa aplicada. Por meio do primeiro permite-se ao aluno a oportunidade de utilizar a teoria aprendida ao longo do curso de graduação em Administração de Empresas, na resolução de problemas reais trazidos para uma empresa simulada, da qual ele é o gestor e principal responsável. Como a sua aprovação na disciplina, que é obrigatória para a obtenção do título de bacharel, depende dos resultados obtidos pela empresa durante sua gestão, o alunos tem todo o interesse em aprender e desenvolver suas habilidades para produzir os melhores resultados possíveis para a empresa. No que tange ao jogo de empresas, o aluno participa de um mercado em que ele deve concorrer com as outras empresas para vender seus produtos, sendo que todas as empresas produzem o mesmo produto, podendo escolher por uma abordagem mais competitiva ou mais colaborativa, mas que também terá influência direta sobre seu resultado e, portanto, sobre a sua nota. A última base, a pesquisa aplicada, ajuda o aluno a entender que o jogo não termina quando a disciplina acaba e ele é estimulado a fazer uma pesquisa usando uma plataforma de ajuda na construção de um artigo científico denominada “Monografia Racional”, os conceitos utilizados da teoria gerencial, os resultados de sua empresa e do jogo, casos de sucesso e insucesso, para treinar a confecção de pesquisas acadêmicas e estender seus conhecimentos para sua vida gerencial prática. (SAUAIA, 1990, 1995, 1996, 2004, 2008, 2010).

O autor deste estudo foi aluno da disciplina durante o doutorado, tendo contato por 1 (um) semestre letivo como aluno, foi monitor das turmas de graduação e de pós-graduação *stricto sensu* por 3 (três) semestres e professor da disciplina por 1 (um) semestre em curso de pós-

graduação lato-sensu, para nesta pesquisa poder utilizar o Laboratório de Gestão como ferramenta metodológica e analítica.

A aquisição de novos conhecimentos ocorre quando os participantes incorporam novas informações, gerais ou específicas, na tomada de decisões disponíveis explícita ou implicitamente nos jogos e em seus manuais. Também é observado este fato quando os dados já estão disponíveis na memória do jogador e que passam a fazer sentido como parte de um sistema integrado de informações quando ele percebe um processo sistêmico nas organizações, bem como em seu processo de decisão. (SAUAIA, 1990, 1995).

Uma alternativa é o resgate de conhecimentos adquiridos no passado que estavam na memória e que têm o acesso facilitado pela vivência, pela maior responsabilidade da experiência, já que sua média final e, portanto, sua aprovação na disciplina depende do seu desempenho no jogo. Enfim, podem ser através dos novos conhecimentos adquiridos ao longo do jogo, da integração de conhecimentos, da troca de informações entre os integrantes, ou ainda da lembrança de conhecimentos guardados na memória, os alunos e os pesquisadores percebem um avanço e desenvolvimento da capacidade de tomar decisões dos agentes envolvidos. (SAUAIA, 1990, p. 82).

Quando existem perturbações externas, tende-se a destruir parte do que se sabe e construir um novo patamar por meio da interação com o mundo. É agindo sobre o meio que o sujeito vai reconstruir o mundo físico e social que o cerca. Vai objetivá-lo e representá-lo para si. De acordo com Martinelli (2000, p. 937) estudantes adultos retêm apenas 10% do que ouvem. Os métodos mais tradicionais de ensino podem levar a um retardamento da maturidade dos estudantes universitários, já que os mesmos exigem dos alunos uma total dependência dos professores, das estruturas das disciplinas e curriculares já estabelecidas. Tal dependência poderia provocar efeitos e problemas no mundo do trabalho, onde se exige pró-atividade, independência e iniciativa, pois a formação da maturidade prolongou-se demais. As exigências da vida adulta são mais complexas, pelos problemas reais não virem formatado segundo um modelo, ou uma teoria pré-estabelecida e nem estarem descritos em livros, prontos para serem consultados. (MARTINELLI, 2000, p. 939). Portanto, a educação voltada para adultos e suas características, devem ser buscadas e exploradas por meio de métodos de ensino e abordagens específicas, obtendo-se resultados mais efetivos. A partir do momento que são formados grupos de gestores com características observáveis heterogêneas quanto a

conhecimentos, necessidades, interesses e objetivos surge uma evidência que não se encontra nas referências teóricas, denominada de experiência. Tal fato poderá e deverá ser explorado através de métodos experienciais, com a aprendizagem voltada ao aluno, a qual exija o uso das experiências dos participantes, como o Laboratório de Gestão, discussões de grupo, exercícios de simulação, aprendizagem baseada em problemas e discussões de casos, além de uma maior interação a partir do jogo. (NIVEIROS *et al*, 1999, p. 33; SAUAIA, 2010, p. 23).

O compartilhar dos conhecimentos, das habilidades e competências, permite uma abordagem diversificada dos problemas e auxilia na auto-estima do grupo, que obtém a solução por meio do que apreendeu. De um modo generalista, os adultos enfrentam a vida, com problemas reais e diagnósticos que precisam ser realizados, sem ajuda de um professor ou de um manual de teoria. Portanto, estão familiarizados com um método mais empírico de resolução de conflito e vivência de casos, o que pode facilitar e estimular a aprendizagem, além de aumentar o grau de interesse e motivação sobre o assunto, quando utilizados na sala de aula. (GOSENPUD; WASHBUSH, 1991, p. 48; ICHIKAWA, 1996, p. 220).

O Laboratório de Gestão representou neste estudo o ambiente onde a conduta gerencial foi acompanhada e observada como decorrência da gestão de empresas frente às políticas do Estado - papel desempenhado pelo administrador do Laboratório de Gestão, o professor da disciplina e orientador desta pesquisa, Dr. Antonio Sauaia, além de ser proposta na disciplina de graduação como uma ferramenta educacional para uma efetiva aprendizagem dos alunos-gestores e dos alunos-pesquisadores.

O simulador utilizado para o primeiro experimento em 2009 tinha a limitação computacional quanto a um número limitado de empresas e indústrias participantes, por ter sua plataforma instalada em um driver físico, já o simulador para o experimento em 2010 não possuía esta limitação, pois sua plataforma está localizada na web, o que agilizou as tomadas de decisão dos alunos que as faziam diretamente pela internet, sendo que os resultados de cada rodada de decisão saíam também de maneira mais rápida, permitindo inclusive um número maior de rodadas, que não foi feito neste estudo para manter o intervalo temporal de funcionamento das empresas para efeito de comparação dos dados e resultados.

A partir dos indicadores disponíveis no simulador em questão, foram comparadas as condutas dos participantes ocorridas em oito rodadas de simulação, as quais produziram os mais

diferentes resultados em empresas que se iniciaram em condições totalmente idênticas. Mas que ao final do jogo, chegaram a condições de continuidade de operação bem distintas. Através da análise gráfica, ficarão mais evidentes tais estratégias diferentes e resultados obtidos distintos.

No problema de pesquisa tratado analisaram-se como os participantes dos experimentos e suas diferentes estratégias, dadas as expectativas pró-cíclicas e a assimetria de informação, produziram resultados tão diferentes. Mesmo com empresas que iniciaram suas atividades a partir da mesma situação econômica de caixa, de estoque de matéria-prima e de produtos acabados, além de todos os investimentos em marketing e pesquisa e desenvolvimento.

Apesar de parte dos dados serem disponibilizados sem custo e de maneira equitativa no manual do simulador, os agentes absorvem tais informações de modo distinto e produzem ações diversas dadas as suas expectativas, e no que acreditam ser as estratégias das empresas concorrentes.

Dados como custo de pedido de matéria-prima, dados macroeconômicos foram disponibilizados a custo zero e para todos os gestores e após estabelecerem suas decisões, constata-se que algumas empresas diminuiram os preços, enquanto que outras aumentaram o que indica condutas diferentes de atuação no mercado.

Foram analisados os dados com alunos da graduação do 1º semestre de 2009 e com alunos do 1º semestre de 2010 obtidos com uma simulação, da qual participaram no 1º semestre de 2009: 6 (seis) indústrias (grupos de empresas de competição pelo mercado não sujeito a novos entrantes) com até 9 (nove) empresas concorrentes em cada uma. Num total de 47 (quarenta e sete) empresas simuladas e tendo 8 (oito) períodos de decisões observados (considerados no modelo como períodos trimestrais). Produziram-se, portanto, 376 observações para que se pudesse conduzir um estudo quantitativo sobre ampla base de dados em busca de robustez. Já no laboratório do 1º semestre de 2010: foram 6 (seis) indústrias, com um total de 58 (cinquenta e oito) empresas simuladas e tendo 8 (oito) períodos de decisões observados; produzindo então 464 observações, em um total de 840 observações entre tomadas de decisões (onde se observam as condutas gerenciais) e resultados (desempenho setorial). Números esses sintetizados na Tabela 17 para visualização do leitor.

Tabela 17 – Número de indústrias, empresas e observações dos experimentos.

	1º semestre de 2009	1º semestre de 2010	Total
Indústrias simuladas	6	6	12
Empresas	47	58	105
Observações	376	464	840

Fonte: Elaboração do próprio autor a partir dos dados do Laboratório de Gestão.

Foram utilizadas análises quantitativas e qualitativas e a observação não participante das rodadas de simulação, para o maior aproveitamento da análise e a possibilidade de captação de aspectos das condutas que ajudassem a explicar o processo de decisão dos participantes. Foram consideradas todas as observações possíveis a fim de se obter a maior robustez possível nos resultados e nas conclusões.

5.2 Descrição do experimento

O Jogo de Empresas competitivo, valendo nota para a aprovação do curso, forneceu a base empírica para este estudo. Havia um total de 105 empresas que formavam um conjunto de 12 indústrias de um mesmo setor, cujo produto era no início totalmente homogêneo, podendo ser diferenciado ao longo das rodadas através de constantes investimentos em Pesquisas e Desenvolvimento.

Tais empresas partiram das mesmas condições no início da simulação, condições essas de capacidade de produção, fluxo de caixa, preço e atributos físicos / tangíveis do produto, custo da produção e de matéria-prima, o que permite uma comparação mais precisa entre as mesmas no final da simulação.

Para tentar aumentar a demanda pelos seus produtos, as empresas poderiam aumentar seus esforços de vendas, através de investimentos em Marketing e de uma política de preços mais baixos que o da concorrência. O desempenho das empresas foi medido por três critérios objetivos de eficiência: Eficiência Mercadológica, Eficiência Financeira e Eficiência Operacional, calculadas para cada empresa e feitas médias para cada setor. Para manter o preço competitivo, poder-se-ia também investir na redução dos custos de matéria prima e reduzir os custos com a mão-de-obra, através de investimentos em manutenção.

Percebe-se que em determinados momentos as empresas preferem a cooperação à competição, podendo gerar resultados maiores ou não. Em outros, é possível identificar comportamentos mais individualizados dos gestores dentro das empresas simuladas, buscando em sua área uma maior eficiência, ou redução de custos. Ao mesmo tempo em que, em algumas empresas todos os gestores tomam as decisões em conjunto sobre todas as áreas, havendo então uma participação maior de cada aluno no andamento dos negócios das empresas.

Essas diferenças entre gestores, empresas e setores tornam o Laboratório de Gestão um interessante ambiente de simulação de negócios e de observação de comportamentos e condutas. Tal ambiente, portanto, tem se tornado um relevante método para a observação científica, aprendizagem centrada no participante e propriamente um objeto de pesquisa. (SAUAIA, 2010).

Com o estudo busca-se aproximar a literatura gerencial sobre estrutura-conduta-desempenho, com a área de simulação, através do Laboratório de Gestão. Trabalhando de modo complementar com as instituições políticas e econômicas.

A realização do presente trabalho implica na busca e análise de informações relevantes quanto ao tema. Para isso, foi necessário utilizar dados primários, a partir da realização de dois experimentos com alunos da graduação e secundários, a partir de dados do Banco Mundial e Fundo Monetário Internacional, mesclando as informações extraídas em sala de aula com as captadas pela leitura dos livros e artigos sobre o tema estudado.

A coleta e análise dos dados primários do Jogo de Empresas representam uma parte muito importante deste trabalho, pois consolidam a aplicação prática de toda teoria estudada anteriormente na faculdade e revisitados na primeira parte desta pesquisa. Por meio da análise dos dados primários coletados, é feita uma pesquisa quantitativa comparativa, com análises de tabelas, gráficos e das reações dos agentes a partir da observação do pesquisador, que permitirá então uma conclusão acerca do problema de pesquisa e da rejeição ou não da hipótese central do estudo. A combinação de teoria e prática permitiu um maior aprendizado e consolidação deste estudo, assim como ajudou na tomada de decisões a cada trimestre no jogo de empresas, afirmação coletada diretamente com os gestores envolvidos.

É preciso salientar que diversos aspectos institucionais foram observados e controlados nos experimentos realizados. As regras não só da disciplina, mas também as do simulador e as do jogo que compunham o Laboratório, além da relação dos agentes com o governo, professor da disciplina e outros alunos, competidores, bem como os critérios de avaliação compunham o conjunto de regras institucionais que poderiam influenciar a estrutura setorial, a conduta dos gestores e o desempenho das empresas.

5.2.1 Cenários institucionais no Laboratório de Gestão

5.2.1.1 Características do Estado neoliberal

As características do Estado neoliberal contidas e descritas na literatura revisitada são: desburocratização do Estado; leis e regras econômicas mais simplificadas para facilitar o funcionamento das atividades econômicas e do mercado produtor privado; pouca ou nenhuma intervenção do governo no mercado de fatores de produção, ou de bens e serviços; política de privatização de empresas estatais; livre mobilidade de capitais internacionais com ênfase na globalização e na livre entrada de empresas estrangeiras; adoção de medidas contra o protecionismo econômico, com liberdade para obtenção de vantagens comparativas; defesa dos princípios econômicos do capitalismo; diminuição do tamanho do Estado, tornando-o mais eficiente e focado apenas em atividades de monopólio natural como o poder de polícia, de justiça e de segurança nacional; posição de resistência à cobrança de impostos e tributos excessivos; aumento da produção e da produtividade, como objetivo básico para atingir o desenvolvimento econômico; mínima participação estatal nos rumos da economia de um país; ausência de políticas de controle de preços dos produtos e serviços por parte do Estado, ou seja, a lei da oferta e demanda é suficiente para regular os preços; a base da economia deve ser formada por capitais privados. (ALMOND; VERBA, 1963, 1980; HETHERINGTON, 1998, 2004).

Os defensores do neoliberalismo salientam que este sistema é capaz de proporcionar o desenvolvimento econômico e social de um país, pois o neoliberalismo deixaria a economia mais competitiva, proporcionando o desenvolvimento tecnológico e aumento da produtividade do capital e do trabalho, através da livre concorrência e competição, fazendo

com o aumento da concorrência, os preços e a inflação caírem. (ALMOND; VERBA, 1963, 1980).

Os críticos ao sistema afirmam que a economia neoliberal só beneficia as grandes potências econômicas e os grandes grupos de capitais multinacionais. As nações pobres ou em processo de desenvolvimento (Brasil, por exemplo) sofrem com os resultados de uma política neoliberal. Defende-se que nestes países, algumas causas do baixo desenvolvimento econômico e social seriam conseqüências do neoliberalismo, tais como altas e persistentes taxas de desemprego, baixos salários, aumento das desigualdades sociais e dependência do capital internacional. (ALMOND; VERBA, 1963, 1980).

5.2.1.2 Características do Estado misto

O Estado misto está orientado para a eliminação das desigualdades sociais com base na propriedade parcialmente estatal dos meios de produção, ou da participação do Estado como agente produtor. Nesse sistema, os prédios, máquinas e instrumentos utilizados na produção pertencem em parte à sociedade, representada pelo Estado. Além disso, ele estaria disposto a flexibilizar as questões monetárias, inflacionárias e fiscais para produzir um maior bem estar social. (ALMOND; VERBA, 1963 e 1980, p. 111; BASU, 1995, p. 99). Segundo a teoria do Estado social ou misto, só assim se pode eliminar a exploração do homem pelo homem que caracteriza as relações de trabalho capitalista, sem a extração da mais-valia pelos detentores dos fatores de produção. Em oposição ao capitalismo, o objetivo do socialismo não é o lucro, mas o bem-estar de toda a sociedade, estendendo a todos o direito à saúde, educação e trabalho. (KENNEDY, 1988, p. 123) Atualmente, os estados que podem ser considerados sociais ou de economia mista são a República Popular da China, a República de Cuba, a República Democrática Popular da Coreia, a República Democrática Popular Laoana e a República Social do Vietnã. (FMI, 2009).

Uma abordagem usual do tema de como redesenhar o Estado para facilitar e promover o desenvolvimento social passa por trabalhar diretamente sobre suas estruturas organizacionais, tornar eficiente sua gestão e incorporar técnicas modernizantes. A discussão sobre a função do Estado na área social faz parte de uma polêmica mais ampla sobre a função global do Estado. A rediscussão conceitual de todo o tema que hoje se promove está baseada no choque dos

modelos teóricos com a realidade. Os fatos foram colocando em questão pressupostos de grande difusão. Assim, afirma-se que constitui uma armadilha reduzir a questão à discussão sobre o tamanho do Estado e acreditar que sua redução propiciará, automaticamente, as soluções. (KLIKSBURG, 1994, p. 123).

O Estado mínimo, quase ausente destes e de outros processos-chave de nosso tempo e com capacidade de gestão minimizada, muito dificilmente poderá ser de grande ajuda para que a sociedade possa enfrentá-los adequadamente. A ideia subjacente de que o melhor governo é o “não-governo”, confrontada com a realidade, remete à cáustica observação de uma reconhecida autoridade em gerência: “O modelo representa o grande experimento dos economistas que nunca tiveram que administrar nada”. (KLIKSBURG, 1994, p. 125s).

Klikberg (1994, p. 127) e Basu (1995, p. 51) salientam que no neoliberalismo há a preocupação, por parte dos formuladores de políticas públicas, em se formar blocos econômicos que sob a justificativa de maior facilidade na circulação da produção e ganhos por meio das vantagens comparativas e conseqüente barateamento dos produtos ao consumidor, criando verdadeiras fortalezas protecionistas em torno das economias mais desenvolvidas.

Enfoca-se que entre as funções do neoliberalismo, poderiam considerar-se as principais: a restrição do papel do Estado na garantia dos direitos dos trabalhadores urbanos e rurais e a de privatizar empresas públicas para favorecer o mercado. Tais fatos reduziriam e muito a participação do Estado na economia e seus instrumentos para promover o bem-estar social; o que por outro lado reduziria a competição entre setor público e setor privado por bens, serviços e fatores de produção, aumentando a produtividade e eficiência do país. (ALMOND; VERBA, 1963, 1980; BASU, 1995).

Com o advento da terceira via, com os países do *Welfare State*, que buscaram um equilíbrio entre as contas do governo, a inflação e as redes de proteção do Estado ao trabalhador e à sociedade, tentou-se unir as qualidades dos dois tipos de Estado, o que funcionou com certa eficiência dado um conjunto bem considerável de fatores econômicos, políticos, sociais e institucionais. (KLIKSBURG, 1994; BASU, 1995).

5.3 Análise dos ambientes experimentais

Para aumentar o entendimento das regras do simulador, foram realizados dois exercícios em 4 aulas. No primeiro, foram apresentadas três alternativas aos grupos para escolherem uma delas e analisarem os desdobramentos de decisões previamente tomadas por terceiros. Nesta etapa inicial de estudo de caso não pretendeu com as decisões maximizar os resultados econômicos, senão aumentar o entendimento das consequências de três políticas simplistas: reduzir em 10%, manter ou aumentar em 10% todas as decisões anteriores.

A contribuição deste estudo de caso inicial mostrou-se útil para aumentar a atenção dos alunos para as regras econômicas. Em seguida foram realizadas duas rodadas experimentais para comunicar as diferenças das regras institucionais, que não valiam para efeito do cômputo de notas, nem depois para os resultados finais obtidos pelas empresas, servindo para que os alunos treinassem seus conhecimentos das regras da disciplina, do simulador e do jogo, a partir do livro básico da disciplina “Laboratório de Gestão: simulador organizacional, jogo de empresas e pesquisa aplicada.”. (SAUAIA, 2010). Somente na aula seguinte, após apresentados os resultados experimentais, teve início oficial o jogo de empresas cujos resultados valendo nota estão discutidos a seguir.

Todas as empresas neste estudo iniciaram sua operação em idênticas condições mercadológicas, operacionais e financeiras. Operavam com políticas homogêneas apoiada em itens similares de ativo, caixa, estoques e capacidade instalada. Internamente a única distinção entre as empresas era representada pelo capital intelectual formado por 5 a 6 gestores, alunos de graduação que seriam avaliados com base no desempenho econômico para aprovação, o retorno sobre o patrimônio líquido.

Nota-se que apesar de os dados iniciais internos serem idênticos, as análises conduzidas pelos grupos na fase do estudo de caso e na rodada experimental produziram informações distintas evidenciadas nos planos de gestão redigidos e entregues que exibiam políticas e estratégias as mais variadas.

Os dois cenários macroeconômicos estiveram em recessão durante os primeiros quatro trimestres. A atividade econômica ao início era semelhante, tornando-se ao longo do experimento diferente em 10 pontos percentuais entre os ambientes, condição mais favorável

à realização de negócios no Estado misto após a introdução e início de produção no modelo 2, o qual permitia o uso de 3 turnos de trabalho. Tal mudança é perceptivelmente significativa à medida que com o aumento do número de trabalhadores e, portanto, da massa salarial, o poder aquisitivo aumenta assim como a capacidade de consumo e por consequência o índice de atividade econômica.

As diferenças de sazonalidade se compensavam ao longo de cada ciclo anual. Algumas empresas do ambiente neoliberal tiraram proveito da maior atividade econômica no início dos experimentos, o que foi logo compensado e superado pelas empresas do Estado misto, que ao agirem de modo mais cooperativo tornaram a estrutura setorial mais forte para a concorrência entre as indústrias das diferentes turmas. Outras empresas, em sua maioria do Estado neoliberal tiveram uma conduta pouco pró-ativa, o que prejudicou seus resultados em termos de desempenho quando comparados aos das empresas do outro Estado.

Primeiro experimento realizado no 1º semestre de 2009

A seguir indicam-se os dados macroeconômicos do Estado misto, presente no experimento laboratorial realizado no 1º semestre de 2009 e suas respectivas análises.

Tabela 18 - Dados econômicos referentes à simulação do Estado misto do Laboratório de Gestão do 1º semestre de 2009.

Indicador	T0	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8
Índice Geral de Preços	100	100,2	100,7	101,2	102	103,2	104,8	106,8	108,4
Índice de Variação Estacional	100	100	115	95	90	100	115	95	90
Índice de Atividade Econômica	100	88	86	87/97	85/95	100	114	122	123
Modelo de produção	1/1	1/1	1/2	1/2	1/2	2/2	2/2	2/2	2/2

Fonte: Elaboração do próprio autor com base nos dados do Laboratório de Gestão.

Legenda: Tn – trimestre, n – ciclo de tomada de decisões.

Na Tabela 18 que traz os valores correspondes ao Índice Geral de Preços, percebe-se o aumento progressivo e contínuo do Índice Geral de Preços durante todos os trimestres. Ao simular tal situação de contínua inflação, busca-se observar as reações das empresas das diferentes indústrias e Estados para levantar evidências de distintas condutas dos gestores e discrepantes resultados de desempenhos futuros, assim como o realizado e observado na

análise econométrica com dados secundários, por meio da variável infla, que trazia os valores oficiais da inflação de cada país.

Percebe-se um processo inflacionário contínuo durante todos os oito trimestres, comportamento este diferente do Índice de Variação Estacional, que avança do patamar de 100 para 115 até o segundo trimestre, caindo para 90, para novamente ter um comportamento de elevação e nova queda até o patamar de 90. O Índice de Atividade Econômica acompanha a utilização dos modelos de produção das indústrias do Estado misto, tendo uma elevação a partir do momento da alteração para o modelo 2 e utilização de três turnos de trabalho, com a geração de empregos, aumento da renda e da massa salarial do trabalhador e do seu potencial poder de compra.

Na Tabela 19 são apresentados os dados macroeconômicos do Estado neoliberal:

Tabela 19 - Dados econômicos referentes à simulação do Estado neoliberal do Laboratório de Gestão do 1º semestre de 2009.

Indicador	T0	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8
Índice Geral de Preços	100	100,2	100,7	101,2	102	103,2	104,8	106,8	108,4
Índice de Variação Estacional	100	100	115	95	90	100	115	95	90
Índice de Atividade Econômica	100	98	96	97	95	100	104/114	112/122	113/123
Modelo de produção	1/1	1/1	1/1	1/1	1/1	1/1	1/2	1/2	1/2

Fonte: Elaboração do próprio autor com base nos dados do Laboratório de Gestão.

Legenda: Tn – trimestre, n – ciclo de tomada de decisões.

Os Índices Geral de Preços e de Variação Estacional seguiram o mesmo comportamento do Estado misto, diferente do que ocorreu com o Índice de Atividade Econômica, que por ser diretamente influenciada pelo modelo de produção e pelo fato das empresas do Estado neoliberal serem menos pró-ativas, avançou menos, pois uma das indústrias não alterou o modelo de produção para o modelo 2 e a que alterou, apenas o fez no sexto trimestre, diferente das indústrias do Estado misto que o fizeram no segundo e quinto trimestres.

Seria possível prever por meio desse dado que a demanda a partir de um determinado momento poderia ter uma queda, o que incentivaria as empresas a investirem, por exemplo, em Marketing para aumento da visibilidade do produto da empresa, ou em Pesquisa e Desenvolvimento para aumento diferenciação do produto, concomitante a uma estratégia de diminuição de seu preço para aumentar sua competitividade.

No caso do índice de Variação Estacional, percebe-se a existência de um ciclo de aumento do período T1 para o T2 e depois de uma queda do período T2 para o T3, que se repete do período T5 para o período T6 (aumento) e do T6 para o T7 (queda). Os tomadores de decisão das empresas mais atentos à existência de sazonalidade, poderiam ter tomado decisões no sentido de aproveitar tais movimentos de aumento ou de queda, a fim de obter resultados mais positivos. Ou seja, prevendo o comportamento das variáveis macroeconômicas, poder-se-ia optar por uma conduta anti-cíclica de modo a tirar proveito das condições do ambiente, com uma conduta diferenciada das outras empresas. É importante observar esta variável para entender os efeitos da sazonalidade sobre o consumo e sobre as decisões de investimento das empresas, algo que não é possível observar por meio da análise econométrica pela inexistência de dados para os países latino-americanos.

Tem-se caracterizado um primeiro período de crescimento da atividade econômica, do trimestre 1 ao trimestre 5 em que o Produto Interno Bruto cresceu 11% durante os 5 primeiros trimestres, seguido depois de uma forte queda que levou o Índice de Atividade Econômica de 111 para 102. Esta variável dialoga conceitualmente com a variável pop, ou população, da análise econométrica, pois ambas são variáveis *proxy* para o mercado consumidor potencial, que quanto maior for, maior seria o incentivo aos investimentos das empresas e maior seria o potencial de crescimento econômico setorial.

Os agentes decisores não têm como prever tais mudanças, estando, portanto num ambiente de incerteza, muitas das decisões tomadas foram baseadas na continuidade desse crescimento econômico, o que estimularia o aumento da produção e os investimentos em capacidade produtiva.

Para evitar a ocorrência de uma demanda reprimida, dada a indicação do mercado potencial de cada empresa, os agentes poderiam investir em equipamentos para o aumento da capacidade instalada e conseqüentemente de produção, ou utilizar-se das horas-extras do primeiro turno de operações, que custavam 50% mais que as horas normais. Havia ainda outras estratégias de atuação das empresas participantes, apresentadas adiante. Contudo, como houve um forte decréscimo, as empresas tiveram que se adaptar de maneira rápida e aquelas que melhor e mais rápido responderam tiveram os melhores resultados, o que remete

à importância do monitoramento das variáveis macroeconômicas por parte dos administradores das empresas.

Uma solução buscada pelas empresas do Estado misto, que além de terem transformado a estrutura do setor em uma estrutura de maior cooperação e menor competição e foram sistematicamente ao longo dos dois experimentos mais pró-ativas e próximas do governo, foi a mudança do modelo de produção 1 para o 2, por meio de uma proposição conjunta escrita e documentada e por negociações feitas entre as empresas e o governo do Estado misto. Portanto, alterou-se do modelo de produção no qual era permitido produzir apenas em 1 turno com horas-extras, para o modelo no qual era permitido produzir em até 3 turnos de trabalho.

Esse fato ajudou na recuperação econômica do Estado misto, revertendo a situação de recessão para uma de crescimento econômico, impedindo assim que houvesse maiores prejuízos nas eficiências operacionais e financeiras e maior aproveitamento dos investimentos feitos em produção e manutenção. Tem-se então a variação do nível médio dos preços cobrados pelas empresas, o que remete à conduta dos agentes do Estado misto ser bem distinta da conduta dos agentes do Estado neoliberal, pois enquanto houve um aumento do índice de atividade, os preços médios das empresas subiram, demonstrando um aquecimento econômico. A partir da queda do nível de índice de atividade, houve uma pressão por queda nos preços para que a demanda se mantivesse num patamar não prejudicial aos resultados das empresas, o que o gráfico exatamente mostra: queda no preço, o que não ocorre no Estado neoliberal.

As mudanças na política de preços tiveram reflexo no volume de vendas das empresas simuladas, havendo uma manutenção no nível médio desse volume. Mesmo com a queda no nível de atividade econômica, as empresas continuaram com seu patamar de vendas, graças às mudanças nos preços feitas por elas mesmas, que conseguiram assegurar um constante volume de vendas.

No caso da distribuição de dividendos feita aos diretores das empresas simuladas e do lucro líquido obtido pelas mesmas, as condutas demonstradas indicam diferenças substanciais entre as empresas dos dois Estados, que mostraram uma trajetória diferente. A não ser por dois momentos atípicos em que houve duas quedas bruscas tanto dos dividendos distribuídos quanto dos lucros líquidos obtidos.

Quanto aos dividendos, percebe-se que as empresas operaram como tomadoras líquidas de capital próprio, alternativa presente no ambiente de simulação e oferecida às empresas que apresentavam desempenho positivo.

Houve uma conduta bastante instável até o trimestre 6 no caso dos Lucros Líquidos, sendo que nesse sexto trimestre houve uma elevação considerável, seguida de uma queda muito acentuada no trimestre 7, que por ser o último período de tomada decisão pode ter sido feito com um menor rigor e de maneira menos criteriosa.

A obtenção de Lucros Líquidos, o sétimo trimestre, com um resultado também de modo elevado e negativo e, portanto, segundo a série de dados bastante atípico, momento em que se somavam o efeito negativo da sazonalidade com a baixa atividade econômica.

Nos trimestres em que o governo obteve sucesso e efetividade em suas políticas macroeconômicas, favoreceu as empresas simuladas que obtiveram resultados superiores à sua média, indicando quão importante foi a ação do Estado, principalmente a do misto.

Segundo experimento realizado no 1º semestre de 2010

Os parâmetros macroeconômicos aqui apresentados foram os usados no segundo experimento conduzido no 1º semestre de 2010 e é possível perceber que ambos tiveram momentos de crescimento econômico e momentos de recessão, o que permitiria às empresas simuladas participantes atingirem níveis de rentabilidade, observada através da Taxa Interna de Retorno e de Lucros Líquidos, semelhantes, pois todas as empresas simuladas partiram do mesmo ponto de condições econômicas: fluxo de caixa, capacidade de produção, estoque de produtos acabados, matéria-prima, número de empregados, investimentos em P e D e investimentos em Marketing.

No caso do experimento de 2010 todas as indústrias operaram no Estado neoliberal durante todo o primeiro ano de operações, tendo participado de eleições ao final deste e votado em qual Estado gostariam de realizar sua produção e vendas. Todas as empresas puderam votar e para tomada de decisão foram previamente apresentadas as propostas de cada Estado:

neoliberal e misto, conforme resumido e apresentado no Quadro 5. Era necessária maioria simples para que todas as indústrias com as suas respectivas empresas fossem migradas para o Estado vencedor, no caso o Estado misto.

Como indicado de forma sintética e comparada para facilitar a visualização e compreensão do leitor, traz-se as principais diferenças institucionais dos dois Estados, o que segundo a hipótese na qual o estudo se baseou influenciou significativamente a estrutura do setor, a conduta dos gestores e o desempenho das empresas. Tais características foram baseadas nas teorias revisitadas nos capítulos 1 e 2 e na análise econométrica feita com os dados secundários dos países da América Latina do capítulo 4.

Quadro 5 – Cenário institucional sintético para comparação dos Estados.

Estado neoliberal	Estado misto
- Relatórios setoriais privados e sob demanda. (aumento da assimetria de informação)	- Relatórios públicos. (redução da assimetria de informação)
- Política salarial livre.	- Política salarial com data base e regulamentações para proteção ao trabalhador.
- Política de crédito livre.	- Política de crédito subsidiado.
- Liberdade individual.	- Incentivos à iniciativa coletiva.
- Política de tecnologia livre.	- Política de tecnologia estimulada pelo governo.
- Política de matéria-prima livre.	- Política de matéria-prima regulada.
- Modelo 1 de produção: 1 turno com horas extras.	- Modelo 2 de produção: 3 turnos sem horas extras.
- Incentivo fiscal: inexistente.	- Incentivo fiscal para ampliar a capacidade de produção
- Imposto de renda vigente.	- Imposto de renda com sobretaxa de 10%
- Mudanças a partir de um consenso baseado em maioria simples.	- Mudanças a partir de um consenso de todos os participantes.

Fonte: Elaboração própria do autor baseado nos cenários do Laboratório de Gestão.

No caso do Estado neoliberal foi apresentada a proposta de relatórios setoriais privados e sob demanda, ou seja, mediante pagamento. Com isso aumentar-se-ia a assimetria de informação setorial, a qual poderia ser reduzida caso houvesse um ambiente mais cooperativo como a exemplo do misto. No caso do misto, os relatórios eram públicos o que reduziria por si a assimetria de informações entre as empresas, com o conhecimento mútuo das decisões anteriores de preços, investimentos e resultados obtidos de vendas, lucros líquidos e participação de mercado de todas as empresas da indústria da qual faziam parte.

A política salarial livre, assim como a de crédito livre, permitiria uma maior liberdade às empresas do ambiente neoliberal, mas que também traziam maiores e menores custos respectivamente, pois com a política salarial mais rígida e controlada do Estado misto havia

uma elevação dos salários médios praticados, mas com vantagem para a política de crédito subsidiada que sairia com um menor custo para as empresas em questão.

Havia um clima de liberdade individual para participação das empresas no ambiente neoliberal, as quais poderiam tomar iniciativas de modo direto com o governo, o que não ocorria no outro ambiente, no qual as iniciativas das empresas deveriam apresentar primeiramente um consenso de todas, para em seguida serem apreciadas pelo governo. Tal fato aumentaria o custo de coordenação entre elas e aumento do tempo gasto com as decisões e negociações, mas o que se percebeu foi uma maior cooperação mútua, com uma estrutura setorial muito mais harmoniosa e propensa a novas idéias e iniciativas.

O governo misto incentivava investimentos em pesquisa e desenvolvimento, ao mesmo tempo em que regulamentava os pedidos de compra de matéria-prima, os quais deveriam ser feitos a partir de um valor consensual entre todas as empresas, o que também exigia prévias negociações coletivas, os quais geraram ao final dos períodos uma redução de custos para a quase totalidade das empresas.

No caso o governo neoliberal deixava totalmente livre as decisões de compra e pedido de matéria-prima, repetindo a permissão de uma iniciativa totalmente individualizada. Esta descentralização e falta de maior comunicação entre as empresas do setor neoliberal pode explicar um pouco o fato delas não terem tomado a iniciativa de solicitar a mudança do modelo de produção para o tipo 2, com a possibilidade de 3 turnos, o que beneficiou o Índice de Atividade Econômica do Estado misto. Este fato junto com a política de incentivo fiscal do governo misto criou um ambiente setorial econômico mais favorável, o que somado a uma pró-atividade maior dos gestores e aproximação dos mesmos com o governo produziram um desempenho médio final das empresas superior às outras do Estado neoliberal, ainda que houvesse neste segundo Estado uma alíquota de imposto de renda antes do lucro inferior ao do Estado misto.

Tabela 20 - Dados econômicos referentes à simulação do Laboratório de Gestão do 1º semestre de 2010.

Cenário econômico (indústria 1)									
Indicador	T0	T01	T02	T03	T04	T05	T06	T07	T08
IGP	100	100	101	101	101,8	103	105	107	108
IVE	100	95	115	90	100	95	115	90	100
IAE	100	101	103	110	111	111	106	102	97
Modelo	1	1	1	1	1	2	2	2	2

Cenário econômico (indústria 2)									
Indicador	T0	T01	T02	T03	T04	T05	T06	T07	T08
IGP	100	100	101	101	101,8	103	105	107	108
IVE	100	95	115	90	100	95	115	90	100
IAE	100	101	103	110	111	111	112	109	107
Modelo	1	1	1	1	1	2	2	2	2

Cenário econômico (indústria 3)									
Indicador	T0	T01	T02	T03	T04	T05	T06	T07	T08
IGP	100	100	101	101	101,8	103	105	107	108
IVE	100	95	115	90	100	95	115	90	100
IAE	100	101	103	110	111	111	112	109	107
Modelo	1	1	1	1	1	2	2	2	2

Cenário econômico (indústria 4)									
Indicador	T0	T01	T02	T03	T04	T05	T06	T07	T08
IGP	100	100	101	101	101,8	103	105	107	108
IVE	100	95	115	90	100	95	115	90	100
IAE	100	101	103	110	111	111	112	109	107
Modelo	1	1	1	1	1	2	2	2	2

Cenário econômico (indústria 5)									
Indicador	T0	T01	T02	T03	T04	T05	T06	T07	T08
IGP	100	100	101	101	101,8	103	105	107	108
IVE	100	95	115	90	100	95	115	90	100
IAE	100	101	103	110	111	111	112	109	107
Modelo	1	1	1	1	1	2	2	2	2

Cenário econômico (indústria 6)									
Indicador	T0	T01	T02	T03	T04	T05	T06	T07	T08
IGP	100	100	101	101	101,8	103	105	107	108
IVE	100	95	115	90	100	95	115	90	100
IAE	100	101	103	110	111	111	112	109	107
Modelo	1	1	1	1	1	2	2	2	2

Fonte: Elaboração própria do autor baseado nos dados do Laboratório de Gestão.

Legenda: Tn – trimestre n de tomada de decisões no Laboratório; em branco o período referente ao Estado neoliberal em cinza o período referente ao Estado misto.

IGP – índice geral de preços; IVE – índice de variação estacional; IAE – índice de atividade econômica.

Como é perceptível na Tabela 20, as empresas do experimento de 2010 foram mais vagarosas quanto à solicitação de alteração do modelo de produção e ativação do modelo 2. Fato que era mais simples de ocorrer neste experimento por ser necessária apenas maioria simples, mas que só ocorreu a partir do segundo ano de operações, ajuda a explicar um pouco o diferencial de desempenho setorial entre os Estados, pois ele ao permitir a empregabilidade de um número maior de trabalhadores e aumento da massa salarial do setor, faz com que o poder

aquisitivo do consumidor aumente, gerando mais atividade econômica e proporcionando maiores vendas às empresas. Tais acontecimentos colaboraram para a obtenção de eficiências mercadológicas, financeiras e operacionais em média superiores no caso do Estado misto quando comparadas ao neoliberal. O que também ocorreu com os outros índices utilizados para comparação do desempenho: lucro líquido e taxa interna de retorno.

É importante ressaltar que, a restrição de operação do modelo 1 que só permitia operar com 1 turno de trabalho mais horas extras, era uma restrição institucional imposta pelo governo ao sindicato dos trabalhadores do Estado neoliberal, por este privilegiar o aumento do ganho salarial dos trabalhadores empregados, sendo considerados estes os mais eficientes e por isto empregados, em detrimento da possibilidade de um número maior de trabalhadores empregados. O modelo 2 de produção possível somente do Estado misto privilegia um número maior de trabalhadores empregados, com maior massa salarial e distribuição de renda, em detrimento a um ganho maior individual por trabalhador, portanto, o Estado neoliberal é um ambiente mais incentivador da competição, enquanto que o Estado misto da cooperação.

O que se observou a partir dados primários coletados e na percepção objetiva das condutas gerenciais praticadas pelos gestores foram diferenças substanciais de condutas entre os gestores do Estado neoliberal e os gestores do Estado misto. Percebeu-se uma postura muito mais pró-ativa dos gestores no ambiente do Estado misto, com políticas mais agressivas de investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento e Marketing e com o início da produção em Modelo 2, com 3 turnos três trimestres antes do que o ocorrido no Estado neoliberal. Tal mudança foi significativa para um resultado na média superior para o Estado misto, se comparado às médias obtidas no Estado neoliberal. O ambiente político também é significativamente relevante para a análise e foi contemplado a partir de diferentes desenhos institucionais e políticos dos Estados neoliberal e misto.

Conforme descrito no quadro 6, foram percebidas condutas diferentes entre os agentes do Estado neoliberal e do Estado misto e apresentadas de forma sintética e com as respectivas influências no desempenho setorial e das empresas, para ilustrar o que foi previamente trazido na revisão da literatura: a influência das instituições na conduta dos agentes com reflexos diretos no desempenho das empresas. (CHIAROMONTE; DOSI, 1991; SILVERBERG; VERSPAGEN, 1994).

Quadro 6 - Fatos econômicos, reações organizacionais percebidas e consequências setoriais.

Trimestre	Governo	Conduta (ações das empresas)	Desempenho
T01	- Aumento do PIB e da inflação.	- Aumento no esforço de vendas e do investimento em P&D no Estado misto; enquanto que no Estado neoliberal acirrou-se a concorrência por preços.	- Nenhuma alteração perceptível no desempenho das empresas nas principais variáveis.
T02	- Início do controle à Inflação.	- Diminuição dos preços feita pela minoria das empresas e setores em ambos os Estados.	- Melhora nos lucros na média dos setores, mas superior no Estado misto.
T03	- Políticas Fiscal e Tributaria distintas entre os ambientes.	- Nenhuma Alteração por parte dos agentes do Estado neoliberal, mas no Estado misto a pró-atividade surge com a iniciativa da produção no Modelo 2.	- Melhora nos lucros na maioria das empresas, mas novamente percebe-se uma melhora na média superior das empresas do misto.
T04	- Modelo de Produção Industrial.	- Aumento nos investimentos da produção em capacidade produtiva, principalmente no Estado neoliberal que não sofreu com um IR superior como foi o caso do Estado misto, mas que iniciou a alteração do modelo 1 para o 2.	- Constância dos resultados na maioria das empresas, mas neste trimestre percebe-se um resultado ligeiramente superior no Estado neoliberal. Algumas empresas tiveram prejuízos consideráveis em ambos os ambientes, indicando vestígios que as condutas dos gestores influenciam diretamente no desempenho.
T05	- Premio por eficiência produtiva e pro-atividade.	- Nenhuma Alteração. Mas houve eleições e o número de votantes do Estado misto foi consideravelmente maior que o número de votantes do Estado neoliberal.	- Início da piora dos resultados de praticamente todas as empresas. Os agentes esperam por políticas mais efetivas e eficientes por parte de ambos os Estados
T06	- Alteração no IVE e no IAE dos dois ambientes.	- Aumento no esforço das vendas e do investimento em P & D, aumento na geração de empregos com o uso dos 3 turnos do Modelo 2, o que gerou aumento da massa salarial e da capacidade de compra.	- Retração considerável nos lucros da maioria das empresas, mas novamente um resultado em média maior do misto se comparado ao neoliberal, o que traz vestígios da eficiência da pró-atividade dos agentes e aproximação dos mesmos com o governo.
T07	- Queda do PIB e crescimento da inflação.	- Queda geral do nível dos preços das empresas e setores.	- Piorou significativamente o desempenho médio de todos os setores, mas relativamente menos o do Estado misto.
T08	- Nenhuma.	- Os agentes econômicos do Estado misto dão mostras de maior otimismo ao investir mais em capacidade de produção.	- As empresas do Estado misto na média obtiveram resultados na TIR superiores ao Estado neoliberal.

Fonte: Elaboração própria do autor baseado nos cenários e observações do Laboratório de Gestão.

No Estado neoliberal, os agentes foram menos pró-ativos buscando interagir menos com o governo e promovendo assim menos mudanças político-institucionais, ou tomando iniciativas como a alteração do modelo de produção com uma defasagem temporal em relação aos agentes do Estado misto.

Neste segundo ambiente os agentes não só se mostraram com uma postura mais inovadora e a favor de mudanças no ambiente, como tiveram uma maior assertividade nos investimentos em Marketing e Pesquisa e Desenvolvimento, contratando um número maior de trabalhadores, produzindo e vendendo muito mais e no final, obtendo um Lucro médio superior ao Estado neoliberal.

5.4 Coleta e análises dos dados primários

Nesta seção, analisaram-se os principais resultados obtidos nos dois experimentos realizados. Iniciando-se por uma das principais variáveis a ser observada: o preço, no experimento do 1º semestre o preço médio inicial é de \$ 6,32 no Estado misto caindo para uma média de \$ 5,80, indicando uma postura mais concorrencial e produzindo um excedente para o consumidor maior do que no Estado neoliberal, onde a média do preço parte de \$ 6,40 e chega ao patamar de \$ 6,30, cerca de 10% superior ao outro Estado.

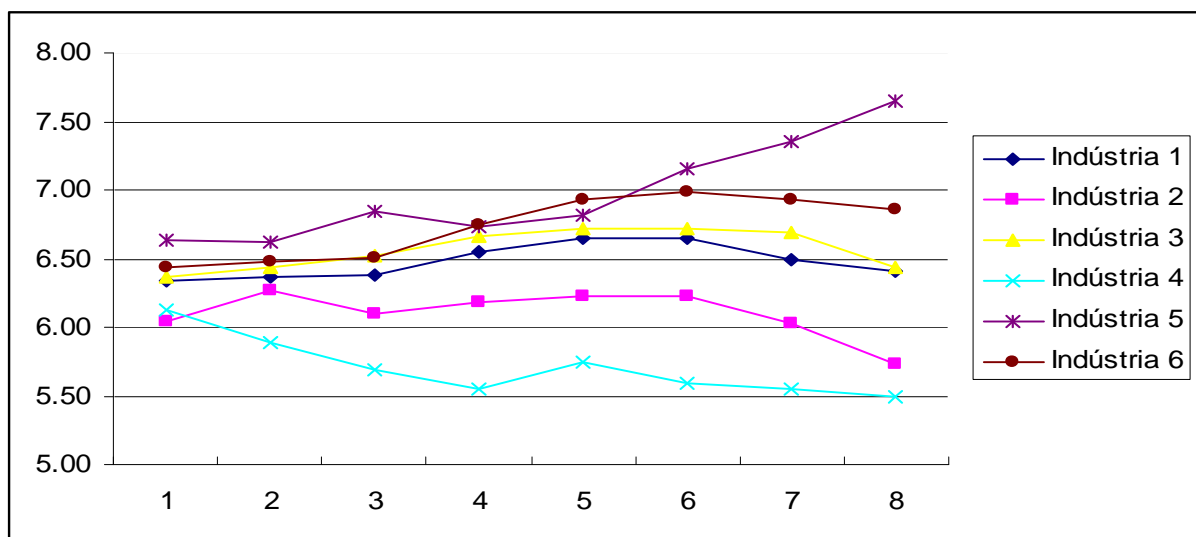


Figura 2 - Evolução dos preços médios praticados pelas indústrias simuladas nos dois experimentos.

Fonte: Elaboração própria do autor baseado nos dados do Laboratório de Gestão.

No segundo experimento, as indústrias do Estado neoliberal praticaram os preços médios mais baixos e mais próximos entre si, indicando uma concorrência por preço menor, mas pelo fato do mercado consumidor ter sido menor e menos aquecido com volume de vendas menor do que no Estado misto. As empresas quando entraram no Estado misto praticaram preços

médios mais elevados, mas também mais dispersos entre si devido ao fato de terem iniciado o modelo 2 de produção e terem aumentado o número de funcionários, distribuindo assim mais a renda, aumentando a atividade econômica e o volume de vendas, podendo inclusive praticar preços mais elevados por conta do aquecimento da economia.

É importante ressaltar que não havia a intenção por parte dos governos de alterar o modelo de produção do tipo 1 para o 2, mas por ter havido iniciativas dos gestores no Estado misto com pedidos formais e justificativas baseadas em casos reais e trabalhos acadêmicos, foi liberada a ativação do modelo 2. Outro ponto interessante é que as empresas que ativaram o modelo 2 trabalharam em sua maioria com 3 turnos, o que produz uma maior capacidade de absorção de mão-de-obra, com maior geração de renda e crescimento econômico a partir do aumento da demanda. Portanto, as empresas no Estado misto realizaram estratégias de preços diferentes nos dois experimentos, mas geraram um ganho econômico maior para o consumidor do que as empresas no Estado neoliberal, pois na primeira simulação os preços médios foram menores gerando maior ganho financeiro e na segunda simulação, apesar dos preços médios terem sido superiores, isto ocorre pela maior renda do trabalhador, maior massa salarial e menor taxa de desemprego.

Outro fato relevante foi a estratégia muito mais colaborativa adotada pelo conjunto de empresas no Estado misto, indicada por uma proximidade maior das estratégias de investimentos e decisões dos preços dessas empresas, com resultados mais similares entre si do que as empresas no Estado neoliberal, enquanto que neste as empresas iniciaram os investimentos no patamar de 240 mil em Marketing chegando a 400 mil, as empresas no Estado misto começam de uma média já superior nos 02 primeiros trimestres chegando ao último com uma média de 600 mil, ou seja, dobrando os investimentos, sendo no último período observado 50% acima do investido pelas empresas no Estado neoliberal. Com relação aos investimentos em Marketing percebe-se uma diferença nas médias, com vantagens ao Estado misto que apresentou médias de valores superiores ao Estado neoliberal.

Quanto aos investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento, o comportamento observado é bem semelhante. As empresas no Estado neoliberal iniciam suas decisões de um investimento médio em Pesquisa e Desenvolvimento de 150 mil, enquanto que no outro Estado a média é de 200 mil, cerca de 30% maior, mas a diferença no decorrer dos 2 anos de operações só aumenta chegando a mais de 100% com as empresas no Estado misto chegando ao final

investindo na média 416 mil em Pesquisa e Desenvolvimento e o outro Estado com uma média de 200 mil.

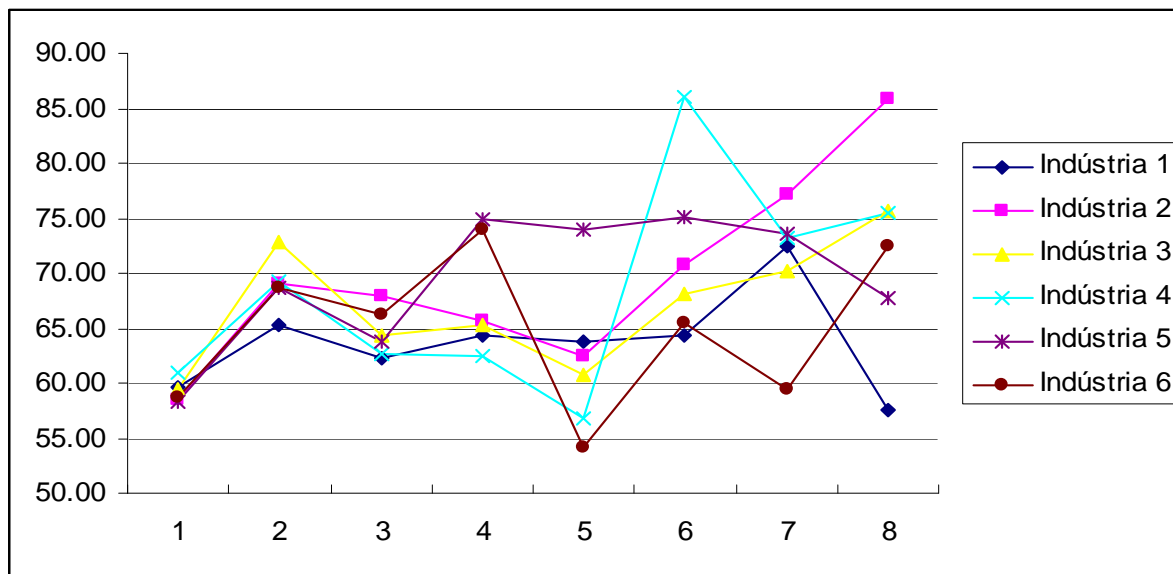


Figura 3 - Evolução das eficiências mercadológicas médias obtidas pelas empresas simuladas nos dois experimentos.

Fonte: Elaboração própria do autor baseado nos dados do Laboratório de Gestão.

De acordo com a Figura 3, as empresas no Estado neoliberal obtiveram uma eficiência mercadológica menor e mais próximas entre si, enquanto que as das indústrias no Estado misto obtiveram uma eficiência média mais alta que as outras, mas também mais díspares entre si. Este fato poderia ser explicado pela alteração para o modelo de produção 2 que provoca um aumento no mercado consumidor pelas explicações acima e que dificulta o acerto entre a decisão de volume de produção e o mercado consumidor potencial.

Tais decisões tão diferentes e significantes de modo estatístico produziram resultados em volume de vendas e lucros líquidos também bastante díspares entre si. O patamar inicial de vendas dos dois Estados era bem semelhante, com uma média de 445 mil unidades vendidas, todavia, após condutas tão divergentes e posturas tão distintas entre os gestores das empresas simuladas participantes, observam-se resultados de volume de vendas bem diversos, tendo as empresas no Estado misto obtido um expressivo ganho chegando a um volume médio de vendas de 600 mil unidades. Este resultado vem da soma do esforço do governo incentivador do crescimento econômico setorial do Estado misto, com o esforço dos gestores que buscaram interagir mais com o governo buscando as melhores oportunidades para sair do período de recessão econômica.

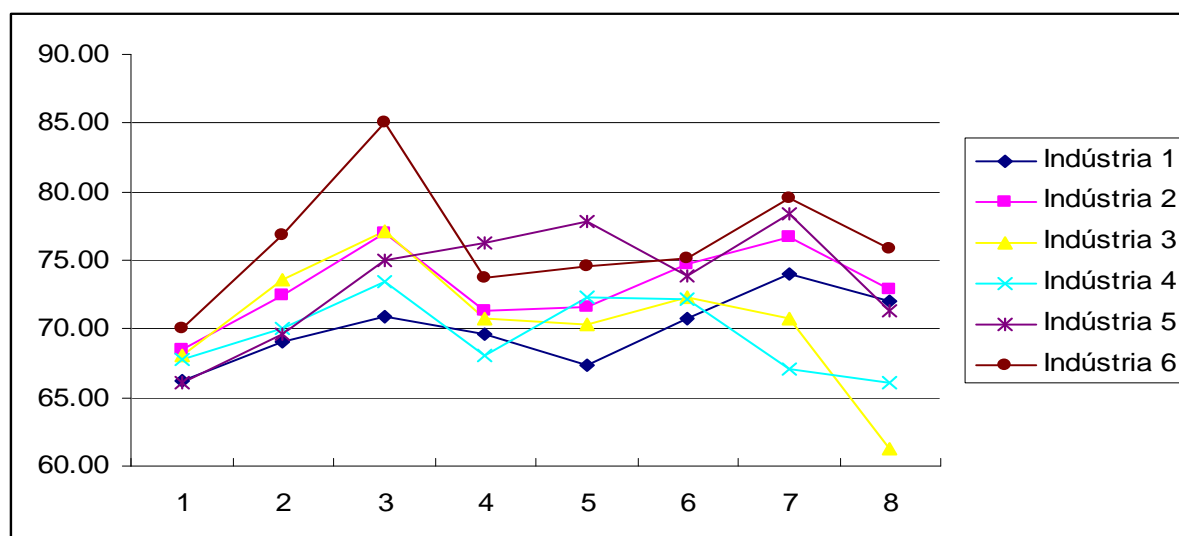


Figura 4 - Evolução das eficiências operacionais médias obtidas pelas empresas simuladas nos dois experimentos.

Fonte: Elaboração própria do autor baseado nos dados do Laboratório de Gestão.

De acordo com a Figura 4, as empresas no Estado neoliberal obtiveram resultados médios inferiores às outras, o que colaborou com o desempenho econômico médio final maior para o Estado misto. Esta variável é fundamental para um eficiente resultado econômico pelas empresas, pois permite não só um volume de produção adequado para o mercado consumidor em questão, como resultados financeiros internos eficazes, sem custos adicionais por ociosidade dos investimentos.

As empresas no Estado neoliberal sofreram com uma queda em suas vendas para uma média de 395 mil, enquanto que o Estado misto quase triplicou o seu volume de vendas, atingindo 1 milhão de 200 mil unidades, pois atuou por mais períodos com o Modelo 2 de produção e teve uma política de distribuição de renda e aumento salarial efetiva,.

O Lucro Líquido teve um comportamento observado totalmente desigual entre os Estados. No Estado neoliberal ele parte de uma média de \$ 168 mil e só decai, atingindo um prejuízo médio do setor de \$ 626 mil; enquanto que no Estado Incentivado o lucro médio que saiu de \$ 144 mil atinge ao final dos dois anos de operações um lucro médio de \$ 600 mil.

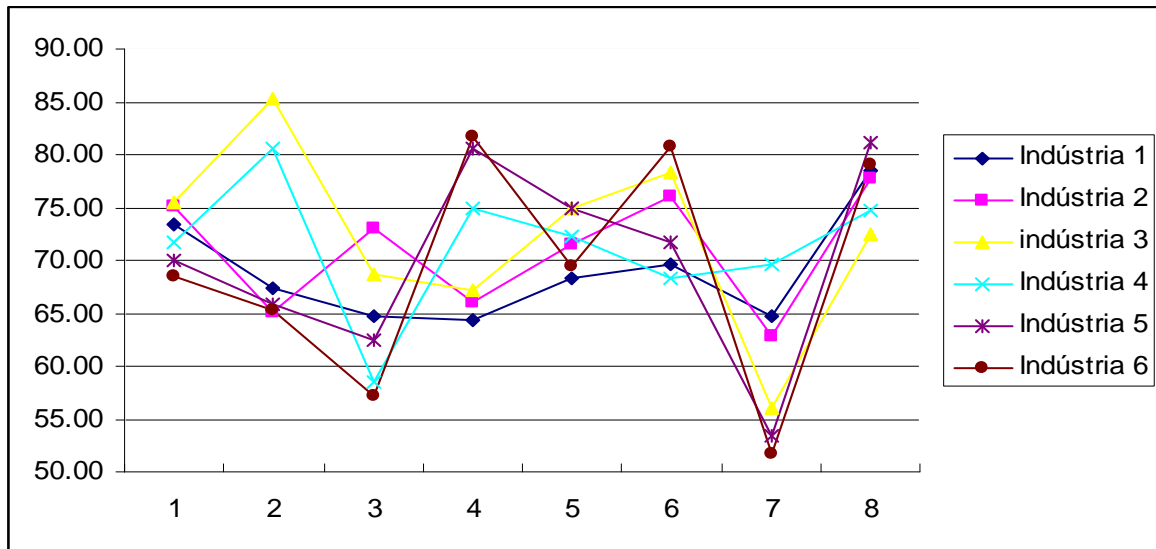


Figura 5 - Evolução das eficiências financeiras médias obtidas pelas empresas simuladas nos dois experimentos.

Fonte: Elaboração própria do autor baseado nos dados do Laboratório de Gestão.

Pela Figura 5, é possível observar a evolução das eficiências financeiras médias obtidas pelas empresas simuladas e que as indústrias no Estado misto na maior parte dos trimestres tiveram resultados superiores de eficiência financeira se comparadas com as demais, excetuando-se no 7º trimestre, enquanto que as indústrias no Estado neoliberal tiveram resultados muito próximos uma da outra e inferiores. Com a ajuda da Tabela 21 e os dados presentes nela, fica visível a diferença entre as eficiências financeiras médias dos dois Estados, em que o Estado neoliberal possui uma eficiência financeira média de 80%, sendo elevada até 83% e o Estado misto com um início de operação com 88% de eficiência, sendo esta elevada até 91%.

A análise conjunta das Figuras 3, 4 e 5 e das Tabelas 21 e 22 deixa visível as diferenças de eficiências mercadológica, operacional e financeira obtidas pelas indústrias dos dois Estados, sendo que em todas as variáveis e em todos os trimestres, as empresas do Estado misto obtiveram um resultado superior ao obtido pelas empresas do Estado neoliberal, isto ocorrendo em períodos de crescimento econômico ou de recessão em ambos os ambientes institucionais-econômicos.

Nos anexos são trazidos dados mais desagregados sobre os experimentos dos 1º semestres de 2009 e 2010, que são apresentados de modo aqui mais compilados para melhor visualização e compreensão do leitor.

Tabela 21 - Resultados médios comparados entre o Estado neoliberal e o misto, do 1º semestre de 2009.

Variável	Médias dos Períodos para o Estado neoliberal				Médias dos Períodos para o Estado misto			
	01 e 02	03 e 04	05 e 06	07 e 08	01 e 02	03 e 04	05 e 06	07 e 08
Média de 02 trimestres								
Preço (\$)	6,40	6,30	6,35	6,30	6,43	6,08	5,80	5,80
MKT (mil)	240	400	400	400	300	500	600	600
P&D (mil)	150	180	170	200	200	244	200	416
Vendas (mil)	438	442	437	393	453	890	1.318	1.208
Eficiência Mercadológica Média (%)	67	63	65	75	62	69	75	79
Eficiência Operacional Média (%)	81	81	78	79	83	85	88	89
Eficiência Financeira Média (%)	80	81	83	83	88	92	80	91
Lucro após IR (mil)	168	51	69	(626)	144	426	595	603
Taxa Interna de Retorno (%)	1,26	1,56	1,97	0,85	2,10	2,20	2,76	3,19
Modelo de Produção	1	1	2	2	1	2	2	2

Fonte: Elaboração própria do autor baseado nos dados do Laboratório de Gestão.

Pela Tabela 21, têm-se os resultados para o experimento do 1º semestre de 2009 com 03 indústrias para o Estado neoliberal e 03 indústrias para o Estado misto. Construíram-se médias para cada trimestre de todas as indústrias e de modo a facilitar a visualização dos dados, montaram-se médias para cada 02 trimestres das indústrias dos dois Estados.

Como é possível perceber, excetuando-se a eficiência mercadológica com resultados muito semelhantes, todas as outras variáveis apresentaram comportamentos bem diferentes entre si. Começando por uma das principais variáveis de tomada de decisão: o Preço. No Estado neoliberal a média dos preços iniciou em \$ 6,40, diminuindo até \$ 6,15 para no último semestre subir para \$ 6,98. No Estado misto, durante todo o período foram praticados preços maiores, com uma média que partiu de \$ 6,48 e subiu para um máximo de \$ 7,05.

Segundo Carlin *et al* (2000) e Fischer *et al* (1996a), tal resultado é coerente com o encontrado por eles, pois em países cujo Estado é incentivador e mais presente na economia, há uma maior participação em relação ao PIB, o que serve como *proxy* para seu tamanho e consumo, indicando que sua concorrência por demandar bens e serviços privados é maior, o que provoca uma elevação nos preços.

Quanto à variável investimentos em Marketing, assim como a variável investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento apresentam trajetórias bem distintas entre os dois Estados. No primeiro, os investimentos em Marketing caem de 517 mil para 400 mil, subindo para 443 mil até cair para 423 mil. No caso do Estado misto, os investimentos iniciam-se em um patamar menor que 460 mil, reduzindo-se para 430 mil, mas subindo depois para 560 mil até chegar a 740 mil, mais que 60% maior que a média do Estado neoliberal.

O que chama a atenção no caso dos investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento é a trajetória, pois no caso do Estado misto eles aumentam de 139 mil para 190 mil, enquanto que no outro Estado, eles reduzem-se de 196 mil para 144 mil, para só no último semestre atingiram a mesma média do Estado misto de 190 mil. Tais resultados encontram respaldo em estudos como os de Allen (1988), Cowling (1999), Brown e Earle (2000) nos quais são indicados que por razões distintas os investimentos em Marketing, em Pesquisa e Desenvolvimento ocorrem de maneira crescente seja pelo aumento da concorrência, seja pelo aumento das exigências do consumidor, ou no caso específico do investimento em Pesquisa e Desenvolvimento, por conta dos incentivos claros do governo nacional para criação de novas tecnologias e desenvolvimento econômico.

Os resultados diferentes das vendas, dos Lucros Líquidos e da Taxa Interna de Retorno para ambos Estados que seria esperado após o experimento do Laboratório realizado no 1º semestre de 2009 foi corroborado e confirmado. No primeiro caso, as vendas no Estado misto aumentaram partindo de 570 mil e chegando a 600 mil, não foi um resultado tão desigual, pois no caso do Estado neoliberal as vendas também saíram de 570 mil chegando a 590 mil, mas passando por uma baixa de 500 mil no fim do primeiro de ano de operações.

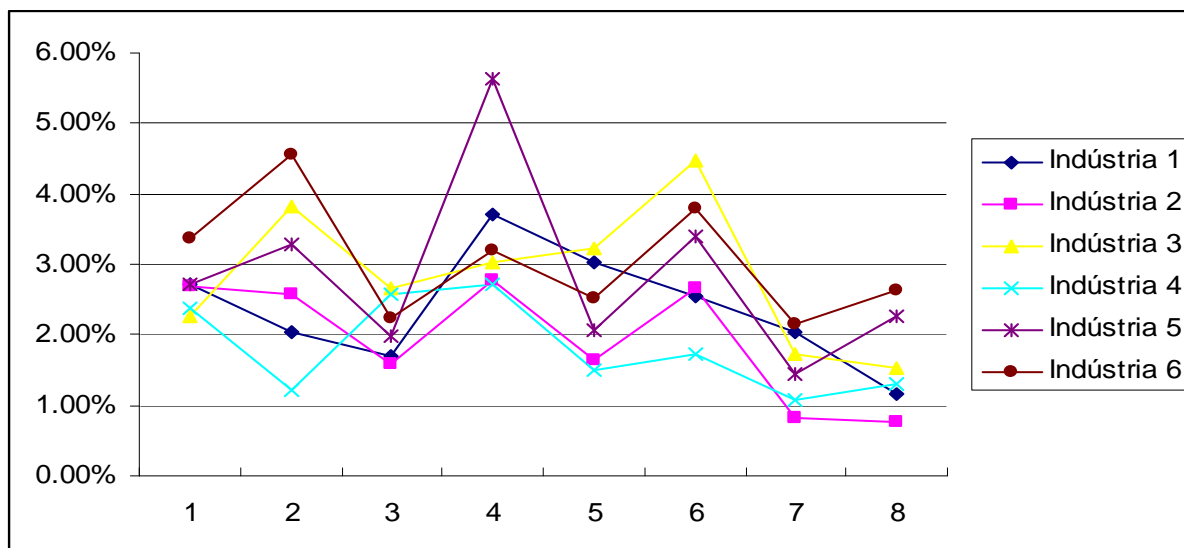


Figura 6 - Evolução das Taxas Internas de Retorno médias obtidas pelas empresas simuladas nos dois experimentos.

Fonte: Elaboração própria do autor baseado nos dados do Laboratório de Gestão.

Quanto à Taxa Interna de Retorno - TIR observam-se na Figura 6 resultados mais diferentes entre as empresas nos dois Estados, pois apesar de nos dois Estados a TIR só aumentar, em nenhum momento as empresas do Estado neoliberal conseguiram superar os resultados obtidos pelas empresas do Estado misto, iniciando o 1º semestre com um resultado 40% inferior, o que caiu ao longo dos dois anos de operações, mas nunca se equiparou. As empresas no Estado misto obtiveram resultados superiores quanto à Taxa Interna de Retorno, indicando assim um desempenho econômico superior, seja pelas alterações feitas na estrutura do setor, seja pelas diferentes condutas dos gestores.

A variável Lucro Líquido foi a que apresentou resultados mais desiguais entre os dois Estados. As empresas no Estado neoliberal passaram por problemas sérios no 1º trimestre de operações e no último, apresentado prejuízos médios consideráveis de 120 mil e 180 mil respectivamente, tendo apenas por 01 resultados positivos médios de 67 e 57 mil. Percebem-se quanto aos Lucros Líquidos pela Figura 7 os resultados mais diferentes também entre as indústrias e entre as empresas. Tendo as empresas no Estado misto os maiores lucros médios durante quase todo o período, exceto no 7º trimestre, o que não foi suficiente para o Estado neoliberal obter resultados médios superiores.

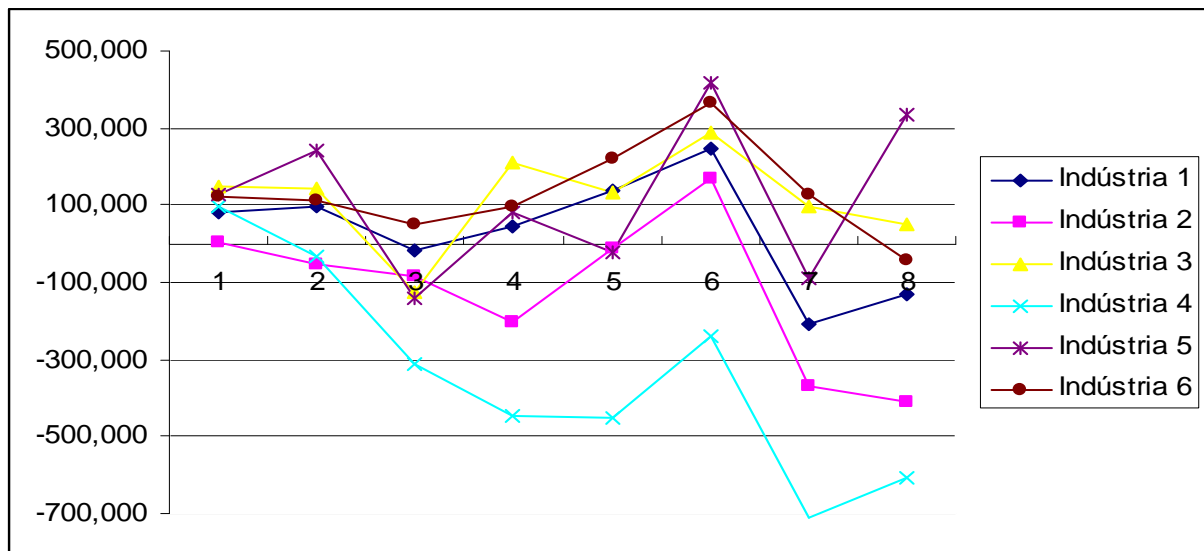


Figura 7 - Evolução dos Lucros Líquidos médios obtidos pelas empresas simuladas nos dois experimentos.

Fonte: Elaboração própria do autor baseado nos dados do Laboratório de Gestão.

As empresas do Estado misto saíram de um resultado modesto, mas positivo de 30 mil, quadruplicando-o já no 2º semestre de operações e mantendo-o no semestre seguinte em 120 mil, enquanto que no último trimestre apresentaram um resultado médio bom se considerado o total dos resultados, chegando a 160 mil de lucro médio. Excetuando-se a Taxa Interna de Retorno com médias que apresentaram resultados semelhantes ao longo dos 2 anos de operações, todas as outras variáveis trouxeram evidências de que os dois ambientes institucionais, políticos e econômicos simulados influenciaram resultados de desempenhos econômicos setoriais industriais distintos entre si.

Quando apresentados a dois grupos de indústrias, trouxeram condutas diferentes dos agentes econômicos influenciando nos distintos desempenhos apresentados, o que corrobora os resultados encontrados no método econométrico apresentado anteriormente que também traz algumas evidências quanto à importância desses tipos de variáveis (institucionais, políticas, econômicas) para o desempenho setorial da indústria.

Tabela 22 - Resultados médios comparados entre o Estado neoliberal e o misto, do 1º semestre de 2010.

Variável	Médias dos Períodos para o Estado neoliberal				Médias dos Períodos para o Estado misto			
	01	02	03	04	05	06	07	08
Média								
Preço (\$)	6,40	6,50	6,55	6,68	6,58	6,57	6,64	7,05
MKT (mil)	517	400	443	423	457	430	560	740
P&D (mil)	196	180	144	190	139	152	178	190
Vendas (mil)	570	500	530	590	580	600	605	610
Eficiência Mercadológica Média (%)	69	66	67	72	74	77	79	79
Eficiência Operacional Média (%)	76	70	72	77	79	76	77	79
Eficiência Financeira Média (%)	70	71	71	70	72	72	70	71
Lucro após IR (mil)	(120)	67	57	(180)	30	120	120	160
Taxa Interna de Retorno (%)	1,96	2,06	2,37	2,25	2,30	2,39	2,36	2,39
Modelo de Produção	1	1	1	1	2	2	2	2

Fonte: Elaboração própria do autor baseado nos dados do Laboratório de Gestão.

Os resultados da Tabela 22 dialogam intrinsecamente com os obtidos por Gosenpud e Washbush (1991), que também encontraram desigualdades comportamentais entre grupos distintos de indivíduos quando colocados em ambientes simulados díspares, controladas as diferenças observáveis entre os grupos, demonstrando haver uma importante influência sobre as performances atingidas ao final do experimento.

5.5 Discussão dos resultados das análises com base nas teorias

Um importante estudo que deve ser citado neste momento é o de Heiner (1983), que trouxe relevantes indícios de que o comportamento do homem econômico é previsível em algumas

situações controladas e considerando a existência de condições constantes ao longo do tempo e justamente por ser previsível, é também modificável por variáveis exógenas como exemplo as instituições que moldariam esse comportamento, ou o conduziriam de acordo com a intenção do agente formulador e condutor dessas instituições.

Knabben e Ferrari (1996) destacam a simulação estratégica como importante alternativa de treinamento para a tomada de decisão, ao trazer aos participantes a possibilidade de pôr em prática ensinamentos teóricos, apreendendo e absorvendo muito melhor o conhecimento, o que foi largamente trabalhado e indicado por Sauaia em seus estudos (1990, 1995 e 2010). Portanto, conseguir trabalhar com variáveis políticas e institucionais, para que gestores em treinamento possam experimentá-las torna-se cada vez mais proeminente à medida que o Estado através de suas empresas, Poderes e Instituições competem com empresas privadas, ou as regula ou molda seu comportamento de acordo com seus interesses ou da Sociedade. (KLIKSBURG, 1994).

Lopes e Wilhelm (1996) também trabalharam as técnicas de simulação empresarial como um modelo de treinamento para lideranças, essas tanto públicas como empresariais, trazendo avanços teóricos sobre a discussão da eficácia desse método para reciclagem dos gestores e agregação de novas percepções gerenciais e econômicas.

Niveiros *et al* (1999) realizaram uma interessante avaliação comportamental de participantes em relação aos seus grupos de trabalho em Jogos de Empresas, chegando a conclusões que esses grupos conseguem determinar distintas condutas desses indivíduos quando em grupos.

Essa contribuição quanto ao microambiente da empresa pode ser também levado em consideração para o macroambiente, em que quando consideradas empresas em grupos, essas podem ser levadas a diferentes condutas por conta da estrutura de incentivos montada e gerida pelo governo e suas instituições.

Conforme descrito na seção sobre a metodologia do trabalho, as condutas dos agentes foram acompanhadas e analisadas de acordo com o modelo analítico de Rizzieri (1998), por meio do exame da:

- a) Alocação eficiente dos recursos: Com o estudo e análise das eficiências mercadológica (demanda/oferta), operacional (produção/capacidade máxima instalada) e financeira (ociosidade dos ativos circulantes), os quais indicaram durante a maioria dos trimestres de decisão dos experimentos uma vantagem para as empresas do Estado misto em relação às do Estado neoliberal;
- b) Distribuição e maximização da renda: a operação no Modelo de produção 1 não gerava novos empregos, enquanto que a alteração para a produção no Modelo 2, com a ativação dos três turnos gerava maior número de empregos, com maior distribuição de renda, maior massa salarial e poder de compra dos trabalhadores. Os agentes tiveram a liberdade de escolher se alteravam o modelo de produção 1 para o modelo 2 e as empresas do Estado misto solicitaram esta alteração antecipadamente, gerando um maior mercado consumidor, com maior volume de vendas e melhores resultados de crescimento econômico setorial;
- c) Estabilidade de preços: No primeiro experimento as empresas do Estado misto praticaram preços em média menores que os das empresas do Estado neoliberal, gerando assim um maior excedente para o consumidor. Resultado esperado segundo Kliksberg (1994) e Fahri (2003), pelo fato da legitimação de uma maior participação do Estado na economia vir justamente dos benefícios por ele gerados, como preços médios menores, sejam pelos investimentos públicos que reduzem os custos de produção como os investimentos em infra-estrutura, sejam por subsídios empregados diretamente na economia ou no setor. No segundo experimento, os preços praticados foram maiores somente após a ativação do modelo 2 e o aumento do mercado consumidor potencial, pelas empresas não conseguirem suprir a demanda, houve um aumento do nível geral de preços dado o aumento do poder de compra do trabalhador.

Vale destacar que em função da conduta dos agentes nos dois ambientes, a recessão do ano 2 ficou menos profunda no ambiente incentivado pela geração de novos empregos, o Estado misto, devido ao uso mais eficiente dos recursos (capacidade instalada) o que levou a um aumento da produção e da oferta e conseqüente queda nos preços posteriormente. Levando no caso do Estado misto a um desempenho setorial superior ao do Estado neoliberal, medido pela TIR sendo o conjunto de empresas desse primeiro Estado mais eficiente mercadologicamente, financeiramente e operacionalmente, criando também mais empregos e, produzindo e vendendo mais produtos.

Uma explicação para os distintos níveis dos indicadores de atividade econômica foi a forma como os agentes atuaram, no período de vigência do governo misto no experimento de 2010.

Ressaltam-se dois fatores contribuíram para que a recessão do segundo ano fosse menor nas indústrias 2 a 6: Contratação de novos trabalhadores e consequente reativação da economia – volume de produção e de vendas aumentadas; Maior colaboração entre os agentes que operaram de maneira cooperativa, com maior comunicação e estratégias compartilhadas como por exemplo pedido conjunto de matéria-prima para dividir o custo do pedido. Este foi um fator totalmente ausente no Estado neoliberal.

Principalmente o item b esteve menos presente na indústria 1, o que teria produzido uma recessão mais profunda, com consequências para os lucros e a TIR das empresas. Esta é uma diferença observada entre as indústrias, mas que também está fortemente presente quando comparados os comportamentos das indústrias nos dois Estados. No Estado neoliberal, o ambiente competitivo superou qualquer tipo de colaboração entre as empresas, havendo estratégias díspares e falta de comunicação entre as mesmas. No Estado misto, a comunicação fez-se presente e uma cooperação entre as empresas pôde ser observada, o que ajudou a maioria das indústrias a se sair melhor com o ambiente recessivo.

Os resultados obtidos neste estudo corroboram outros encontrados na literatura econômica, segundo Gonçalves (2003) e Moosa (2002) que estudaram o Brasil e os países pertencentes ao G7-grupo dos sete países mais ricos do mundo: Estados Unidos, Japão, Alemanha, França, Reino Unido, Itália e Canadá. Nos dois estudos o governo regulou positivamente e atuou diretamente na economia, elevando os resultados na maioria dos setores. Tais achados corroboram os do presente estudo, pois neste ambiente simulado encontram-se resultados semelhantes.

Foram citadas nas obras de Gonçalves (2003) e Moosa (2002) situações como a época do milagre econômico brasileiro, do Brasil do governo Sarney, a Alemanha nazista antes da 2ª Guerra Mundial e a reação dos países europeus pós-Guerra Fria da década de 90. Nestas situações os governos dos países citados regularam mais a economia do que costumavam fazer historicamente, atuando mais por meio de empresas públicas e fornecendo subsídios, aumentaram os gastos públicos com maior endividamento, imprimiram moeda, incentivaram a contratação de mais trabalhadores, buscando assim incentivar o crescimento econômico combatendo a recessão desses períodos.

Aplicando-se alguns desses elementos nos ambientes econômicos simulados deste estudo assemelham-se esses ao ambiente brasileiro das décadas de 90 e primeira do século XXI e dos ambientes internacionais citados. Conforme relatado por Gonçalves (2003) e Moosa (2002), os resultados econômicos mais favoráveis após as intervenções e ações governamentais, como as taxas de crescimento do PIB brasileiro que durante o milagre econômico foi de em média 8% e as taxas de desemprego nos níveis históricos mais baixos dos países europeus com média de 3%, reforçam a eficiência e os benefícios de uma intervenção governamental. Além desses resultados econômicos, os governos propiciaram um ambiente político, econômico e institucional mais estável, em economias já desenvolvidas e em desenvolvimento, o que reforça a importância de se estudar tais intervenções e sua percepção pelos gestores das empresas de diversos setores. A volta da economia mundial ao ritmo de crescimento dos últimos anos ainda não se posiciona num horizonte previsível. A recuperação se dará de forma gradual, quando de fato ocorrer.

Quadro 7- Associação entre variáveis econométricas e parâmetros experimentais

Variáveis da econometria	Parâmetros dos experimentos
Efetividade da ação governamental	Subsídios no fornecimento de matéria prima Subsídio no fornecimento de relatórios setoriais Exigência de investimento tecnológico mínimo
Regulação pública	Política de expansão tributária Política de incentivo fiscal aos aumento da capacidade Política de garantia do direito do consumidor Política de regulação ambiental
Consumo público	Produção e fornecimento de matéria prima Produção e fornecimento dos relatórios setoriais
Política de crédito	Crédito subsidiado

Fonte: Elaboração própria do autor.

A desaceleração da demanda geral exerceu forte pressão na redução dos preços das *commodities*. O caso dos preços do petróleo refletiu de forma aguda as perspectivas de menor crescimento econômico. Essa desaceleração foi simulada nos experimentos para testar as reações e tomadas de decisões dos gestores, apresentou-se um cenário de inflação em alta, com atividade econômica em baixa, com aumento dos preços da matéria-prima e da concorrência. O que provocou nos gestores das empresas do Estado misto, por exemplo, uma postura mais inovadora, ao apresentarem projetos para abertura da economia e possibilidade

de exportação, ou subsídio a crédito e incentivo fiscal a aumento dos investimentos em produção e contratação de mão-de-obra, entre outros. (FMI, 2009).

A questão do crédito também foi tratada nos experimentos, enquanto que no Estado neoliberal a política de crédito era livre, no misto o crédito era subsidiado, contudo para recompensar financeiramente o Estado misto, o imposto de renda era sobretaxado em 10%, enquanto que o do neoliberal era a alíquota usual.

Esses acontecimentos na economia real demonstraram a importância de instituições fortes, ativas e eficientes no socorro aos mercados quanto às suas falhas, falhas essas já identificadas em estudos de Microeconomia empírica e artigos sobre a competitividade e estruturas de mercado. (CHIAROMONTE; DOSI, 1991, p. 79).

Distintas condições institucionais criaram oportunidades a todos os gestores, mas foram melhor aproveitadas por algumas empresas que na média investiram mais em Marketing, Pesquisa e Desenvolvimento, contratação de mão de obra e produção, no caso as empresas do Estado misto. Sua conduta diferenciada gerou, a partir de decisões individuais mais assertivas e pró-ativas, resultados superiores à média setorial e de maneira consistente superiores às médias obtidas no outro Estado observado.

Krugman (2008) e Marcovitch (2010) salientam em suas obras a importância das instituições para assegurar o funcionamento do mercado dentro de regras estabelecidas, que reduzam a assimetria de informação e o risco dos agentes, minimizando a probabilidade de crises como a de 2008 se repetirem, ou que o número menor de empresas sofram por não ter acesso igual às informações. Algumas empresas foram mais prejudicadas no período de recessão, enquanto outras enfrentaram as adversidades com maior criatividade e responderam às ameaças com reações inovadoras, que compensaram a contração da demanda e a retração do mercado consumidor. Ou seja, as diferentes estruturais setoriais criadas pelos próprios alunos e distintas condutas perante a adversidade, no sentido de aproveitar melhor as regras institucionais, levaram a resultados econômicos distintos.

No experimento realizado ao longo do 1º semestre de 2009, percebe-se uma conduta distinta entre os agentes atuantes no Estado neoliberal e os atuantes no Estado misto. No segundo caso, a conduta média observada foi de uma maior pró-atividade com uma comunicação

muito maior entre os gestores e o Governo; comunicação essa em sua maioria iniciada pelos próprios gestores que indicaram ver o Governo como um parceiro na busca pelo crescimento econômico setorial.

No caso do Estado neoliberal, os gestores competiram de forma mais isolada e individualizada, sem a criação de parcerias com outros agentes e sem a iniciativa de diálogos com o próprio Governo. A comunicação não foi tão intensa, nem tão efetiva, assim como a busca por melhores políticas não foi praticada de modo perceptível ao longo dos anos de operação entre empresas e governo.

Assim sendo, após o término do primeiro experimento é possível perceber que na média das decisões observadas quanto aos investimentos em produção, marketing, pesquisa e desenvolvimento e preços, o Estado neoliberal obteve resultados abaixo dos observados pelas empresas do Estado misto, que praticaram preços médios menores, com investimentos maiores, maior geração de renda e massa salarial.

Essas diferenças foram substanciais e indicam pontos interessantes para o debate, quanto à efetividade da ação governamental na influência da conduta dos gestores e do seu desempenho econômico. Trazendo mais indicadores que, uma presença do Estado no sentido de orientador e incentivador da indústria pode se tornar mais benéfica e eficiente na geração de crescimento econômico, do que a minimização da participação do Estado na economia como defendem os neoliberais.

No segundo experimento realizado no 1º semestre de 2010, a diferença entre a conduta dos agentes nos dois Estados também foi considerável e perceptível de modo qualitativo e quantitativo. Quanto ao modo qualitativo, foi possível perceber que no Estado neoliberal a cooperação entre empresas da mesma indústria não foi tão efetiva quanto nas indústrias do Estado misto, assim como a procura pelo Governo para apresentar soluções alternativas diante de eventos críticos apresentados, não foi tão constante quanto no outro Estado.

A comunicação entre os gestores das empresas do Estado misto foi mais intensa durante todo o processo de competição, gerando uma cooperação maior com resultados superiores. No caso dos investimentos em Marketing, a diferença foi enorme assim como ocorreu no primeiro experimento, tendo os investimentos médios feitos por empresas no Estado neoliberal ficado

bem abaixo dos realizados por empresas do Estado misto, abaixo cerca de 50% em alguns casos mais extremos.

Já com os investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento não foi possível observar resultados médios tão discrepantes entre os Estados, como os observados no primeiro experimento, contudo, um dado curioso foi a distribuição média de dividendos que no caso do Estado misto também ficou acima da distribuição feita pelas empresas do outro Estado.

Não só entre os Estado foi possível observar diferenças significativas, mas também entre as empresas do mesmo Estado ao longo do primeiro e do segundo ano de operações. Com relação às empresas do Estado neoliberal, percebe-se um comportamento mais agressivo nos investimentos e muito pouco na competição por preços, que se altera consideravelmente na passagem do primeiro para o segundo ano, conforme previu North (1994) que indicou as adaptações dos agentes econômicos ao ambiente no qual estão inseridos.

Nas empresas do Estado misto o comportamento dos investimentos e da concorrência por preço se intensificam cada vez mais ao longo dos oito trimestres, não havendo alteração na direção da conduta dos agentes, mas sim quanto à magnitude das mesmas, pois com a inserção do modelo 2, a maioria absoluta das empresas investiu massivamente em capacidade produtiva e geração de empregos.

A pró-atividade dos gestores das empresas do Estado misto foi premiada por meio da introdução do Modelo 2 de produção, com a possibilidade do uso de 3 turnos, o que trouxe ganhos de escala na produção e nas vendas e um aumento no mercado consumidor com uma maior distribuição de renda e de massa salarial. Esse fato logo fez com que os desempenhos econômicos das empresas do Estado misto se distanciassem dos desempenhos das empresas do outro Estado, que tiveram a iniciativa de solicitar o Modelo 2 de produção só um trimestre depois no caso do experimento de 2009, gerando assim um resultado consideravelmente inferior por dois trimestres; e no caso do experimento de 2010 só 3 trimestres depois.

Os resultados médios dos experimentos trouxeram vestígios quanto às vantagens na aproximação do Estado com o setor industrial, assim como as condutas isoladas observadas de algumas empresas. Aquelas empresas que de modo individual buscaram manter com o Governo uma comunicação mais estreita tiveram um resultado médio superior à indústria na

qual atuavam e também em relação às empresas das outras indústrias, ao tentar entender os processos institucionais em vigor, os eventos críticos que ocorriam e as regras econômico-institucionais pré-existentes.

6 CONCLUSÕES E CONTRIBUIÇÕES

Conforme previram Bain (1959), Heiner (1983), North (1994), Hellman (2000) e Hetherington (2004) em suas hipóteses estruturalistas básicas que propunham que a estrutura do setor traria influência determinante num setor da economia, no Laboratório de Gestão notou-se que para a mesma estrutura de mercado replicada em vários ambientes políticos, institucionais e econômicos diferentes entre si, observaram-se resultados estatisticamente distintos o que traz indícios quanto às condutas notadas serem bem diferentes nesses ambientes, sendo estes de grande influência e importância para o desempenho diverso das empresas simuladas, além de alterações das próprias estruturas setoriais.

Não se tem a pretensão aqui de encerrar a discussão sobre a importância das instituições ou se trazer uma resposta definitiva sobre seu desenho ou influência no desempenho econômico, mas sim ao aproximar literatura gerencial e econômica trazer mais elementos empíricos para essa discussão, que após a crise financeira internacional de 2008 ganhou extrema importância, ao discutir-se uma maior regulação do Estado sobre os Mercados, além de se tentar complementar ambas naquilo em cada uma avançou menos, com um diálogo que muitas vezes se mantém adormecido em Universidades e nos cursos de graduação, pois se observa que na estrutura curricular básica do curso de Economia há pouco ou quase nada das Ciências Gerenciais, enquanto que no curso de Administração há também uma participação relativamente pequena das disciplinas de Economia. A metodologia aqui utilizada não permite generalizar o resultado afirmando, por exemplo, que o Estado misto será sempre mais eficiente que o Estado neoliberal para gerar maior crescimento econômico setorial, ou que a menor participação do Estado na economia não pode trazer benefícios às empresas, gerando maior lucratividade, rentabilidade e resultados de crescimento, ao reduzir a concorrência público-privado.

Neste sentido, trouxeram-se elementos contributivos para as ciências econômicas ao indicar o Laboratório de Gestão como um método educacional complementar ao tradicional, para o ensino e aprendizagem dos novos economistas, futuros planejadores de políticas econômicas, formuladores de políticas públicas e formadores de opinião. Aliando teoria e prática na tentativa de aperfeiçoar a formação dos alunos de graduação, é possível também conduzir relevantes experimentos que serviriam para os próprios educadores melhorarem o foco de

suas disciplinas, sua abordagem didática e os testes de avaliação, para que não fiquem reduzidas a avaliações escritas.

A própria possibilidade de observar e analisar o padrão comportamental dos alunos, com a realização de diferentes ambientes institucionais e econômicos já enriqueceria os elementos perceptíveis dos educadores, ajudando na evolução e atualização das grades curriculares também dos cursos de graduação em Economia.

Para os cursos de Administração não só o Laboratório de Gestão poderia ter participação e presença maiores, mas também os conteúdos de Economia e Econometria, por colaborarem com a formação do futuro gestor, ao ajudá-lo na percepção da importância do monitoramento das variáveis exógenas às empresas, bem como de ter as duas decisões baseadas também nestas teorias e ferramentas analíticas e quantitativas. Não se esquecendo do fato de que o objetivo último de qualquer empresa é atender ao seu consumidor, sem demanda não existiria um porquê para a existência da empresa.

Pelo exposto acima, nota-se do ponto de vista organizacional a importância de utilizar-se de diferentes ferramentas quantitativas analíticas para examinar um objeto de estudo. Não só para obter uma robustez maior em sua análise, mas também para conseguir abarcar um número maior de variáveis observáveis, tanto de dados primários, quanto de secundários. A complementaridade entre a econometria de dados em painel e o Laboratório de Gestão apresentou-se como uma interessante alternativa para futuras análises das teorias econômicas e gerenciais.

Os gestores de organizações públicas e privadas poderiam também utilizar-se dessa metodologia para basear parte de suas decisões e planejamento, pois pelas evidências encontradas neste estudo, as variáveis exógenas sejam elas institucionais, políticas ou econômicas são influentes no desempenho setorial, ajudando a explicar seu comportamento, mudanças nas estruturas setoriais e algumas condutas das empresas. Sendo assim, apresentaram-se aqui contribuições do ponto de vista metodológico e empírico para os gestores e para as organizações.

Espera-se que esta pesquisa sirva também para os formuladores de políticas públicas e os responsáveis pelas revisões e redefinições dos papéis e desenhos das instituições na economia,

pois ao trazer indícios da influência institucional que ora aparece com sinal positivo (influência positiva sobre o desempenho econômico setorial da indústria) ora com sinal negativo, com significância estatística válida, torna-se muito importante avaliar previamente ou criar sistemas de monitoramento de desempenho destas, para que o crescimento econômico não seja limitado por instituições fracas, falhas, limitadas ou distorcidas.

A despeito de todas as limitações presentes em um ambiente laboratorial e nos experimentos apresentados nessa pesquisa, identificaram-se fatores significantes para a importância do papel governamental no sentido de propiciar um ambiente econômico positivo pautado pela estabilidade e por condições favoráveis ao desenvolvimento das empresas.

Com uma abordagem complementar buscou-se trazer o que há de benéfico em cada método para minimizar as falhas e limitações de cada um. No caso da econometria em painel, apesar do não controle do experimentador quanto à coleta dos dados e o não conhecimento completo da metodologia de coleta dos mesmos, usaram-se fontes confiáveis e bases de dados secundárias oficiais que muito colaboraram no momento de se desenhar o experimento; e que permitiram interessantes observações acerca das influências de instituições e das políticas governamentais sobre o setor industrial dos diversos países estudados. Tais bases foram levantadas junto a institutos reconhecidos no mercado, parceiros da Universidade de São Paulo e com idoneidade comprovada, como o Fraser Institute do Canadá, uma organização de pesquisa sem fins lucrativos, apoiada pelas universidades HEC Montreal e University of Victoria. Ao se indicar variáveis-chaves para se inserir em cada ambiente institucional tentou-se modelar da melhor maneira possível, diferentes ambientes para estudar seus efeitos na conduta dos agentes e no desempenho setorial.

Por sua vez a distância do experimentador dessa base de dados secundária garante um não viés e uma validade externa dos resultados econométricos que deve ser considerada. Por outro lado, o método do Laboratório de Gestão, apesar de poder trazer um viés do pesquisador ao se modelar as instituições e se desenhar os eventos críticos e o Estado simulado, possibilita um maior controle da coleta de dados primários.

Com observações quantitativas e qualitativas mais precisas e vivenciáveis, possibilitando-se análises mais detalhadas e aprofundadas das alterações de condutas e seus efeitos sob o

desempenho e complementando os benefícios de um método com os do outros, espera-se ampliar as contribuições do estudo e reduzir as limitações do mesmo.

Portanto, temos na seção da metodologia um diálogo intenso entre a literatura gerencial, com um campo de estudo empírico muito maior em experimentos e simulação através dos jogos de empresas e de maneira mais ampla o Laboratório de Gestão Empresarial e a literatura econômica esta mais acostumada com o uso de modelos estatísticos (econômicos), podendo assim com um intercâmbio metodológico ocorrer o avanço de ambas, para a pesquisa e o ensino nas ciências sociais aplicadas, em uma tentativa de ganhar validade e robustez para as contribuições aqui apresentadas.

Neste estudo obtiveram-se indícios de que a conduta dos gestores foi determinante para o aproveitamento das oportunidades econômicas oferecidas pelos incentivos governamentais. Frente a incentivos simétricos disponíveis a todos os gestores e uma relativa assimetria de informação menor do que a presentes no mundo real dos negócios, observaram-se resultados assimétricos onde somente algumas firmas conseguiram extrair resultados positivos regulares, sendo essas na maior parte do Estado misto.

As consequências e sequelas da crise financeira internacional de 2008 mostraram que um mercado excessivamente livre e com pouca regulação, pode produzir resultados desastrosos para a economia mundial cada vez mais interdependente. Ficam evidências e mostras da necessidade de uma supervisão por parte das autoridades econômicas políticas para se evitar excessos em períodos de alta confiança e liquidez internacional.

No caso do modelo econométrico apresentado neste estudo, a primeira variável significativa no modelo para explicar o desempenho do PIB industrial deflacionado foi: a efetividade da ação governamental, com um coeficiente positivo e significativo. Neste sentido, tem-se um indício de que a presença do Estado na economia pode ser benéfica dentro de alguns critérios e condições; com essa variável que mede a totalidade da implantação de políticas públicas após o seu anúncio, indica que o se o governo é eficaz e ativo em sua comunicação e na prática de se fazer políticas, isto reduziria a assimetria de informação por parte do mercado, que se adaptaria com mais facilidade às mudanças praticadas pelas autoridades.

A variável em questão não indicaria a qualidade dessa ação do governo, apenas se ele é ou não efetivo na implantação de suas políticas anunciadas, por isso não cabe indicar se esse resultado mostra um ponto positivo ou não na economia desses países, mas que quanto maior a efetividade na implantação de Políticas Públicas, maior o desempenho setorial.

Segundo Spence (1986) e Streeten (1993) indicam em seus trabalhos, tal resultado poderia sugerir que as ações governamentais divulgadas previamente pelo governo seriam assimiladas pelos gestores mais facilmente de modo às expectativas dos mesmos estarem de acordo com as futuras políticas do governo, trazendo assim resultados positivos à economia, pois incertezas geradas por anúncios de políticas depois não realizadas trariam prejuízos à economia como um todo.

Quanto à variável proporção de crédito ao mercado em relação ao PIB, tem-se também o maior grau de significância possível a 1%, com o coeficiente apresentando sinal positivo indicando uma relação favorável entre proporção de crédito oferecida ao mercado e desempenho setorial da indústria. Conforme estudos de Mintzberg (1996) e Dalton (1999), tal resultado era esperado, pois quanto maior a oferta de crédito, menor o custo do levantamento de capital para investimentos em produção, o que traria maior eficiência, produtividade e competitividade ao setor, resultando em um superior desempenho setorial da indústria.

A interação entre a variável liberdade para o comércio internacional e a variável controle de capital estrangeiro traz um resultado interessante que dialoga com a literatura e trabalhos como os de Davies e Lyons (1988) e Black (2000). Esses autores trataram da importância das economias em desenvolvimento preocuparem-se com o controle de capital tendo elas um papel específico no comércio internacional, ou de plataformas de exportações, ou de fontes de commodities e produtos industriais de baixo valor agregado.

A importância de se controlar a entrada e saída de capital, segundo esses autores, advém da necessidade desses países evitarem a entrada de capital especulativo (aqui entendido como não Investimento Estrangeiro Direto) e a fuga de capital em épocas de crises financeiras, que aumentam a Vulnerabilidade Externa do país. (FISCHER, SAHAY; VÉGH, 1996a, p. 231). Portanto, para a indústria do país quanto maior fosse o controle de capital e maior a entrada de Investimento Estrangeiro Direto, com a manutenção desse capital no país por algum tempo, melhor seria o desempenho econômico setorial da indústria.

A variável proporção do PIB em despesas governamentais, que são os gastos públicos com despesas e consumo próprio e não investimento público, ou seja, não com bens e serviços públicos para a sociedade trouxe o sinal do coeficiente, segundo Stiglitz (1996) e Streeten (1993), já esperado: negativo. Essa expectativa se deve a uma concorrência cada vez maior do governo com o setor privado por bens e serviços e fatores de produção, inibindo ou dificultando o resultado econômico do setor industrial à medida que o tamanho do Estado cresce e avança sobre o setor privado na economia.

Stiglitz (1996) considera em suas análises a existência de três fatores de produção: trabalho (mão-de-obra), capital (recursos financeiros e tecnologia) e terra (espaço físico) e sendo no curto prazo esses limitados dentro de um país, com o governo crescendo seu consumo e sobrando menos recursos ou de pior qualidade para o setor privado, ter-se-ia um aumento na ineficiência do setor industrial. Tal variável apresentou um grau de significância alto a 1%, demonstrando a importância e relevância de seu resultado para o modelo.

Foi testada também a variável *population*, que é o número de pessoas que vivem no país e que serve como variável *proxy* para o mercado consumidor interno. Ela apresentou o sinal do coeficiente esperado: positivo, indicando uma relação positiva entre a população do país e o desempenho econômico setorial da indústria, com um nível de significância de 1%, o que agrega valor explicativo ao modelo, dado que as outras variáveis não tiveram sua significância nem sinal de coeficiente alterado. Considerando a análise de Stiglitz (1996), tal variável também é relevante neste estudo por ser uma *proxy* para o fator de produção mão-de-obra.

Deveria ser considerada para uma análise mais precisa a proporção da População Economicamente Ativa do país no modelo. A maioria dos países estudados não coleta ou divulga esse dado com metodologias comparáveis, por isso usa-se aqui a variável população que traz algumas evidências de sua importância para a indústria, que é atualmente segundo o FMI (2009) um dos setores mais mão-de-obra intensivo, utilizando uma proporção maior de trabalhador do que de bens de capital, se comparado com os três setores macroeconômicos: agricultura, indústria e serviço,.

Neste sentido, o modelo econométrico contribuiu como um importante instrumento para pesquisa e análise da conduta de gestores frente às decisões tomadas pelo governo, trazendo evidências do quão relevante é para o crescimento setorial contínuo a relação entre governo e empresas.

O diálogo desse método de pesquisa com o Laboratório de Gestão apresentou pontos de tangência e de intrínseco diálogo, pois a partir dos dados das simulações feitas, encontrou-se que: quando o governo agiu da forma positiva e economicamente eficiente, a conduta das empresas refletiu este ambiente positivo gerando recuperação do crescimento setorial, observada também nos indicadores de desempenho.

O tema torna-se particularmente relevante no momento em que se viveu uma importante turbulência internacional em decorrência da crise financeira global. A presença ativa do governo revela-se necessária em alguns casos e condições, para gerenciar a crise de confiança no próprio governo, diante da ameaça de desaparecimento de empresas em diferentes setores da economia, reduzindo incertezas e assimetrias de informação, além de desentendimentos quanto às regras institucionais. (CARLIN *et al.*, 2001; GONÇALVES, 2003; HETHERINGTON, 2004).

Este estudo tentou contribuir tanto para a literatura das Ciências Econômicas como para a literatura da Administração. No primeiro caso, apresentou-se aos educadores e pesquisadores em Economia uma ferramenta de ensino e aprendizagem usada predominantemente pelos cursos de Administração: o Laboratório de Gestão. Podendo ser utilizada pelos cursos de economia, para um melhor aproveitamento dos ensinamentos teóricos fornecidos ao longo de todo o curso a partir de experimentos e simulações, não só de ambientes institucionais e políticos, mas para se analisar outros tipos de condutas dos agentes econômicos e teorias já apresentadas.

Um exemplo de teoria econômica que trabalha com experimentos e simulações é a Teoria dos Jogos. Sua literatura assim como a complexidade analítica avançou muito, mas a maioria dos experimentos e simulações relatadas trabalha com 2 ou 3 agentes e uma matriz de *payoffs* também limitada normalmente a dois 2 resultados possíveis por combinação de decisões. (KAHN, 1989).

Neste sentido, o Laboratório de Gestão poderá contribuir muito para as Ciências Econômicas por permitir um número quase que ilimitado de participantes. Havia em 2009 uma limitação computacional do número de empresas e indústrias, já superada em 2010, com uma nova versão do simulador organizacional do Laboratório de Gestão cuja plataforma está na web e permite um número ilimitado de participantes, com uma possibilidade muito maior de rodadas e resultados finais plausíveis, além de uma observação comportamental mais detalhada e minuciosa (dentre as inúmeras variáveis microeconômicas, quantitativas, de decisão e de resultados, passíveis de análise).

Obteve-se também um avanço no campo da Administração ao indicar evidências empíricas e elementos qualitativos quanto à importância das variáveis macroeconômicas, para que as tomadas de decisão baseadas na análise destas tivessem o efeito esperado de crescimento econômico setorial, com resultados de eficiências mercadológica, operacional e financeira superiores ao longo do tempo e crescimento do Lucro Líquido e Taxa Interna de Retorno.

Tão importante quanto conhecer e saber controlar as variáveis endógenas à empresa é saber reconhecer e analisar as variáveis exógenas, sejam elas institucionais, políticas, macroeconômicas, microeconômicas, da estrutura setorial ou das condutas das empresas concorrentes, para identificar se as decisões tomadas e sua própria conduta terão os efeitos desejados e esperados.

7 LIMITAÇÕES E PROPOSIÇÕES PARA NOVOS ESTUDOS

As limitações presentes neste estudo podem ser objeto de avanço futuro: ampliar o número de experimentos feitos, tendo em vista que os dados deste estudo foram coletados em dois únicos semestres, em simulações com um total de 8 trimestres de decisões cada, o que ainda assim fornece um limitado número de observações, seja quanto ao número de indústrias, de empresas ou de resultados de desempenho.

Outra limitação importante a ser citada seria a existência de um único simulador para tais apurações de resultados e de determinações de conseqüências e testes a partir das decisões empresariais, apesar da alteração do algoritmo base do simulador que foi modificado com a possibilidade dos gestores tomarem as decisões de modo on-line, com os resultados saindo quase que imediatamente. Além desta, uma barreira a ser indicada seria que tal estudo foi feito considerando apenas alunos do curso de graduação em Administração da FEA/USP, o que pode trazer algum viés à análise feita, já que a amostra é restrita a um único ambiente educacional.

Para próximos estudos, pretende-se envolver alunos do curso de graduação em Economia para se observar e analisar a conduta destes estudantes ao atuarem como agentes decisores do rumo da economia, dando oportunidade para que os mesmos testem seus conhecimentos teóricos adquiridos ao longo do curso.

Uma variação dos experimentos poderia ser alcançada invertendo-se a ordem dos modelos políticos no segundo experimento, com as empresas começando a atuar no Estado misto e passando a atuar no Estado neoliberal, para testar se há mudanças nos resultados das eficiências, Lucro Líquido e Taxa Interna de Retorno.

Ao juntar alunos de graduação em Administração e alunos de graduação em Economia, o campo de estudo poderá ser enriquecido em seus elementos observáveis, na diversidade de agentes com diferentes modelos mentais e mais hipóteses serão levantadas quanto à aplicabilidade da ferramenta Laboratório de Gestão no ensino dessas duas ciências, com novas conclusões sendo encontradas.

Dois importantes temas econômicos que poderão ser abordados em estudos futuros: a transição de uma economia de ambiente neoliberal para um ambiente misto ou vice-versa, exposto à concorrência internacional e de que forma tal fato viria afetar a estrutura setorial, a conduta dos gestores e o desempenho das empresas; e como elas se comportariam com a entrada de novos concorrentes ao longo do experimento.

Os próximos estudos poderiam também utilizar-se de alunos de graduação e de pós-graduação, da FEA/USP e de outras instituições para reduzir o viés da amostra. Estimulando a participação de alunos do intercâmbio da Universidade de São Paulo, ou até mesmo realizando simulações remotas, com alunos em outros países, para buscar identificar diferenças de cultura e sociedade.

Ampliando assim a base de gestores, de modo a torná-la mais heterogênea, poder-se-ia reduzir os vieses não observáveis e não controlados nos experimentos aqui realizados.

Outra possibilidade é ampliar a base de dados dos países utilizada no método econométrico, usando, por exemplo, países da OCDE – Organização para Cooperação do Desenvolvimento Econômico, que agrupa os países mais ricos do mundo, para assim realizar uma análise comparada dos resultados entre países latino-americanos e desta organização.

Há ainda a possibilidade de se usar outras formas de análise metodológica e à medida que a ciência econométrica avançar, usar modelos de regressão mais avançados e eficientes, que possam corrigir eventuais falhas do estudo. Ou até mesmo usar outros softwares computacionalmente mais completos e com uma possibilidade maior de corrigir e controlar eventuais problemas e limitações das amostras.

O outro importante tema passível de estudo seria analisar se a importância de intervenções econômicas por parte do governo tem seus efeitos ou resultados diminuídos por conta de haver uma maior interação de atores econômicos, frente a um maior número de variáveis exógenas, não passíveis de controle por parte do governo local.

A própria capacidade analítica limitada do autor foi um obstáculo para que a pesquisa se tornasse mais completa, bem como a possibilidade de que informações e observações

qualitativas e quantitativas tenham passado despercebidas, por mais atento que o autor pudesse estar aos resultados e evidências produzidos pelos experimentos.

REFERÊNCIAS

AGHION, Philippe; SCHANKERMAN, Mark. *A model of market enhancing infrastructure*, *CEPR Discussion Paper* 2462, London: CEPR. 2000.

AGHION, Philippe; HOWITT, Paul. *A Model of Growth through Creative Destruction*. *Econometrica*, v. 60. 1992.

ALLEN, Pierre. *Evolution, Innovation and Economics* in DOSI *et al.*; *Technical Change and Economic Theory*. London: Francis Pinter, 1988.

ALMOND, George; VERBA, Sam. *The civic culture: political attitudes and democracy in five nations*. Princeton: Princeton University Press, 1963.

_____. *The civic culture revisited*. Boston: Brown, 1980.

ANNUAL REPORT. Relatório econômico mundial feito pelo Fundo Monetário Internacional. Disponível em www.imf.org. Último acesso em Julho de 2010.

ARTHUR, Brian. *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*. Michigan: Ann Arbor, The University of Michigan Press, 1994.

BAIN, Joe. *Industrial organization*. John Wiley & Sons. Inc. Press. 1959.

BASU, Kaushik; PATTANAIK, Prasanta; SUZUMARA, Kotaro. *Choice, welfare and development*. Oxford: Clarendon Press, 1995.

BIANCHI, Ana Maria; SILVA FILHO, Gilberto. Economistas de Avental Branco: Uma Defesa do Método Experimental na Economia. *Revista de Economia Contemporânea*, Rio de Janeiro, 5(2): p. 129-154. jul./dez. 2001.

BLACK, Bernard. *The legal and institutional preconditions for strong securities markets*, *Olin Program in Law and Economics*, Working Paper 179, Stanford Law School (forthcoming in *UCLA Law Review*), 2000.

BOERI, Tito. *Structural Change, Welfare Systems, and Labour Reallocation*. Oxford: Oxford University Press, 2000.

BROWN, David; EARLE, John. *Competition and firm performance: Lessons from Russia*, *CEPR Discussion Paper* 2444, London: CEPR, 2000.

BUITER, Willem. *Predation to accumulation? The second decade of transition in Russia*, *Economics of Transition*. Oxford: Oxford Press, vol.8(3): p.603-622, 2000.

CAMP, Roderic. *Citizen views of democracy in Latin America*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 2001.

CAREY, John. *The reelection debate in Latin America*. *Latin American Politics and Society*. *American Political Science Review*, v. 45, n. 1: p. 119-134, 2003.

CARLIN, Wendy; FRIES, Stephen; SCHAFFER, Mark; SEABRIGHT, Paul. *Competition and enterprise performance in transition economies: Evidence from a cross-country survey*. Mimeo, Junho, 2000.

CARLIN, Wendy; HASKEL, Jonathan; SEABRIGHT, Paul. *Understanding 'the essential fact about capitalism: Markets, competition and creative destruction*. *National Institute Economic Review*, No.175 (Janeiro): p. 67-84, 2001.

CHALMERS, Douglas. *The politicized state in Latin America*. In: MALLOY, J. (Ed.). *Authoritarianism and corporatism in Latin America*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 1977.

CHANDLER, Alfred. *Strategy and Structure*. New York: Doubleday, Anchor Books Edition. 1966.

_____. *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.

CHIAROMONTE, Francesca; DOSI, Giovanni. *The Micro Foundations of Competitiveness and their Macroeconomic Implications*, in: Foray, D., Freeman, C. (eds.); *Technology and the Wealth of Nations: the dynamics of constructed advantages*. London: Pinter, 1991.

CLIFTON, Joseph. Concorrência e a Evolução do Modo de Produção Capitalista. *Cambridge Journal of Economics*; vol. 1: p. 135-151, 1977.

COASE, Ronald. *The market for goods and the market for ideas*. *The American Economic Review*, vol. 64, No. 2, p. 384-391. Publicado por: American Economic Association. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/1816070>. Maio, 1974.

_____. *The Institutional Structure of Production*. C. Ménard e M. M. Shirley (eds.). *Handbook of New Institutional Economics*, p. 31-39. Netherlands: Springer, 2008.

COMMANDER, Simon; DUTZ, Mark; STERN, Nicholas. *Restructuring in transition economies: Ownership, competition and regulation*, Paper for ABCDE, Washington, DC: The World Bank, mimeo. 1999.

COWLING, Keith. *Industrial policy in Europe: Theoretical perspectives and practical proposals*. Washington, DC: The World Bank, mimeo. April, 1999.

CROZIER, Michel; HUNTINGTON, Simon; WATANUKI, John. *The crisis of democracy: report on the countries?*. Princeton: Princeton University Press, 1975.

CROZIER, Michel. *La transición del paradigma burocrático a una cultura de gestión pública*. *Revista del Clad, Reforma y Democracia*. Caracas, jan. 1996.

DALTON, Russell. *Political support in advanced industrial democracies*. In: NORRIS, P. (Ed.). *Critical citizens: global support for democratic government*. New York: Oxford University Press, 1999.

DAVIES, Simon; LYONS, Bob. *Introduction* in DAVIES, S. *et al. Economics of Industrial Organization*; London: Longman; pp. 1-25, 1988.

DEGEN, Riden. **O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial**. São Paulo: McGraw-Hill, 1989.

DELLA PORTA, Donatella. *Social capital, beliefs in government, and political corruption*. In: PHARR, S.; PUTNAM, R. D. (Eds.). *Disaffected democracies: what's troubling the trilateral countries?* Princeton: Princeton University Press, 2000.

DIAMOND, Larry. *Developing democracy: toward consolidation*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1999.

DORNBUSCH, Rudiger. *Políticas de ajuste y pobreza*. In: BID, Washington, José Núñez del Arco, 1995. **ENCUESTA LATINOBARÓMETRO** 1996.

DOSI, Georg. *Technological Paradigms and Technological Trajectories: a suggested interpretation of determinants and direction of technical change*. **Research Policy**, v.11. (3); Junho; pp. 147-62, 1982.

DOSI, Georg; FABIANI, Simon. *Convergence and Divergence in the Long-Term Growth of Open Economies*. in: Silverberg , G. & Soete, L. (eds.), op. cit. Harrod, R., *An Essay in Dynamic Theory*, Economic Journal, v. 49, 1989.

DOSI, Georg; EGIDI, Michael. *Substantive and Procedural Uncertainty: an Exploration of Economic Behaviours in Changing Environments*. **Journal of Evolutionary Economics**, abril, 1991.

DOSI, Georg. *Technical Change and Industrial Transformation*. Londres: Macmillan. 1994.

DRUCKER, Peter. **Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios**. 5. ed. São Paulo: Pioneira. 1998.

_____. **Desafios gerenciais para o século XXI**. São Paulo: Pioneira. 1999.

DUCH, Raymond.; TAYLOR, Michael. *Post materialism and the economic condition. American Journal of Political Science*, v. 37, n. 3, p. 747-779, 1993.

EASTON, Dan. *The political system: an inquiry into the state of political science*. New York: Alfred A. Knopf, 1953.

EGGERTSSON, Thráinn. *Economic Behavior and Institutions. Cambridge Surveys of Economic Literature*, Cambridge: CUP, 1990.

ELSNER, Wolfram; GROENEWEGEN, John. *Industrial Policies after 2000*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 2000.

ERICSON, Richard. *The Russian economy: Market in form but “Feudal” in content*. Mimeo, 2000.

EVANS, Peter. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press, 1995.

FARHI, Maryse. Crédito, mercado de capitais e perspectivas de crescimento. In: **Política Econômica em Foco**. Campinas: I.E. Unicamp, n. 2, set.-dez, 2003.

_____. As repercussões da volatilidade financeira. In: **Política Econômica em Foco**. Campinas: I.E. Unicamp, n. 1, mai.- ago, 2003.

FISCHER, Stanley; SAHAY, Ratna; VÉGH, Carlos. *Economies in transition: The beginnings of growth. American Economic Review*, vol.86 (2), pp.229-233, 1996a.

_____. *Stabilization and growth in transition economies: The early experience. Journal of Economic Perspectives*, vol.10 (2), pp.45-66. , 1996b.

_____. *From transition to market: Evidence and growth prospects*. In Part I of Salvatore Zecchini (ed), *Lessons from the Economic Transition: Central and Eastern Europe in the 1990s*, OECD and Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, pp.79-101, 1997.

FOCUS, Relatório Focus do Banco Central do Brasil sobre a conjuntura econômica brasileira. Disponível em www.bacen.gov.br. Último acesso em Julho de 2010.

FRASER, The Institute. Relatório econômico, político e institucional do órgão de pesquisa ligado ao governo do Canadá. Disponível em www.fraserinstitute.org. Último acesso em agosto de 2010.

FRYDMAN Roman; GRAY, Cheryl; HESSEL, Marek; RAPACZYNSKI Andrzej. *Ownership and hard budget constraints in transition economies*, *Economics of Transition*, vol.8(3), pp.577-601, 2000.

FUKUYAMA, Francis. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. London: Hamish Hamilton, 1995.

GEROSKY, Peter. *Competition Policy and the Structure-Performance Paradigm* in DAVIES, S. *et al*; op.cit.;166-191, 1988.

GONÇALVES, Reinaldo. **A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

GOSENPUD, Jim; WASHBUSH, Bob. *Predicting Simulation Performance: Differences Between Groups and Individuals*. *Development In Business Simulation & Experiential Exercises*, Vol. 18, pp.44-48. Reimpresso em The Bernie Keys Library, disponível em <http://www.absel.org>, 1991.

GREENE, William. *Econometric Analysis*. (6th ed.) New Jersey: Pearson Prentice Hall, 2008.

GRIGORIAN, David; MARTINEZ, Albert. *Industrial growth and quality of institutions: What do (transition) economies have to gain from the rule of law?*. World Bank Working Paper 2475, Washington, DC: The World Bank, 2001.

GRINDLEY, Peter. *Standards, Strategy and Policy: Cases and Stories*. Oxford University Press, New York, 1996.

GUIMARÃES, Eduardo. **Organização Industrial: A Necessidade de uma Teoria**. PPE; 9(2); RJ; pp. 517-24. 1979.

HARE, Paul. *Shortage and the soft budget constraint*. Ch.11 in Planning, Shortage, 2000.

_____. *Trade policy during the transition: Lessons from the 1990s*. **The World Economy**, forthcoming, 2001.

HART, Olivier. *Firms, Contracts and Financial Structure*. Oxford: Clarendon Press, 1995.

HAVRYLYSHYN, Oleh; VAN ROODEN, Ron. *Institutions matter in transition, but so do policies*. **IMF Working Paper**, WP/00/70, Washington, DC: International Monetary Fund. 2000.

HEINER, Ryan. *The Origin of Predictable Behavior*. **American Economic Review**, v. 73, 1983.

HELLMAN, Joel; SCHANKERMAN, Mark. *Intervention, corruption and capture: The nexus between enterprises and the state*. **Economics of Transition**, vol.8 (3), pp.545- 576, 2000.

HELLMAN, Joel; JONES, Geraint; KAUFMAN, Daniel. 'Seize the State, Seize the Day'- *State capture, corruption and influence in transition*. **Policy Research Working Paper 2444**, Washington, DC: The World Bank. 2000.

HETHERINGTON, Marc. *The political relevance of political trust*. **American Political Science Review**, v. 92, n. 4, p. 791-808, 1998.

_____. *The effect of political trust on the presidential vote, 1968-96*. **American Political Science Review**, v. 93, n. 2, p. 311-326, 1999.

_____. *Why trust matters: declining political trust and the demise of American liberalism*. Princeton: Princeton University Press, 2004.

ICHIKAWA, Edson. Jogos de empresas: pressupostos, mitos e fatos. In: **ENANPAD**, 20, Angra dos Reis. Anais do XX ENANPAD. v. 3, p. 217- 226, 1996.

IGLESIAS, Enrique. *Reforma econômica y reforma social: visión integral*. BID, *Social reform and poverty*, 1993.

INGLEHART, Ronald. *Modernization and post modernization: cultural, economic, and political change in societies*. Princeton: Princeton University Press, 1997.

_____. *World values surveys and European values surveys, 1981-1984, 1990-1993, and 1995-1997 (dataset and codebook)*. Ann Arbor, Michigan: Inter-University Consortium for Political and Social Research, Study n. 2790, 2000.

KAHN, Alfred. *The Economics of Regulation: Principles and Institutions*. Cambridge: MIT Press, 2nd Ed. 1989.

KALECKI, Michal. *Theory of Economic Dynamics*. Londres: Allen & Unwin, 2004.

KENNEDY, Paul. *The Rise and Fall of the Great Powers*. London: Unwin Hyman, 1988.

KERNAGHAN, Kenneth. *Empowerment and Public Administration*. *Canadian Public Administration*, v. 35, n. 2, 1994.

KEYNES, John. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Londres: Macmillan, 1982.

KISSLER, Leo; HEIDEMANN, Francisco. Governança pública: novo modelo regulatório para as relações entre Estado, mercado e sociedade? **Revista de Administração Pública**. Rio de Janeiro: v. 40 (3): p.479-99, Maio/Jun, 2006.

KLIKSBERG, Bernardo. *Redesigning the State profile for social and economic development and change*. *International Review of Administrative Sciences*, jun. 1994.

KNABBEN, Bernardo; FERRARI, Rodrigo. A simulação estratégica como alternativa de treinamento para a tomada de decisão. *Revista de Negócios*, v.2, n1, p. 31-38, 1996.

KNIGHT, Frank. *Risk, uncertainty and profit*. Boston: Houghton Mifflin, 1921.

KORNAI, János. *The Socialist System: Political Economy of Communism*. Princeton: Princeton University Press, 1992.

KRUGMAN, Paul. *A country is not a company*. Boston: Harvard Business Press, fev. 1996.

_____. *The return of depression economics and the crisis of 2008*. Londres: Penguin. 2008.

LAFFONT, James; TIROLE, Jeffrey. *A Theory of Incentives and Procurement in Regulation*. Cambridge: MIT Press, 1993.

LAGOS, Marta. *A road with no return?* *Journal of Democracy*, v. 14, n. 2, p. 163-173, 2003.

_____. *Between stability and crisis in Latin America*. *Journal of Democracy*, v. 12, n. 1, p. 137-45, 2001.

_____. *Latin America's smiling mask*. *Journal of Democracy*, v. 8, n. 3, p. 125-138, 1997.

LANDES, David. *The Wealth and Poverty of Nations*. London: Little, Brown and Company, 1998.

LATINOBARÓMETRO. Informe resumido Latinobarómetro 2008: *la democracia y la economía*. Disponível em: www.latinobarometro.org. Último acesso em Julho de 2010.

LINZ, Susan; KRUEGER, Gary. *Enterprise restructuring in Russia's transition economy: Formal and informal mechanisms*, *Comparative Economic Studies*, vol. XXXX (2), pp.5-52. 1998.

LISTHAUG, Ola. *The dynamics of political trust*. In: KLINGEMANN, H. D.; FUCHS, D. (Eds.). *Citizens and the state*. Oxford: Oxford University Press, 1995.

LOPES, Mario; WILHELM, Pedro. Um modelo de treinamento de liderança através de técnicas de simulação empresarial. **Revista de Negócios**, v.2, n1, p. 43 – 52, 1996.

LUCAS, Robert. *Studies in Business Cycle Theory*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 1981.

MAINWARING, Simon.; SCULLY, Timoty. *Introduction: party systems in Latin America*. In: MAINWARING, S.; SCULLY, T. (Eds.). *Building democratic institutions: party systems in Latin America*. Stanford: Stanford University Press, 1995.

MARCOVITCH, Jacques. A crise mundial e a construção do futuro. **Revista USP** [online], n.85, p. 6-15. ISSN 0103-9989. 2010.

MARTINELLI, Dante. Os jogos de empresas na formação de administradores: uma visão crítica. **Anais do XII ENANPAD**, v. 2, p. 925-944, 2000.

MATTAR, Fauze. **Avaliação do ensino de Administração: modelo conceitual e aplicação**. Disponível em: <http://fauze.com.br/artigo22.htm>, 1988. Último acesso em dezembro de 2009.

MAYHEW, David. *Congress: the electoral connection*. New Haven: Yale University Press, 1974.

MCMILLAN, John. *Markets in transition*. Capítulo 6 de David Kreps e Kenneth Wallis (eds), *Advances in economics and econometrics: theory and applications*, Seventh World Congress of the Econometric Society, vol. 2, Cambridge: CUP, 1997.

MINTZBERG, Henry. *Managing Government. Government Management. Harvard Business Review*, maio-jun, 1996.

_____. *Musings on management. Harvard Business Review*, jul.-ago. 1996.

MOOSA, Imad. *Foreign direct investment: theory, evidence, and practice*. Houndmills, Basingstoke, Hampshire; New York: Palgravem, 2002.

MORIN, Edgard. *El astro errante*. Buenos Aires: La Nación. 1993.

MULLER, Edward; SELIGSON, Mitchell. *Civic culture and democracy: the question of causal relationships*. *American Political Science Review*, v. 88, n. 3, p. 645-52, 1994.

NELSON, Richard; WINTER, Sidney. *An Evolutionary Theory of Technical Change*. Cambridge: HUP, 1977.

_____. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1982.

NEWTON, Kenneth. *Social and political trust in established democracies*. In: NORRIS, P. (Ed.). *Critical citizens: global support for democratic government*. New York: Oxford University Press, 1999.

NIVEIROS, Sofia; LOPES, Marcos; KOPITTKE, Bruno. Avaliação comportamental dos participantes dos jogos de empresas em relação aos seus grupos de trabalho. **Revista de Negócios**. V. 4 n.1, p. 31-38, 1999.

NORRIS, Pippa. *Introduction: the growth of critical citizens?*. In: NORRIS, P. (Ed.). *Critical citizens: global support for democratic government*. New York: Oxford University Press, 1999a.

_____. *Institutional explanations for political support*. In: NORRIS, P. (Ed.). *Critical citizens: global support for democratic government*. New York: Oxford University Press, 1999b.

NORTH, Douglass. *Institutions*. *Journal of Economic Perspectives*, v. 5, n. 1, winter, p. 97-112, 1991.

_____. *Economic performance through time. The American Economic Review*, v. 84, n. 3, jun., p. 359-68, 1994.

NYE, Joseph; ZELIKOW, Paul; KING, Darek. *Why people don't trust government*. Cambridge: Harvard University Press, 1997.

O'DONNELL, Guilherme. *El impacto de la globalización econômica en las estrategias de reforma institucional y normativa*. Banco Interamericano de Desenvolvimento, 1996.

_____. *Delegative democracy. Journal of Democracy*, v. 5, n. 1, p. 55-69, 1994.

PAVITT, Keith; *Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory*. R. Policy; vol. 13, 1984.

PAYNE, James. *Democracies in development: politics and reform in Latin America*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2002.

PHARR, Susan. *Officials' misconduct and public distrust: Japan and the trilateral democracies*. In: *Perspective of the World*, London: Fontana Press (originalmente publicado em francês, 1979).

POSSAS Mario. **Estruturas de Mercado em Oligopólio**. São Paulo: Hucitec, 1985.

_____. **Dinâmica da Economia Capitalista**. São Paulo: Brasiliense, 1987a.

_____. **A Dinâmica da Economia Capitalista: uma abordagem teórica**. São Paulo: Brasiliense, 1987b.

_____. **Em Direção a um Paradigma Microdinâmico: A Abordagem Neo-Schumpeteriana**. Campinas: UNICAMP; mimeo, 1988.

POSSAS, Mario; CARVALHO, Eneas. **Competitividade Internacional: Um Enfoque Teórico**. Mimeo, 1991.

PRZEWORSKI, Adam. *Some problems in the study of transitions to democracy*. In: O'DONNELL, G.; SCHMITTER, P. C.; WHITEHEAD, L. (Eds.). *Transitions from authoritarian rule: comparative perspectives*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1986.

_____. *Sustainable democracy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.

PUTNAM, Robert. *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. Princeton: Princeton University Press, 1993.

_____. *Bowling alone: the collapse and revival of American community*. New York: Simon and Schuster, 2000.

PUTNAM, Robert; PHARR, Susan; DALTON, Russell. *What's troubling the trilateral democracies?* In: PHARR, S.; PUTNAM, R. D. (Eds.). *Disaffected democracies: what's troubling the trilateral countries?*. Princeton: Princeton University Press, 2000.

RAISER, Martin; DI TOMMASO, Maria; WEEKS, Melvin. *The measurement and determinants of institutional change: Evidence from transitional economies*, EBRD Working Paper 60, London: EBRD, 2000.

RAPACZYNSKI, Andrzej. *The roles of the state and the market in establishing property rights*. *Journal of Economic Perspectives*, vol.10 (2), pp.87-103, 1996.

REID, Gavin. *Theories of Industrial Organization*. London: Basil Blackwell, 1987.

RIZZIERI, Juarez Alexandre. **Introdução à Economia**. In: PINHO, Diva Benevides. VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval. *Manual de Economia*. 3. ed. São Paulo: Saraiva p. 653, 1998.

ROBERTS, John. *The Triumph of the West*. London: BBC, 1985.

ROBERTS, Kenneth; WIBBELS, Erik. *Party systems and electoral volatility in Latin America: a test of economic, institutional, and structural explanations*. *American Political Science Review*, v. 93, n. 3, p. 575-590, 1999.

ROLAND, Gérard. *Transition and economics: Politics, markets, and firms*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 2000.

ROLAND, Gérard; VERDIER, Thierry. *Law enforcement and transition*. CEPR Discussion Paper 2501, London: CEPR, 2000.

SACHS, Jeffrey; WARNER, Andrew. *Economic convergence and economic policies*. NBER Working Paper 5039, Cambridge, Massachusetts: NBER, 1995.

_____. *Fundamental sources of long-run growth*. *American Economic Review*, vol.87 (2) (*Papers and Proceedings*), p. 184-188, 1997.

SAUAIA, Antonio Carlos Aidar. Jogos de empresas: aprendizagem vivencial. In: ENANPAD, 14, Belo Horizonte. **Anais do XIV ENANPAD**, v. 3, p. 77-92, 1990.

_____. **Satisfação e aprendizagem em jogos de empresas**: contribuições para a Educação Gerencial. Tese de Doutorado – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, p. 273, 1995.

_____. Monografia Racional. **Anais do I SEMEAD** – Seminários em Administração, PPGA/FEA/USP/SP. Volume 01, Setembro, p.276-94, 1996.

_____. *Individual Achievement vs. Team Performance: An Empirical Study with Business Games*. *Developments in Business Simulation and Experiential Learning*, V. 31, p. 154-9. Reimpresso em The Bernie Keys Library, disponível em <http://www.absel.org>, 2004.

_____. **Laboratório de Gestão**: simulador organizacional, jogo de empresas e pesquisa aplicada. Barueri: Manole, 1 ed., 2008.

_____. **Laboratório de Gestão:** simulador organizacional, jogo de empresas e pesquisa aplicada. Barueri: Manole, 2 ed., 2010.

SAUAIA, Antonio; KALLÁS, David. O Dilema Cooperação-Competição em Mercados Concorrenciais: o Conflito do Oligopólio Tratado em um Jogo de Empresas. **Revista de Administração Contemporânea**, 1a. Edição Especial, p.77-101, 2007.

SCHAFFER, Mark. *Do firms in transition economies have soft budget constraints?: A reconsideration of concepts and evidence.* **Journal of Comparative Economics**, vol.26 (1), p.80-103, 1998.

SCHERER, Mark. **Industrial Market Structure and Economic Performance.** Chicago: Rand McNally, 1970.

SCHOTTER, Andrew. **The Economic Theory of Social Institutions.** Cambridge: Cambridge University Press, MIT Press, 1981.

SCHUMPETER, Joseph. **Capitalism, socialism, and democracy.** New York: Harper and Brothers, 1947.

_____. **The Theory of Economic Development.** London:Oxford University Press, 1934.

SELIGSON, Mitchell. *The impact of corruption on regime legitimacy: a comparative study of four Latin American countries.* **Journal of Politics**, v. 64, n. 2, p. 408-433, 2002.

SIFFERT FILHO, Nelson. **A Economia dos Custos de Transação.** In: Revista do BNDES. Rio de Janeiro, V. 2, N. 4, 1991.

SILVERBERG, Gerald; VERSPAGEN, Bart. *Learning, Innovation and Economic Growth: a Longrun Model of Industrial Dynamics.* Cambridge: MIT Press, **Industrial and Corporate Change**, v. 3, 1994.

SIMON, Herbert. *From Substantive to Procedural Rationality.* In: Hahn, F.; Hollis, M. (eds.). **Philosophy and Economic Theory.** Oxford: Oxford University Press, 1979.

SOLOW, Robert. *The labor market as a social institution*. In: The Royer Lectures. Berkeley, University of California, 1989.

SPENCE, Michael. *Cost Reduction, Competition and Industry Performance*. In STIGLIZ, J.E. e MATHEWSON, G.F. (eds); *New Developments in the Analysis of Market Structure*; London: MacMillan, 1986.

STIGLITZ, Joseph. *Some lessons from the East Asian Miracle*. In: *Research observer*. The World Bank, ago, 1996.

STREETEN, Paul. *Market and States: against minimalism*. *World Development*, v. 21, n.8, 1993.

TEECE, David; PISANO, Gary; SHUEN, Amy. *Dynamic Capabilities and Strategic Management*, *Strategic Management Journal*, 18, forthcoming, 1997.

WEYLAND, Kurt. *Neopopulism and neoliberalism in Latin America: unexpected affinities*. *Studies in Comparative International Development*, v. 31, n. 3, p. 3-31, 1996.

_____. *The politics of corruption in Latin America*. *Journal of Democracy*, v. 9, n. 2, p. 108-121, 1998.

WILLIAMSON, Oliver. *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press: New York, 1985.

ZYLBERSZTAJN, Décio. **Estruturas de Governança e Coordenação do Agribusiness: Uma aplicação da Nova Economia das Instituições**. Tese de Livre-Docência: Universidade São Paulo/USP, São Paulo, Brasil, 1995.

_____. **Organização ética: um ensaio sobre comportamento e estrutura das organizações**. *Revista de Administração Contemporânea*, 6(2), p. 123-143, 2002.

APÊNDICES

Apêndice 1 - *Doing Business*- Ranking decrescente da qualidade do ambiente para fazer negócios criado pelo Banco Mundial.

Economia	Ano	Classificação	Economia	Ano	Classificação
Afeganistão	2008	161	Brunei	2008	83
Afeganistão	2009	162	Brunei	2009	88
África do Sul	2008	35	Bulgária	2008	44
África do Sul	2009	32	Bulgária	2009	45
Albânia	2008	135	Burkina Faso	2008	164
Albânia	2009	86	Burkina Faso	2009	148
Alemanha	2008	20	Burundi	2008	174
Alemanha	2009	25	Burundi	2009	177
Angola	2008	169	Butão	2008	122
Angola	2009	168	Butão	2009	124
Antígua e Barbuda	2008	39	Cabo Verde	2008	137
Antígua e Barbuda	2009	42	Cabo Verde	2009	143
Arábia Saudita	2008	24	Camarões	2008	158
Arábia Saudita	2009	16	Camarões	2009	164
Argélia	2008	130	Camboja	2008	150
Argélia	2009	132	Camboja	2009	135
Argentina	2008	102	Canadá	2008	8
Argentina	2009	113	Canadá	2009	8
Armênia	2008	41	Catar	2008	38
Armênia	2009	44	Catar	2009	37
Austrália	2008	10	Cazaquistão	2008	80
Austrália	2009	9	Cazaquistão	2009	70
Áustria	2008	23	Chade	2008	176
Áustria	2009	27	Chade	2009	175
Azerbaijão	2008	97	Chile	2008	36
Azerbaijão	2009	33	Chile	2009	40
Bahamas	2008	51	China	2008	90
Bahamas	2009	55	China	2009	83
Bangladesh	2008	104	Cingapura	2008	1
Bangladesh	2009	110	Cingapura	2009	1
Barém	2008	17	Colômbia	2008	66
Barém	2009	18	Colômbia	2009	53
Belarus	2008	115	Comores	2008	152
Belarus	2009	85	Comores	2009	155
Bélgica	2008	16	Congo, República Democrática do	2008	181
Bélgica	2009	19	Congo, República Democrática do	2009	181
Belize	2008	69	Congo, República do	2008	178
Belize	2009	78	Congo, República do	2009	178
Benin	2008	157	Coreia	2008	22
Benin	2009	169	Coreia	2009	23
Bolívia	2008	149	Costa Rica	2008	118
Bolívia	2009	150	Costa Rica	2009	117
Bósnia-Herzegovina	2008	117	Cote d'Ivoire	2008	155
Bósnia-Herzegovina	2009	119	Cote d'Ivoire	2009	161
Botsuana	2008	52	Croácia	2008	107
Botsuana	2009	38	Croácia	2009	106
Brasil	2008	126	Dinamarca	2008	5
Brasil	2009	125	Dinamarca	2009	5
Djibuti	2008	153	Guatemala	2008	116

Djibuti	2009	153	Guatemala	2009	112
Dominica	2008	70	Guiana	2008	95
Dominica	2009	74	Guiana	2009	105
Egito, República Árabe do	2008	125	Guiné	2008	172
Egito, República Árabe do	2009	114	Guiné	2009	171
El Salvador	2008	77	Guiné Equatorial	2008	165
El Salvador	2009	72	Guiné Equatorial	2009	167
Emirados Árabes Unidos	2008	54	Guiné-Bissau	2008	179
Emirados Árabes Unidos	2009	46	Guiné-Bissau	2009	179
Equador	2008	133	Haiti	2008	147
Equador	2009	136	Haiti	2009	154
Eritreia	2008	173	Honduras	2008	134
Eritreia	2009	173	Honduras	2009	133
Eslováquia	2008	37	Hong Kong, China	2008	4
Eslováquia	2009	36	Hong Kong, China	2009	4
Eslovénia	2008	64	Hungria	2008	50
Eslovénia	2009	54	Hungria	2009	41
Espanha	2008	46	Iêmen	2008	123
Espanha	2009	49	Iêmen	2009	98
Estados Unidos da América	2008	3	Ilhas Marshall	2008	86
Estados Unidos da América	2009	3	Ilhas Marshall	2009	93
Estônia	2008	18	Ilhas Salomão	2008	85
Estônia	2009	22	Ilhas Salomão	2009	89
Etiópia	2008	109	Índia	2008	120
Etiópia	2009	116	Índia	2009	122
Federação Russa	2008	112	Indonésia	2008	127
Federação Russa	2009	120	Indonésia	2009	129
Fiji	2008	34	Irã	2008	138
Fiji	2009	39	Irã	2009	142
Filipinas	2008	136	Iraque	2008	146
Filipinas	2009	140	Iraque	2009	152
Finlândia	2008	13	Irlanda	2008	7
Finlândia	2009	14	Irlanda	2009	7
França	2008	32	Islândia	2008	11
França	2009	31	Islândia	2009	11
Gabão	2008	143	Israel	2008	30
Gabão	2009	151	Israel	2009	30
Gâmbia	2008	128	Itália	2008	59
Gâmbia	2009	130	Itália	2009	65
Gana	2008	82	Jamaica	2008	62
Gana	2009	87	Jamaica	2009	63
Geórgia	2008	21	Japão	2008	12
Geórgia	2009	15	Japão	2009	12
Grécia	2008	106	Jordânia	2008	94
Grécia	2009	96	Jordânia	2009	101
Grenada	2008	73	Kiribati	2008	75
Grenada	2009	84	Kiribati	2009	79
Kuwait	2008	49	Nova Zelândia	2008	2
Kuwait	2009	52	Nova Zelândia	2009	2
Laos	2008	162	Omã	2008	57
Laos	2009	165	Omã	2009	57
Lesoto	2008	119	Oman	2008	74
Lesoto	2009	123	Oman	2009	77
Letônia	2008	26	Países Baixos	2008	27
Letônia	2009	29	Países Baixos	2009	26

Líbano	2008	98	Palau	2008	88
Líbano	2009	99	Palau	2009	91
Libéria	2008	167	Panamá	2008	76
Libéria	2009	157	Panamá	2009	81
Lituânia	2008	28	Papua Nova Guiné	2008	89
Lituânia	2009	28	Papua Nova Guiné	2009	95
Luxemburgo	2008	45	Paraguai	2008	108
Luxemburgo	2009	50	Paraguai	2009	115
Macedônia	2008	79	Peru	2008	53
Macedônia	2009	71	Peru	2009	62
Madagascar	2008	151	Polónia	2008	72
Madagascar	2009	144	Polónia	2009	76
Malaísia	2008	25	Portugal	2008	43
Malaísia	2009	20	Portugal	2009	48
Malauí	2008	131	Puerto Rico	2008	31
Malauí	2009	134	Puerto Rico	2009	35
Maldivas	2008	68	Quénia	2008	78
Maldivas	2009	69	Quénia	2009	82
Mali	2008	160	Quirguistão	2008	99
Mali	2009	166	Quirguistão	2009	68
Marrocos	2008	129	Reino Unido	2008	6
Marrocos	2009	128	Reino Unido	2009	6
Maurícias	2008	29	República Centro-Africana	2008	180
Maurícias	2009	24	República Centro-Africana	2009	180
Mauritânia	2008	166	República Checa	2008	65
Mauritânia	2009	160	República Checa	2009	75
México	2008	42	República Dominicana	2008	110
México	2009	56	República Dominicana	2009	97
Micronésia	2008	121	România	2008	47
Micronésia	2009	126	România	2009	47
Moçambique	2008	139	Ruanda	2008	148
Moçambique	2009	141	Ruanda	2009	139
Moldávia	2008	92	Samoa	2008	56
Moldávia	2009	103	Samoa	2009	64
Mongólia	2008	55	Santa Lúcia	2008	33
Mongólia	2009	58	Santa Lúcia	2009	34
Montenegro	2008	84	São Tomé e Príncipe	2008	177
Montenegro	2009	90	São Tomé e Príncipe	2009	176
Namíbia	2008	48	São Vicente e Granadinas	2008	61
Namíbia	2009	51	São Vicente e Granadinas	2009	66
Nepal	2008	111	Seicheles	2008	93
Nepal	2009	121	Seicheles	2009	104
Nicarágua	2008	96	Senegal	2008	168
Nicarágua	2009	107	Senegal	2009	149
Niger	2008	171	Serra Leoa	2008	163
Niger	2009	172	Serra Leoa	2009	156
Nigéria	2008	114	Sérvia	2008	91
Nigéria	2009	118	Sérvia	2009	94
Noruega	2008	9	Síria	2008	145
Noruega	2009	10	Síria	2009	137
Sri Lanka	2008	103	Tanzânia	2008	124
Sri Lanka	2009	102	Tanzânia	2009	127
St. Kitts e Nevis	2008	63	Timor Leste	2008	170
St. Kitts e Nevis	2009	67	Timor Leste	2009	170
Suazilândia	2008	100	Togo	2008	159

Suazilândia	2009	108	Togo	2009	163
Sudão	2008	142	Tonga	2008	40
Sudão	2009	147	Tonga	2009	43
Suécia	2008	14	Trinidad e Tobago	2008	71
Suécia	2009	17	Trinidad e Tobago	2009	80
Suíza	2008	15	Tunísia	2008	81
Suíza	2009	21	Tunísia	2009	73
Suriname	2008	141	Turquia	2008	60
Suriname	2009	146	Turquia	2009	59
Tadjiquistão	2008	156	Ucrânia	2008	144
Tadjiquistão	2009	159	Ucrânia	2009	145
Tailândia	2008	19	Uganda	2008	105
Tailândia	2009	13	Uganda	2009	111
Taiwan, China	2008	58	Uruguai	2008	113
Taiwan, China	2009	61	Uruguai	2009	109
Uzbequistão	2008	140	West Bank y Gaza	2008	132
Uzbequistão	2009	138	West Bank y Gaza	2009	131
Vanuatu	2008	67	Zâmbia	2008	101
Vanuatu	2009	60	Zâmbia	2009	100
Venezuela	2008	175	Zimbábue	2008	154
Venezuela	2009	174	Zimbábue	2009	158
Vietnã	2008	87			
Vietnã	2009	92			

Fonte: Banco Mundial, 2009.

Legenda: Ordem decrescente, sendo o melhor colocado a classificação 1.

Apêndice 2 - Testes F que serviram como base para o teste de falha preditiva (*Chow Predictive*)

Soma dos quadrados dos resíduos	Graus de liberdade	Observações por país	Teste F	p-Valor	Países
1,2875	34	390			Amostra como um todo
1,0254	33	362	1,3236	0,1547	Antigua e Barbado
1,3265	33	362	0,4312	0,9652	Argentina
1,0254	33	362	1,3985	0,1452	Bahamas
1,3345	33	362	0,4785	0,9452	Bolívia
1,3587	33	362	0,2514	0,9978	Brasil
1,3021	33	362	0,2785	0,9956	Chile
1,2564	33	362	0,6952	0,7954	Colômbia
1,2784	33	362	0,1985	0,9998	Costa Rica
1,2854	33	362	0,3125	0,9987	República Dominicana
1,2548	33	362	0,5021	0,9352	Equador
1,1985	33	362	1,2321	0,2014	El Salvador
1,2415	33	362	0,6521	0,8254	Guiana
1,2564	33	362	0,3965	0,9852	Haiti
1,2845	33	362	0,1254	0,9999	Honduras
1,2845	33	362	0,1145	0,9999	Jamaica
1,2548	33	362	0,7845	0,7021	México
1,2548	33	362	0,4321	0,9784	Nicarágua
1,2546	33	362	0,5800	0,8874	Panamá
1,2658	33	362	0,2101	0,9998	Paraguai
1,2548	33	362	0,6952	0,7952	Peru
1,2745	33	362	0,2745	0,9985	Suriname
1,1985	33	362	1,1145	0,2154	Trinidad e Tobago
1,2054	33	362	1,2745	0,1985	Uruguai
1,2546	33	362	0,5845	0,8875	Venezuela

Nota: Como nenhum p-valor ficou abaixo de 0,1, afirma-se que a um nível de significância de 10%, nenhum país da amostra é capaz de viesar a mesma, de modo a alterar os resultados obtidos pelo Modelo Geral e pelos Modelos Simplificados.

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados econométricos do STATA.

Apêndice 3 - Resultados dos preços praticados pelas empresas participantes na simulação do 1º semestre de 2009. (em \$)

ESTADO NEOLIBERAL - INDÚSTRIAS 1 e 3								
EMPRESAS	T01	T02	T03	T04	T05	T06	T07	T08
1	6,30	6,25	6,30	6,15	6,15	6,28	6,20	5,35
2	6,40	6,29	6,35	6,43	6,60	7,10	6,60	6,29
3	6,19	6,19	6,25	6,25	6,25	6,25	6,25	6,33
4	6,25	6,30	6,30	6,30	6,00	6,25	6,20	6,20
5	6,25	6,30	6,27	6,40	6,47	6,52	6,60	6,60
6	6,30	6,30	6,30	6,32	6,35	6,35	6,24	6,35
7	6,38	6,38	6,42	6,52	6,60	6,60	6,65	6,29
8	6,35	6,25	6,20	6,20	6,20	6,30	6,25	6,25
MÉDIA	6,30	6,28	6,29	6,32	6,32	6,45	6,37	6,20
1	5,89	5,97	5,94	5,69	5,74	5,89	5,79	5,74
2	6,10	6,05	6,07	5,82	5,79	5,77	5,90	6,40
3	6,20	6,19	6,37	6,25	5,57	5,8	6,38	6,20
4	5,90	5,89	5,69	5,69	5,69	5,89	5,89	5,69
5	6,65	6,75	6,70	6,50	6,00	5,85	5,75	5,78
6	6,40	6,20	5,90	5,95	6,05	6,20	6,20	6,6
MÉDIA	6,19	6,17	6,11	5,98	5,80	5,90	5,98	6,06
MÉDIA		ANO 1		6,20		ANO 2		6,19
ESTADO MISTO - INDÚSTRIAS 2 e 4								
EMPRESAS	T01	T02	T03	T04	T05	T06	T07	T08
1	6,19	6,19	6,25	6,25	6,25	6,31	6,10	6,10
2	6,20	6,20	5,80	5,95	5,80	5,80	5,80	6,10
3	6,40	6,29	6,35	6,39	6,37	5,50	6,06	6,30
4	6,30	6,30	6,35	6,30	6,32	6,08	5,80	5,80
5	6,35	6,35	6,13	6,14	6,30	6,41	5,88	6,10
6	6,35	6,24	6,13	6,18	6,25	6,25	5,96	5,90
7	6,15	6,15	6,15	6,15	6,20	6,80	6,15	6,30
8	6,20	6,28	6,29	6,29	6,29	6,45	6,40	6,20
MÉDIA	6,26	6,25	6,18	6,20	6,22	6,20	6,01	6,10
1	6,39	6,30	6,40	6,45	6,50	6,55	6,55	6,39
2	6,27	6,27	6,27	6,65	6,60	6,6	6,60	6,00
3	6,40	5,99	5,99	6,19	6,49	6,49	6,20	6,09
4	6,38	6,40	6,50	6,50	6,55	6,00	6,10	6,25
5	6,35	6,40	6,10	5,95	5,95	6,05	5,90	5,65
MÉDIA	6,35	6,27	6,25	6,34	6,41	6,32	6,27	6,07
MÉDIA		ANO 1		6,26		ANO 2		6,20

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.

Apêndice 4 - Resultados dos dividendos distribuídos pelas empresas participantes na simulação do 1º semestre de 2009. (em mil \$)

ESTADO NEOLIBERAL - INDÚSTRIAS 1 e 3								
EMPRESAS	T01	T02	T03	T04	T05	T06	T07	T08
1	50	70	70	30	30	10	90	50
2	29	50	60	60	60	60	50	10
3	0	40	33	33	33	33	33	250
4	56	50	50	60	60	(930)	70	70
5	35	5	0	20	20	10	10	57
6	53	47	40	15	15	70	100	65
7	53	30	50	30	30	80	50	100
8	0	40	40	40	40	200	300	50
MÉDIA	46	41.558	49	36	36	-58.375	87.875	85
1	53	55	50	75	75	55	75	150
2	0	0	0	0	0	0	9.8	500
3	0	0	100	0	0	0	0	1.500
4	0	70	140	0	0	0	0	280
5	55	0	0	0	0	0	204	337
6	0	0	70	30	30	0	0	0
MÉDIA	54.325	62.750	90	52.500	52.500	55	96.507	232
MÉDIA		ANO 1		54.016		ANO 2		33.728
ESTADO MISTO - INDÚSTRIA 2 e 4								
EMPRESAS	T01	T02	T03	T04	T05	T06	T07	T08
1	30	10	45	20	20	30	30	400
2	5	10	10	30	30	50	200	250
3	10	0	15	100	100	100	150	410
4	53	40	0	72	72	100	200	300
5	20	20	100	10	10	0	20	200
6	20	49	23	15	15	15	0	0
7	20	40	20	0	0	0	0	53
8	25	0	10	10	10	15	20	20
MÉDIA	22.958	28.275	31.953	36.807	36.807	51.666	10.333	6.867
1	25	30	90	150	150	125	300	230
2	16	109	36	45	45	152	221	283
3	0	70	30	0	0	0	0	108
4	0	1	55	106	106	150	300	496
5	24	25	25	100	100	-800	300	1.100
MÉDIA	21.687	50.056	47.350	100.250	100.250	-93.004	280.447	71.149
MÉDIA		ANO 1		42.418		ANO 2		69.689

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.

Apêndice 5 - Resultados dos lucros líquidos obtidos pelas empresas participantes na simulação do 1º semestre de 2009. (em \$)

ESTADO NEOLIBERAL - INDÚSTRIAS 1 e 3								
EMPRESAS	T01	T02	T03	T04	T05	T06	T07	T08
1	88.063	175.98	-21.287	220.132	116.458	177.939	47.302	65.097
2	67.279	142.428	73.709	-415.05	58.156	138.121	33.559	392.751
3	108.284	161.862	20.908	180.965	432.027	245.088	33.057	22.075
4	86.672	148.211	43.623	151.185	151.656	171.475	182.854	260.754
5	130.352	40.797	(148.127)	-2.606	77.939	142.323	108.353	127.128
6	37.938	230.752	14.273	48.571	64.532	6.938	99.576	9.825
7	35.261	169.245	41.958	149.578	112.489	293.565	50.516	151.734
8	70.478	160.004	-136.464	(601.182)	324.015	186.046	103.368	7.499
MÉDIA	78.041	150.471	-13.926	20.949	16.7159	170.187	82.323	129.608
1	126.131	226.232	-17.902	175.343	255.966	-94.992	330.357	124.708
2	(342.195)	203.077	-43.734	51.186	126.752	14.8	347.736	(724.196)
3	-30.684	117.933	-55.709	104.665	21.865	210.979	50.459	470.969
4	33.531	244.142	83.918	155.736	126.013	149.528	457.908	406.001
5	-398.317	49.083	10.739	72.261	101.636	124.207	337.57	346.93
6	-5.935	136.165	18.267	52.109	(1,075,582)	158.249	440.028	344.357
MÉDIA	-102.912	162.772	-73.600	101.883	126.446	109.594	325.298	124.368
MÉDIA	ANO 1		49.567		ANO 2		154.313	
ESTADO MISTO - INDÚSTRIAS 2 e 4								
EMPRESAS	T01	T02	T03	T04	T05	T06	T07	T08
1	28.425	92.191	89.696	47.792	246.178	118.811	630.079	333.115
2	114.804	84.093	-214.36	-100.092	298.563	551.253	436.458	523.798
3	-279.2	158.7	45.174	79.836	120.007	139.127	587.755	361.728
4	51.647	69.861	-626.659	72.655	144.464	426.157	595.786	603.254
5	36.597	58.161	51.825	17.46	149.784	68.683	208.674	345.404
6	8.759	129.579	-40.414	-28.793	72.783	(1,227,104)	120.856	460.556
7	83.204	152.995	-26.06	-96.635	197.955	-253.9	93.439	114.919
8	90.353	42.698	-74.731	4.012	236.01	83.156	279.789	385.862
MÉDIA	59.112	89.939	-92.518	-30.320	175.676	231.198	369.105	391.080
1	33.376	162.739	19.925	141.946	380.616	131.126	138.851	105.435
2	85.87	124.064	62.449	57.751	292.463	400.535	197.989	197.54
3	-238.348	152.322	-171.157	-694.699	14.222	213.936	231.723	144.244
4	-64.391	-44.756	170.31	115.583	193.241	320.214	434.464	354.045
5	73.51	97.508	204.459	317.346	508.563	293.837	374.792	395.765
MÉDIA	-89.788	98.375	28.919	-12.415	277.821	271.930	275.564	249.872
MÉDIA	ANO 1		48.240		ANO 2		280.281	

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.

Apêndice 6 - Resultados dos volumes de vendas obtidos pelas empresas participantes na simulação do 1º semestre de 2009. (em unidades de produto)

ESTADO NEOLIBERAL - INDÚSTRIAS 1 e 3								
EMPRESAS	T01	T02	T03	T04	T05	T06	T07	T08
1	436.757	499.243	437.399	500.681	458.881	585.71	583.135	806.329
2	409.596	500.404	475.183	94.595	477.351	465.425	503.176	611.399
3	495.853	573.100	441.919	537.414	576.164	713.836	637.000	613.000
4	385.946	495.495	409.02	524.851	690.703	711.408	657.614	769.952
5	462.292	412.708	415	318.456	417.38	497.058	453.851	521.688
6	441.72	523.597	341.136	402.072	417.241	523.622	522.457	611.644
7	444.525	565.475	457.365	505.675	446.579	603.887	457.789	718.975
8	402.446	492.871	405.023	191.373	675.000	669.425	533.414	529.586
MÉDIA	433.916	498.542	365.491	384.390	438.228	597.809	464.009	571.273
1	619.46	659.091	545.808	713.875	628.62	679.076	903.726	1,189,100
2	474.871	582.333	469.053	604.946	699.000	710.701	823.332	596.000
3	466.000	600.000	468.522	413.014	611.207	607.757	495.399	934.049
4	582.629	759.000	709.862	724.586	708.707	725.837	965.595	1,325,000
5	447.928	410.769	328.691	348.715	482.481	639.295	712.815	865.401
6	369.645	487.355	620.000	609.223	155.971	485.213	820.000	804.97
MÉDIA	375.108	356.818	420.426	569.060	391.813	641.313	650.281	600.015
MÉDIA		ANO 1		425.553		ANO 2		540.975
ESTADO MISTO - INDÚSTRIA 2 e 4								
EMPRESAS	T01	T02	T03	T04	T05	T06	T07	T08
1	422.324	497.685	447.113	410.294	557.625	495.407	868.553	853.242
2	431.000	404.625	441.000	356.82	773.163	1,253,963	1,202,438	1,172,376
3	365.696	553.926	375.315	418.183	455.438	888.857	1,146,027	865.164
4	442.333	437.984	193.792	417.215	453.741	890.000	1,318,288	1,208,822
5	346.235	392.02	414.528	408.296	480.548	440.85	870.917	857.677
6	351.000	421.000	327.872	311.434	416.773	114.002	562.342	1,030,567
7	403.139	454.955	406.656	327.323	456.41	215.422	458.366	622.718
8	466.000	404.625	379.494	396.314	506.178	434.243	729.896	835.917
MÉDIA	247.622	393.460	318.151	384.151	520.495	358.137	698.015	806.943
1	383.902	471.723	394.114	422.964	424.898	537.887	657.27	704.867
2	417.558	457.821	433.378	404.311	665.657	796.34	748.583	1,355,982
3	241.000	408.000	383.57	130.487	332.4	543.257	614.681	636.939
4	351.000	450.000	363.191	356.218	394.637	846.716	825.000	794.667
5	450.171	445.146	683.612	670.245	858.075	1,049,671	1,203,192	1,239,236
MÉDIA	250.445	275.110	468.574	396.845	585.817	642.620	454.696	712.157
MÉDIA		ANO 1		342.433		ANO 2		596.822

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.

Apêndice 7 - Resultados das participações de mercado obtidas pelas empresas participantes na simulação do 1º semestre de 2009. (em %)

ESTADO NEOLIBERAL - INDÚSTRIAS 1 e 3								
EMPRESAS	T01	T02	T03	T04	T05	T06	T07	T08
1	12,55	12,29	12,93	16,28	11,03	12,28	13,41	15,56
2	11,77	12,32	14,05	3,08	11,48	9,76	11,57	11,80
3	14,25	14,11	13,07	17,48	13,85	14,96	14,65	11,83
4	11,09	12,20	12,09	17,07	16,61	14,91	15,12	14,86
5	13,29	10,16	12,27	10,36	10,03	10,42	10,44	10,07
6	12,70	12,89	10,09	13,08	10,03	10,98	12,01	11,80
7	12,78	13,92	13,52	16,44	10,74	12,66	10,53	13,87
8	11,57	12,13	11,98	6,22	16,23	14,03	12,27	10,22
MÉDIA	13,00	12,50	12,50	12,50	12,50	12,50	12,50	12,53
1	20,92	18,84	17,37	20,91	19,13	17,65	19,14	20,81
2	16,04	16,64	14,93	17,72	21,27	18,47	17,44	10,43
3	15,74	17,15	14,91	12,10	18,60	15,79	10,49	16,35
4	19,68	21,69	22,59	21,22	21,57	18,86	20,45	23,19
5	15,13	11,74	10,46	10,21	14,68	16,61	15,1	15,14
6	12,49	13,93	19,73	17,84	4,75	12,61	17,37	14,09
MÉDIA	16,66	16,66	16,66	16,66	16,66	16,66	16,66	16,66
MÉDIA		ANO 1		14,70		ANO 2		14,70
ESTADO MISTO - INDÚSTRIAS 2 e 4								
EMPRESAS	T01	T02	T03	T04	T05	T06	T07	T08
1	13,08	13,95	14,97	13,47	13,6	10,47	12,14	11,46
2	13,35	11,34	14,77	11,71	18,86	26,50	16,8	15,74
3	11,33	15,53	12,57	13,73	11,11	18,78	16,01	11,62
4	13,70	12,28	6,49	13,70	11,07	18,81	18,42	16,23
5	10,73	10,99	13,88	13,40	11,72	9,31	12,17	11,52
6	10,87	11,8	10,98	10,22	10,17	2,41	7,86	13,84
7	12,49	12,76	13,62	10,75	11,13	4,55	6,40	8,36
8	14,44	11,34	12,71	13,01	12,35	9,18	10,20	11,23
MÉDIA	12,49	12,49	12,49	12,49	12,50	12,50	12,50	12,50
1	20,82	21,13	17,46	21,32	15,88	14,25	16,23	14,9
2	22,65	20,51	19,19	20,38	24,88	21,10	18,49	28,66
3	13,07	18,27	16,99	6,58	12,42	14,40	15,18	13,46
4	19,04	20,16	16,09	17,95	14,75	22,44	20,38	16,79
5	24,42	19,94	30,28	33,78	32,00	27,81	29,72	26,19
MÉDIA	20,00	20,00	20,00	20,00	19,98	20,00	20,00	20,00
MÉDIA		ANO 1		16,25		ANO 2		16,24

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.

Apêndice 8 - Resultados dos preços praticados pelas empresas participantes na simulação do Estado misto do 1º semestre de 2010. (em \$)

INDÚSTRIA 1								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	6.15	6.30	6.40	6.80	6.56	6.65	6.40	6.40
2	6.45	6.50	5.90	6.30	6.40	6.00	5.90	5.90
3	5.80	6.09	6.12	6.24	5.55	6.20	5.45	5.45
4	6.45	6.45	6.50	6.50	6.85	6.95	7.10	7.00
5	6.50	6.10	6.25	6.40	6.80	6.80	6.60	6.30
6	6.48	6.16	6.48	6.54	7.00	6.50	6.10	6.20
7	6.35	6.35	6.35	6.25	6.32	6.45	6.50	6.80
8	5.60	5.90	5.90	6.05	6.35	6.35	5.95	5.90
9	6.80	6.80	7.10	7.25	7.25	7.00	7.00	5.70
10	6.50	6.45	6.60	6.70	6.99	6.99	6.99	6.99
11	6.40	6.80	6.40	6.50	6.60	6.80	6.80	7.00
12	6.55	6.50	6.60	7.10	7.10	7.10	7.20	7.20
MÉDIA	6.34	6.37	6.38	6.55	6.65	6.65	6.50	6.40
INDÚSTRIA 3								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	6.40	6.53	6.53	6.53	6.45	6.60	6.70	6.20
2	6.20	6.30	6.30	6.50	6.60	6.64	6.64	5.99
3	6.15	6.45	6.25	6.79	6.79	6.89	6.99	6.79
4	6.00	6.10	6.30	6.62	6.80	6.80	6.55	6.80
5	6.40	7.00	7.30	7.15	7.15	7.34	7.25	6.59
6	6.20	6.29	6.34	6.29	6.43	6.45	6.39	6.45
7	6.80	6.50	6.28	6.50	6.80	6.50	6.50	6.50
8	6.20	6.20	6.20	6.23	6.28	6.32	6.38	6.38
9	6.80	6.40	7.00	7.00	6.60	6.65	6.65	6.30
10	6.53	6.53	6.75	6.99	7.34	6.99	6.89	6.40
MÉDIA	6.37	6.43	6.53	6.66	6.72	6.72	6.69	6.44
INDÚSTRIA 6								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	6.40	6.49	6.55	6.60	6.70	7.10	6.99	7.10
2	6.19	6.89	6.89	6.89	7.09	7.29	7.09	6.99
3	6.40	6.50	6.45	6.55	6.79	6.90	7.30	7.50
4	6.43	6.35	6.35	7.00	7.25	7.25	7.50	7.70
5	6.20	6.15	6.12	6.22	6.27	6.15	6.05	5.50
6	7.05	6.50	6.89	6.99	6.90	6.25	6.10	5.74
7	6.42	6.52	6.30	6.99	7.49	7.99	7.49	7.47
MÉDIA	6.44	6.49	6.51	6.75	6.93	6.99	6.93	6.86
	MÉDIA ANO 1			6.49	MÉDIA ANO 2			6.87

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.

Apêndice 9 - Resultados dos preços praticados pelas empresas participantes na simulação do Estado neoliberal do 1º semestre de 2010. (em \$)

INDÚSTRIA 2								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	6.43	6.19	6.14	6.19	6.37	6.34	6.28	5.33
2	5.77	5.95	6.13	6.31	6.65	6.40	6.22	6.17
3	6.00	6.00	6.00	6.10	6.20	6.49	6.19	6.05
4	5.80	6.05	5.75	6.00	6.10	5.00	4.80	4.40
5	6.00	6.50	6.50	6.30	6.30	6.70	5.90	4.00
6	5.80	5.85	5.85	5.95	6.15	6.35	6.35	6.15
7	6.20	5.95	5.93	5.93	5.98	5.93	6.10	5.95
8	5.10	7.30	5.79	6.12	5.89	6.05	6.05	6.12
9	6.20	6.38	6.10	6.35	6.30	6.35	5.50	6.00
10	6.40	6.25	6.25	6.25	6.21	6.21	6.21	6.25
11	6.43	6.30	6.33	6.20	6.20	6.60	6.32	6.20
12	6.45	6.45	6.40	6.50	6.30	6.35	6.35	6.15
MÉDIA	6.05	6.26	6.10	6.18	6.22	6.23	6.02	5.73
INDÚSTRIA 4								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	6.35	6.00	5.90	5.75	4.99	4.99	5.20	5.15
2	6.30	6.00	5.20	5.50	5.25	5.40	5.70	5.50
3	5.98	5.98	5.98	5.19	5.59	5.59	5.39	5.39
4	5.90	6.00	5.70	5.50	5.85	5.85	6.10	6.15
5	6.23	5.20	5.49	5.70	6.15	6.25	5.25	5.25
6	6.15	5.59	5.59	5.19	5.59	5.59	5.79	5.89
7	6.40	6.20	6.10	5.99	5.90	5.90	5.90	5.80
8	6.00	6.20	5.60	5.50	6.75	5.20	5.75	5.30
9	5.85	5.85	5.65	5.60	5.60	5.60	4.89	4.99
MÉDIA	6.13	5.89	5.69	5.55	5.74	5.60	5.55	5.49
INDÚSTRIA 5								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	6.35	6.55	6.55	6.59	6.70	6.85	7.15	7.90
2	6.50	6.54	6.30	6.80	6.30	6.80	6.70	6.80
3	6.40	6.40	6.46	6.60	7.29	7.50	7.75	8.00
4	6.40	6.47	7.00	6.85	7.00	7.19	7.50	8.00
5	8.00	7.00	7.05	7.30	7.40	8.00	8.00	8.00
6	6.40	6.50	8.00	6.15	6.15	6.30	6.40	6.80
7	6.43	6.90	6.60	6.80	6.87	7.45	8.00	8.00
MÉDIA	6.64	6.62	6.85	6.73	6.82	7.16	7.36	7.64
MÉDIA ANO 1				6.31	MÉDIA ANO 2			6.33

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.

Apêndice 10 - Resultados dos investimentos em marketing realizados pelas empresas participantes na simulação do Estado misto do 1º semestre de 2010. (em mil \$)

INDÚSTRIA 1								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	300	300	300	300	200	500	670	851
2	246	370	170	380	380	750	600	900
3	300	315	330	347	620	800	1.600	2.200
4	288	374	486	400	550	400	500	500
5	270	300	330	250	200	300	400	500
6	300	600	200	600	50	200	300	500
7	280	350	350	350	400	700	750	900
8	350	350	350	350	200	100	300	150
9	312	400	300	400	350	500	500	500
10	300	500	500	480	350	700	550	750
11	400	480	500	350	350	350	450	600
12	285	305	400	412	475	475	1	800
MÉDIA	302.633	387.107	351.456	384.958	343.750	481.250	635	762.625
INDÚSTRIA 3								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	400	425	400	400	450	800	900	1
2	293	279	350	369	1.030	400	1.200	600
3	300	400	400	1	500	500	200	500
4	300	244	239	250	250	250	200	300
5	340	400	450	500	300	400	400	650
6	226	265	365	400	300	600	400	800
7	100	350	550	350	350	250	150	350
8	252	245	300	308	400	450	450	700
9	150	350	100	1	150	800	600	850
10	250	350	350	400	250	350	500	500
MÉDIA	261.195	330.936	350.490	497.823	398.015	480	500	625
INDÚSTRIA 6								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	350	400	150	225	500	600	710	1.355
2	600	490	500	650	900	1.200	1	1
3	410	450	350	200	620	800	600	1.300
4	232	303	500	300	344	800	800	1.200
5	470	325	120	300	400	1	1	500
6	268	281	309	378	416	600	700	700
7	300	400	600	1	100	500	500	530
MÉDIA	375.919	378.590	361.326	436.267	468.737	785.714	758.571	940.794
	MÉDIA ANO 1			368.025	MÉDIA ANO 2			638.454

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.

Apêndice 11 - Resultados dos investimentos em marketing realizados pelas empresas participantes na simulação do Estado neoliberal do 1º semestre de 2010. (em mil \$)

INDÚSTRIA 2								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	240	300	550	400	700	600	800	1
2	304	350	700	250	250	400	450	700
3	300	400	400	450	400	500	250	900
4	250	175	200	400	700	1.500	1	1
5	350	200	150	300	275	300	600	900
6	300	420	400	400	200	450	800	500
7	450	450	450	500	600	700	1.500	1.500
8	400	400	350	450	600	700	800	800
9	288	374	411	432	518	570	627	941
10	300	340	246	252	327	500	1	1
11	300	350	400	500	400	450	500	1
12	300	150	300	300	200	1	400	1
MÉDIA	315.233	325.783	379.873	386.217	430.978	639.234	727.324	936.820
INDÚSTRIA 4								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	200	100	100	100	400	500	100	400
2	350	70	100	200	450	500	450	350
3	300	300	350	400	500	500	1.300	1.800
4	252	250	325	350	380	440	530	600
5	250	300	250	350	350	350	150	200
6	350	350	350	420	270	300	450	450
7	300	260	150	350	160	350	330	290
8	264	277	264	293	350	100	450	600
9	300	300	250	300	350	450	450	350
MÉDIA	285.111	245.244	237.668	307.004	356.667	387.778	467.778	560
INDÚSTRIA 5								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	300	300	150	338	300	320	350	500
2	400	150	300	300	400	400	400	400
3	240	400	400	400	450	450	650	300
4	264	264	290	319	63	350	400	200
5	400	300	560	700	400	600	800	1
6	300	350	200	300	300	450	450	600
7	243	291	293	295	280	340	305	400
MÉDIA	306.722	293.666	313.360	379.002	313.413	415.714	479.286	485.714
MÉDIA ANO 1				323.188	MÉDIA ANO 2			543.532

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.

Apêndice 12 - Resultados dos investimentos em pesquisa e desenvolvimento realizados pelas empresas participantes na simulação do Estado misto do 1º semestre de 2010. (em mil \$)

INDÚSTRIA 1								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	200	200	200	150	50	200	0	0
2	165	120	40	100	200	150	75	0
3	112	123	123	123	100	100	100	0
4	210	231	277	400	200	100	20	0
5	165	170	60	150	75	30	10	0
6	150	150	200	200	200	0	0	0
7	150	150	150	100	200	150	0	0
8	100	150	100	100	100	50	200	100
9	500	500	450	450	300	250	150	0
10	270	100	100	100	230	25	0	0
11	100	120	100	200	400	200	200	0
12	150	168	172	177	200	100	100	100
MÉDIA	189.375	181.921	164.463	187.627	187.917	112.917	71.250	16.667
INDÚSTRIA 3								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	200	200	200	200	200	200	150	100
2	146	119	100	215	515	10	10	100
3	200	150	250	200	400	500	50	50
4	205	168	171	176	150	150	100	50
5	150	200	150	150	100	100	100	150
6	200	220	220	220	200	200	150	0
7	75	0	150	100	200	180	380	0
8	150	151	200	250	300	400	200	200
9	210	100	100	150	50	50	1	0
10	150	150	80	0	50	30	0	0
MÉDIA	168.697	145.911	162.167	166.234	216.507	182	114.100	65
INDÚSTRIA 6								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	300	300	100	225	250	200	200	200
2	250	245	250	300	200	400	0	0
3	300	300	450	400	300	100	50	0
4	145	189	300	100	262	300	200	0
5	280	445	445	300	500	0	0	0
6	155	165	173	181	202	206	216	100
7	250	350	472	700	300	500	50	0
MÉDIA	240.056	285.008	312.976	315.285	287.823	243.723	102.337	42.857
	MÉDIA ANO 1			218.871	MÉDIA ANO 2			129.205

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.

Apêndice 13 - Resultados dos investimentos em pesquisa e desenvolvimento realizados pelas empresas participantes na simulação do Estado neoliberal do 1º semestre de 2010. (em mil \$)

INDÚSTRIA 2								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	200	200	300	300	300	100	100	0
2	153	180	200	100	100	0	0	0
3	300	50	50	0	100	0	1	0
4	350	275	100	100	300	50	300	250
5	150	100	100	100	50	50	100	10
6	215	350	300	300	150	250	500	250
7	200	200	200	300	300	300	0	0
8	300	300	303	350	350	300	300	150
9	180	216	280	294	353	318	238	47
10	150	200	154	157	165	169	177	100
11	350	325	357	400	200	300	300	500
12	200	250	250	250	200	100	400	0
MÉDIA	229	220.500	216.246	221.037	214.108	161.465	201.408	108.980
INDÚSTRIA 4								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	50	50	100	50	150	200	200	200
2	300	300	300	100	100	0	0	0
3	300	200	150	150	50	500	200	0
4	150	150	170	205	225	260	320	0
5	150	100	150	150	0	0	0	0
6	215	10	15	20	10	10	30	20
7	150	150	80	150	100	300	310	270
8	155	77	155	77	80	350	100	20
9	150	150	200	150	150	150	100	0
MÉDIA	180	131.944	146.667	116.944	96.111	196.667	140	56.667
INDÚSTRIA 5								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
95	225	250	150	200	200	200	200	200
96	0	0	100	0	300	100	50	0
97	150	150	150	150	200	0	0	0
98	150	172	189	208	41	100	10	0
102	280	208	280	400	280	300	380	150
103	400	350	400	400	500	500	600	400
104	175	175	176	175	120	120	50	10
MÉDIA	197.229	186.586	206.604	219.189	234.535	188.571	184.286	108.571
	MÉDIA ANO 1			192.402	MÉDIA ANO 2			158.991

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.

Apêndice 14 - Resultados dos dividendos distribuídos pelas empresas participantes na simulação do Estado misto do 1º semestre de 2010. (em mil \$)

INDÚSTRIA 1								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	300	200	186	200	200	183	0	0
2	0	25	0	0	0	0	0	50
3	0	0	90	106	-1000	300	1200	0
4	53	53	53	53	0	30	100	240
5	0	100	20	170	200	200	235	0
6	80	100	20	100	0	74	200	0
7	25	45	0	80	142	250	250	300
8	0	0	50	50	0	0	0	0
9	53	0	0	147	0	0	250	231
10	200	100	115	200	0	100	300	100
11	55	55	55	250	0	210	250	400
12	100	50	50	50	80	200	250	500
MÉDIA	72.167	60.791	53.250	117.167	-31.433	129.059	252.921	151.755
INDÚSTRIA 3								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	53	53	103	150	0	0	183	0
2	60	82	48	0	0	99	500	619
3	29	50	0	130	100	250	450	500
4	0	20	0	0	0	0	0	0
5	0	50	75	0	300	300	307	649
6	50	8	90	150	290	400	640	340
7	60	5	20	69	0	0	0	0
8	50	120	120	120	350	0	200	650
9	75	75	50	100	100	150	400	400
10	62	75	85	140	200	200	400	0
MÉDIA	44.041	53.933	59.229	85.900	134	139.937	308.061	251.042
INDÚSTRIA 6								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	53	53	800	0	201	387	398	330
2	150	160	250	0	-1000	1000	300	50
3	20	150	100	250	-700	450	200	1500
4	50	45	25	120	320	200	45300	255
5	41	73	25	300	237	234	297	235
6	40	190	300	0	-600	425	1000	563
7	100	200	20	0	0	0	0	0
MÉDIA	64.978	124.519	217.186	95.714	-220.010	385.269	320.240	419.173
MÉDIA ANO 1			105.774	MÉDIA ANO 2			196.168	

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.

Apêndice 15 - Resultados dos dividendos distribuídos pelas empresas participantes na simulação do Estado neoliberal do 1º semestre de 2010. (em mil \$)

INDÚSTRIA 2								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	56	76	100	50	50	50	150	0
2	100	200	356	50	0	0	0	0
3	0	0	0	100	0	0	0	65
4	150	0	100	0	0	0	0	0
5	0	1453	0	0	0	0	0	0
6	53	80	25	25	0	0	0	0
7	23	50	100	50	0	41	0	0
8	0	0	0	0	0	0	0	0
9	53	53	100	200	250	250	300	300
10	75	25	50	100	0	0	0	0
11	250	0	10	10	0	0	10	0
12	80	20	10	20	20	40	60	250
MÉDIA	70.070	163.160	70.950	50.417	26.667	31.785	43.333	51.250
INDÚSTRIA 4								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	0	50	20	0	0	0	0	0
2	0	50	0	0	0	0	0	0
3	0	110	0	0	0	0	0	0
4	110	50	100	0	0	0	0	0
5	0	0	65	0	0	0	0	0
6	80	80	10	80	30	0	0	0
7	0	0	0	300	0	0	0	0
8	100	0	150	0	0	0	0	0
9	100	0	2	0	-1000	150	0	0
MÉDIA	43.333	37.778	38.640	42.222	-107.778	16.667	0	0
INDÚSTRIA 5								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	35	38	0	100	100	200	0	0
2	146	30	60	68	52	20	100	200
3	53	53	53	53	0	0	288	0
4	20	45	25	40	-980	30	0	1250
5	100	0	0	0	150	1000	250	1625
6	48	107	57	81	0	0	0	0
7	54	61	64	80	-899	210	400	1117
MÉDIA	65.418	47.956	37.030	60.438	-225.382	208.571	148.391	599.006
MÉDIA ANO 1				62.821	MÉDIA ANO 2			82.787

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.

Apêndice 16 - Resultados dos lucros líquidos obtidos pelas empresas participantes na simulação do Estado misto do 1º semestre de 2010. (em \$)

INDÚSTRIA 1								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	159.242	-11.140	185.633	321.516	73.903	-79.477	224.444	-484.479
2	103.705	112.800	-84.542	-158.921	-95.100	149.202	201.617	1.000.775
3	280.866	94.105	48.614	215.227	215.839	203.676	-657.563	-267.008
4	98.901	158.722	-163.554	-328.119	107.662	403.843	-60.672	-79.852
5	94.334	-146.461	76.933	95.036	110.614	152.112	-487.502	-57.179
6	127.898	62.587	-239.642	9.368	-138.642	232.036	-776.207	-868.373
7	110.033	271.846	112.934	273.601	104.843	207.863	130.189	-346.230
8	7.068	103.151	-262.404	-539.217	-163.177	-614.814	1.835.883	-707.506
9	-298.228	70.990	247.986	535.608	403.992	662.722	117.250	-297.006
10	204.369	128.393	-175.991	50.382	53.417	699.903	158.420	710.691
11	104.336	120.911	-38.243	-132.385	625.558	444.051	298.813	1.004.495
12	-30.673	197.203	74.586	180.494	348.356	502.872	167.496	796.206
MÉDIA	80.154	96.926	-18.141	43.549	137.272	246.999	-209.967	-133.085
INDÚSTRIA 3								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	163.202	313.907	165.247	274.191	199.204	283.262	-109.140	-271.576
2	209.162	29.250	-281.814	-121.190	377.126	615.295	385.494	572.820
3	187.932	136.385	56.609	225.625	233.350	361.282	406.710	465.785
4	183.499	-103.282	1.067.393	241.865	-502.496	135.440	-106.195	-462.612
5	162.379	119.316	-321.267	257.601	116.170	152.883	9.278	-10.180
6	231.506	100.372	281.581	338.365	403.005	626.862	140.456	858.467
7	-13.384	157.494	-143.324	-482	1.695	-249.284	27.335	-89.293
8	209.371	255.272	177.615	411.626	170.373	68.356	578.470	-639.531
9	9.967	273.080	-234.457	191.702	266.179	372.084	216.674	266.037
10	120.915	167.948	124.133	292.251	76.155	505.635	-589.587	-201.495
MÉDIA	146.455	144.974	-124.307	211.155	134.076	287.182	95.950	48.842
INDÚSTRIA 6								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	186.148	93.579	169.355	412.923	391.439	662.802	487.759	694.410
2	99.724	119.271	155.179	207.367	545.468	267.818	183.725	167.883
3	178.370	203.764	137.992	315.972	224.100	240.221	226.518	712.124
4	143.383	55.553	29.363	134.290	-71.080	418.044	-179.344	-726.617
5	137.118	256.894	97.801	346.510	492.832	387.610	-147.175	-818.770
6	-24.511	93.486	158.651	419.225	24.407	1.088.115	-329.779	-340.728
7	144.636	-31.698	-391.536	1.173.073	-61.879	-502.750	643.608	-977
MÉDIA	123.553	112.978	50.972	94.745	220.755	365.980	126.473	-44.668
MÉDIA ANO 1				85.382	MÉDIA ANO 2			127.345

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.

Apêndice 17 - Resultados dos lucros líquidos obtidos pelas empresas participantes na simulação do Estado neoliberal do 1º semestre de 2010. (em \$)

INDÚSTRIA 2									
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8	
1	-104.818	74.160	36.106	47.052	-35.252	537.450	-423.816	-431.154	
2	105.069	205.904	-293.654	123.061	16.309	285.632	-467.663	231.44	
3	77.810	45.819	100.402	205.532	-138.671	696.063	-505.204	305.441	
4	81.305	-117.616	-665.410	116.122	-225.164	-188.596	-761.494	1.445.995	
5	85.861	-814.914	329.775	-18.629	-198.841	-81.448	-903.174	1.931.693	
6	35.441	5.423	-158.798	-655.958	-353.849	239.856	-496.111	-293.372	
7	85.793	157.242	-145.601	-31.015	51.106	-475.181	-184.170	-148.826	
8	-62.096	-537.747	-475.878	-2.239.182	3.814	-204.069	-464.348	146.074	
9	92.986	6.789	165.699	230.322	434.792	321.393	163.017	1.547.849	
10	-172.870	161.051	28.081	-63.927	23.518	380.711	65.340	557.859	
11	-74.104	97.040	13.970	10.121	122.992	84.664	-510.356	-214.537	
12	-82.072	93.362	69.654	-157.634	160.068	433.728	43.463	68.959	
MÉDIA	5.692	-51.957	-82.971	-202.845	-11.598	169.184	-370.376	-409.329	
INDÚSTRIA 4									
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8	
1	52.153	59.187	-282.354	-185.425	-229.325	-52.447	-223.412	-52.885	
2	-14.240	-194.662	-17.125	-123.584	-411.567	-287.568	-958.071	312.905	
3	70.320	132.107	-872.543	-1.251.784	-239.966	-700.012	-3.565.955	1.290.171	
4	251.621	-150.475	-577.220	-409.380	-782.651	-591.747	-151.578	-555.689	
5	66.334	20.481	-516.573	-1.030.844	-252.795	-497.914	-831.361	1.421.384	
6	-9.712	216.277	-134.668	-282.412	-277.654	-82.661	85.179	-654.891	
7	49.535	154.105	-155.098	-714.670	-545.415	101.140	88.839	-285.719	
8	279.339	-214.779	-272.622	-53.645	-1.439.325	156.143	-610.814	-545.953	
9	132.080	-301.617	23.969	13.668	126.297	-224.196	-220.054	-959.407	
MÉDIA	97.492	-31.042	-311.582	-448.675	-450.267	-242.140	-709.692	-605.910	
INDÚSTRIA 5									
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8	
1	189.713	110.098	269.480	218.778	252.647	332.453	-632.930	790.683	
2	259.915	191.830	-26.151	232.494	88.019	608.124	-550.310	615.918	
3	250.176	275.564	-56.101	-225.318	-891.012	857.566	-903.881	-363.007	
4	190.199	325.386	-322.139	-120.604	-115.623	-700.655	893.587	707.587	
5	-544.283	508.166	178.741	370.473	626.897	862.155	626.750	-227	
6	290.652	92.229	1.184.597	-123.110	-139.487	654.318	-88.327	441.580	
7	261.938	181.306	159.194	223.962	26.737	318.134	30.218	131.786	
MÉDIA	128.330	240.654	-140.225	82.382	-21.689	418.871	-89.270	332.046	
MÉDIA ANO 1				-17.575	MÉDIA ANO 2			-257.979	

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.

Apêndice 18 - Resultados das vendas realizadas pelas empresas participantes na simulação do Estado misto do 1º semestre de 2010. (em unidades do produto)

INDÚSTRIA 1								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	481.000	404.000	522.595	514.368	429.783	500.394	530.475	438.028
2	374.679	431.695	330.000	410.000	429.000	867.196	675.028	615.872
3	662.109	584.274	544.461	629.783	923.968	936.677	1.158.550	1.314.899
4	398.269	502.730	398.201	341.445	430.000	603.211	342.800	308.713
5	373.646	342.353	415.000	415.000	350.138	401.257	293.796	338.368
6	395.703	548.680	256.455	450.000	195.149	400.000	262.214	315.444
7	425.088	594.145	494.827	593.401	555.770	741.017	607.155	414.177
8	466.000	600.750	366.994	247.084	417.823	355.931	300.469	352.520
9	314.260	451.739	566.797	678.302	607.239	774.358	492.067	596.812
10	441.242	509.757	320.378	386.500	463.411	685.069	409.253	498.461
11	466.000	400.000	500.000	550.000	787.118	871.250	716.908	783.091
12	375.015	515.984	400.000	418.000	547.385	700.000	588.444	772.893
MÉDIA	431.084	490.509	426.309	469.490	511.399	653.030	531.430	562.440
INDÚSTRIA 3								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	440.725	532.963	497.895	543.396	557.892	556.984	329.574	357.435
2	441.000	390.086	300.000	349.687	627.124	843.735	575.225	833.141
3	451.000	435.000	450.000	475.000	514.000	670.000	631.323	583.341
4	451.000	367.441	12.535	480.000	131.276	398.845	413.692	299.286
5	466.000	349.314	225.319	351.479	385.572	443.594	268.377	304.200
6	466.000	427.280	570.000	634.478	715.000	900.000	756.105	761.064
7	335.649	395.350	325.000	369.365	335.980	468.901	362.149	362.924
8	466.000	570.000	537.818	658.099	574.430	468.971	680.085	523.275
9	314.563	523.516	180.000	421.953	523.046	681.560	479.959	607.101
10	362.350	455.811	425.000	502.998	399.509	565.491	368.486	338.843
MÉDIA	419.429	444.676	352.357	478.646	476.383	599.808	486.498	497.061
INDÚSTRIA 6								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
1	438.580	457.419	553.154	652.345	687.738	750.075	665.258	709.239
2	466.000	435.000	480.000	650.000	577.540	501.105	553.711	636.500
3	466.000	621.888	566.160	546.658	534.535	717.936	620.000	607.645
4	436.806	489.193	470.000	600.000	611.827	734.810	207.131	269.773
5	585.303	670.745	632.840	654.136	873.686	1.021.257	578.963	787.715
6	346.968	469.996	388.292	540.000	562.359	1.293.764	563.042	460.647
7	439.811	408.988	405.000	305.548	215.000	466.636	664.548	329.627
MÉDIA	454.210	507.604	499.349	564.098	580.384	783.655	550.379	543.021
MÉDIA ANO 1				486.345	MÉDIA ANO 2			594.990

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.

Apêndice 19 - Resultados das vendas realizadas pelas empresas participantes na simulação do Estado neoliberal do 1º semestre de 2010. (em unidades do produto)

INDÚSTRIA 2									
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8	
1	338.900	459.999	500.000	493.520	436.014	796.091	353.983	433.108	
2	543.127	646.515	332.778	490.000	494.363	657.648	547.997	567.415	
3	428.581	479.918	669.103	638.160	724.763	862.615	511.498	613.053	
4	431.000	389.423	350.000	500.000	382.586	601.655	378.362	459.131	
5	466.000	549.499	210.170	460.000	355.996	470.726	257.483	549.490	
6	466.000	415.000	491.808	546.024	623.573	1.058.570	569.852	770.481	
7	429.736	488.263	319.305	384.296	381.069	404.765	356.593	463.641	
8	673.500	357.070	827.878	773.880	625.774	561.924	664.436	813.428	
9	466.000	415.000	628.206	649.755	817.021	946.359	1.236.130	619.842	
10	392.507	544.492	578.000	697.625	804.000	963.410	736.531	762.594	
11	312.202	438.797	413.861	466.138	464.958	406.977	311.450	297.491	
12	356.208	456.871	316.000	317.311	567.335	717.060	562.365	848.527	
MÉDIA	441.980	470.071	469.759	534.726	556.454	703.983	540.557	599.850	
INDÚSTRIA 4									
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8	
1	387.738	493.261	367.738	446.954	596.000	762.000	595.097	793.834	
2	273.145	441.727	795.268	566.857	731.335	497.664	340.252	649.747	
3	406.533	509.466	113.891	400.000	467.856	743.393	668.788	630.209	
4	466.000	268.364	261.061	329.840	372.090	387.422	312.572	382.110	
5	382.778	623.221	377.726	95.134	400.000	316.476	352.100	275.951	
6	442.624	638.375	448.806	636.252	460.801	551.834	537.812	514.902	
7	351.270	462.087	371.665	151.019	505.603	558.726	488.492	435.539	
8	575.188	204.306	391.321	418.678	168.848	731.151	418.118	541.702	
9	466.000	346.083	578.518	542.481	437.049	445.525	572.812	419.922	
MÉDIA	416.808	442.988	411.777	398.579	459.954	554.910	476.227	515.991	
INDÚSTRIA 5									
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8	
1	445.250	465.487	520.737	493.284	477.214	542.123	530.203	568.780	
2	465.585	445.737	400.000	449.600	442.000	878.755	385.255	778.494	
3	466.000	548.022	333.843	314.880	340.231	660.942	360.281	322.516	
4	491.000	576.500	488.317	560.365	543.987	459.158	820.599	743.261	
5	200.759	600.240	472.333	591.342	800.000	886.174	785.157	366.802	
6	458.736	432.147	58.372	300.000	535.051	996.188	691.940	696.817	
7	466.000	434.171	479.426	510.944	466.035	631.297	439.055	439.056	
MÉDIA	427.619	500.329	393.290	460.059	514.931	722.091	573.213	559.389	
MÉDIA ANO 1				445.324	MÉDIA ANO 2			592.406	

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.

Apêndice 20 - Resultados das eficiências mercadológicas alcançadas pelas empresas participantes na simulação do Estado misto do 1º semestre de 2010. (em %)

INDÚSTRIA 1								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
51	57,21	46,42	40,91	57,63	54,43	63,10	85,75	70,95
52	60,38	77,03	62,12	59,76	70,48	70,48	85,75	55,30
53	70,48	52,56	59,04	71,84	77,12	50,86	61,59	70,48
54	58,30	64,48	75,56	81,79	91,62	52,78	51,02	70,48
55	56,02	70,33	46,39	73,08	70,48	71,38	79,97	76,41
56	73,08	57,53	96,18	61,11	61,59	70,33	85,75	29,09
57	57,61	62,13	53,20	55,33	65,08	85,75	44,67	35,09
58	62,29	91,62	70,33	70,97	50,35	62,50	97,11	73,08
59	40,36	66,67	59,84	46,42	29,09	54,36	73,08	46,42
61	61,59	54,00	76,41	85,75	91,62	55,91	46,42	29,09
102	62,29	91,62	70,48	61,59	70,33	91,62	67,47	70,97
103	55,75	48,82	37,50	45,69	32,21	42,86	91,62	62,50
MÉDIA	59,61	65,27	62,33	64,25	63,70	64,33	72,52	57,49
INDÚSTRIA 3								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
79	62,29	54,98	50,05	50,97	48,36	59,75	54,13	91,62
81	60,26	78,18	83,33	64,39	68,02	40,83	31,56	76,15
83	60,00	68,02	38,89	46,42	70,48	72,26	78,18	61,82
85	61,25	86,08	46,42	54,17	52,27	78,18	83,33	72,76
87	58,43	78,18	90,34	90,34	68,02	66,99	83,33	77,20
89	60,84	78,18	83,33	90,34	68,02	78,18	68,02	78,18
91	60,00	98,15	66,92	98,90	54,81	57,14	98,15	97,86
93	59,20	48,25	72,26	50,34	44,27	70,48	98,51	50,52
95	53,75	79,17	60,84	68,02	83,33	70,48	56,67	60,91
97	57,87	59,95	51,18	39,43	50,12	86,80	49,38	90,34
MÉDIA	59,39	72,91	64,36	65,33	60,77	68,11	70,13	75,74
INDÚSTRIA 6								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
71	58,92	55,81	42,44	48,28	40,67	98,15	38,24	43,33
73	62,29	78,85	86,80	78,85	55,75	61,12	60,92	62,90
76	52,41	52,91	44,97	67,84	49,58	56,06	67,36	67,36
78	78,85	78,85	70,93	86,80	36,08	83,71	70,93	73,41
113	48,26	64,21	86,80	78,85	54,30	60,58	66,10	78,85
115	58,43	69,67	78,85	78,85	86,80	67,36	57,22	83,71
117	52,11	80,97	52,66	78,85	55,75	31,86	54,71	98,15
MÉDIA	58,75	68,75	66,21	74,05	54,13	65,55	59,35	72,53
	MÉDIA ANO 1			63,94	MÉDIA ANO 2			67,89

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.

Apêndice 21 - Resultados das eficiências mercadológicas alcançadas pelas empresas participantes na simulação do Estado neoliberal do 1º semestre de 2010. (em %)

INDÚSTRIA 2								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
60	60,25	83,66	70,48	64,69	61,59	59,81	51,79	76,67
62	39,05	36,96	76,41	85,75	34,53	70,33	73,08	93,54
63	53,61	58,46	51,63	58,42	70,97	67,07	97,08	97,08
64	63,42	75,31	78,57	85,75	48,66	90,97	54,97	98,15
65	46,42	91,62	76,67	58,70	49,58	95,48	70,97	97,08
66	62,29	70,48	91,62	46,42	76,67	32,49	53,86	98,15
67	56,02	57,30	53,96	91,62	51,86	75,31	91,62	54,76
68	58,19	50,04	76,67	93,54	56,59	69,18	93,94	89,87
69	58,43	91,62	52,67	52,50	83,33	91,62	92,13	71,49
70	56,90	64,42	46,37	45,47	70,48	49,96	93,54	97,08
104	83,33	76,67	46,59	52,27	75,31	55,48	70,20	88,61
105	63,15	72,09	93,54	52,27	70,48	91,62	83,33	66,61
MÉDIA	58,42	69,05	67,93	65,62	62,50	70,78	77,21	85,76
INDÚSTRIA 4								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
80	62,24	56,58	78,18	61,87	70,48	46,42	54,96	55,35
82	52,41	55,08	90,00	42,59	46,42	183,10	90,34	70,48
84	62,29	58,89	60,84	70,48	52,60	58,06	40,81	93,83
86	86,87	58,01	57,50	75,00	70,00	90,34	90,34	90,34
90	57,47	61,71	55,90	70,48	67,84	83,71	94,21	90,34
92	49,17	91,18	46,42	52,54	38,11	84,85	89,33	46,77
94	56,02	74,85	45,60	70,48	26,92	84,85	72,26	54,84
96	59,29	83,71	61,12	62,50	67,84	70,48	57,66	93,19
98	62,29	83,71	67,84	55,34	70,93	72,53	69,33	83,71
MÉDIA	60,89	69,30	62,60	62,36	56,79	86,04	73,25	75,43
INDÚSTRIA 5								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
72	57,87	83,71	83,71	67,84	71,26	98,58	67,84	70,93
75	62,30	50,07	61,12	84,85	90,34	83,71	83,71	70,93
77	60,67	64,05	70,93	98,15	70,93	52,57	67,03	75,00
88	61,59	83,71	50,01	67,84	75,36	70,93	92,96	54,94
112	56,25	67,84	70,93	51,46	63,20	51,17	63,20	70,93
114	54,33	78,85	60,58	98,15	83,71	83,45	57,77	70,72
116	55,75	52,74	48,68	55,69	63,20	84,85	81,98	60,58
MÉDIA	58,40	68,71	63,71	74,86	74,00	75,04	73,50	67,72
MÉDIA ANO 1				66,42	MÉDIA ANO 2			72,56

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.

Apêndice 22 - Resultados das eficiências operacionais alcançadas pelas empresas participantes na simulação do Estado misto do 1º semestre de 2010. (em %)

INDÚSTRIA 1								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
51	64,54	65,70	65,57	65,24	63,27	76,41	85,75	91,62
52	64,17	64,10	61,44	59,65	63,42	65,50	64,37	64,05
53	63,11	62,70	63,35	63,42	63,24	63,02	65,83	66,29
54	64,56	66,04	66,78	68,63	69,11	67,60	65,79	57,18
55	64,12	76,41	85,75	91,62	63,15	60,41	62,22	63,57
56	63,91	63,77	64,43	65,47	76,41	85,75	91,62	71,13
57	63,92	63,86	64,00	62,75	61,71	64,94	65,41	63,41
58	63,42	62,49	63,20	62,08	62,32	76,41	85,75	91,62
59	76,41	85,75	91,62	71,11	70,60	69,33	71,95	65,92
61	63,44	62,16	62,85	63,66	67,30	71,09	69,31	63,14
102	76,41	85,75	91,62	91,62	76,41	76,41	85,75	91,62
103	66,30	69,99	69,61	70,29	70,74	72,26	73,82	75,15
MÉDIA	66,19	69,06	70,85	69,63	67,31	70,76	73,96	72,06
INDÚSTRIA 3								
EMPRESA	1	2	3	4	5	6	7	8
79	64,51	65,32	64,57	64,77	64,54	65,75	66,85	65,45
81	64,46	76,41	85,75	91,62	85,75	91,62	68,27	62,45
83	63,97	63,95	64,46	76,41	85,75	91,62	71,27	68,49
85	76,41	85,75	91,62	58,87	57,20	59,12	60,70	64,59
87	65,42	68,21	68,22	68,18	61,25	65,78	64,54	57,71
89	63,98	63,99	64,23	65,28	66,33	76,41	85,75	91,62
91	64,68	76,41	85,75	91,62	91,62	76,41	76,41	85,75
93	76,41	85,75	91,62	63,07	60,97	64,33	67,66	65,10
95	76,41	85,75	91,62	64,11	65,41	67,45	69,26	66,14
97	63,98	63,87	63,80	63,74	64,25	64,69	76,41	85,75
MÉDIA	68,02	73,54	77,17	70,77	70,31	72,32	70,71	61,25
INDÚSTRIA 6								
EMPRESA	1	2	3	4	5	6	7	8
71	76,41	85,75	91,62	67,73	68,38	76,41	85,75	91,62
73	65,94	69,26	91,62	66,52	85,75	91,62	91,62	66,52
76	76,41	85,75	91,62	65,72	65,55	66,73	69,05	67,59
78	64,48	66,56	66,33	66,14	67,19	76,41	85,75	91,62
113	65,30	76,41	85,75	91,62	69,60	68,14	66,58	59,10
115	65,20	68,87	76,41	85,75	91,62	76,41	85,75	91,62
117	76,41	85,75	91,62	72,82	73,53	70,09	72,31	63,29
MÉDIA	70,02	76,91	85,00	73,76	74,52	75,12	79,55	75,91
MÉDIA ANO 1				73,42	MÉDIA ANO 2			72,27

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.

Apêndice 23 - Resultados das eficiências operacionais alcançadas pelas empresas participantes na simulação do Estado neoliberal do 1º semestre de 2010. (em %)

INDÚSTRIA 2								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
60	65,20	66,31	62,03	61,93	76,41	85,75	91,62	62,54
62	63,84	64,05	64,56	64,83	64,98	65,58	64,88	66,25
63	76,41	85,75	91,62	68,02	68,00	67,40	66,00	65,14
64	64,02	64,21	65,26	64,54	61,85	76,41	85,75	91,62
65	76,41	85,75	91,62	59,07	58,65	76,41	76,41	85,75
66	76,41	85,75	91,62	76,41	85,75	91,62	85,75	91,62
67	63,97	63,44	76,41	85,75	91,62	64,07	65,54	59,10
68	76,41	76,41	85,75	68,58	76,41	85,75	91,62	72,29
69	64,46	65,59	65,38	66,25	68,00	69,12	69,33	56,57
70	65,39	68,23	76,41	85,75	76,41	85,75	91,62	91,62
104	64,24	76,41	85,75	91,62	64,39	63,00	67,06	66,57
105	65,46	68,25	66,87	63,57	66,44	66,41	65,45	65,41
MÉDIA	68,52	72,51	76,94	71,36	71,58	74,77	76,75	72,87
INDÚSTRIA 4								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
80	64,00	64,60	65,29	64,17	63,51	63,10	65,04	65,60
82	76,41	85,75	91,62	62,48	62,53	66,87	68,68	70,64
84	64,59	64,95	62,09	62,73	76,41	85,75	91,62	61,35
86	62,62	59,34	61,16	76,41	85,75	91,62	66,26	68,47
90	63,96	63,29	62,68	63,74	61,86	57,13	56,39	62,73
92	76,41	85,75	91,62	61,32	62,96	64,14	68,17	70,63
94	63,95	63,95	76,41	85,75	91,62	64,00	66,26	66,13
96	62,10	56,82	57,97	59,71	59,96	65,80	61,43	64,07
98	76,41	85,75	91,62	76,41	85,75	91,62	59,95	65,13
MÉDIA	67,83	70,02	73,38	68,08	72,26	72,23	67,09	66,08
INDÚSTRIA 5								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
72	63,98	64,42	65,09	64,03	64,30	64,46	67,58	69,12
75	64,51	65,98	67,00	67,17	68,12	66,87	67,61	70,75
77	63,91	63,37	62,42	63,29	76,41	85,75	91,62	66,52
88	65,39	67,38	76,41	85,75	91,62	69,60	73,84	63,20
112	76,41	85,75	91,62	76,41	85,75	85,75	91,62	64,57
114	63,89	76,41	85,75	85,75	91,62	76,41	85,75	91,62
116	64,02	64,29	76,41	91,62	66,52	68,37	70,82	73,35
MÉDIA	66,02	69,66	74,96	76,29	77,76	73,89	78,41	71,30
MÉDIA ANO 1				71,73	MÉDIA ANO 2			73,34

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.

Apêndice 24 - Resultados das eficiências financeiras alcançadas pelas empresas participantes na simulação do Estado misto do 1º semestre de 2010. (em %)

INDÚSTRIA 1								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
51	78,06	61,96	30,03	62,49	63,20	86,80	49,38	76,41
52	85,75	91,62	54,13	86,80	49,38	62,08	62,32	76,41
53	70,48	29,76	76,41	85,75	76,41	86,80	49,38	90,34
54	85,75	91,62	62,49	63,20	62,08	62,32	76,41	85,75
55	70,48	56,67	60,91	55,68	76,41	85,75	91,62	95,26
56	35,58	55,82	62,49	63,20	62,08	62,32	76,41	85,75
57	77,29	87,27	76,13	41,54	86,80	58,37	23,97	18,30
58	78,49	60,44	40,30	62,49	86,80	49,38	62,32	76,41
59	70,48	56,67	60,91	62,49	63,20	62,08	86,80	49,38
61	85,75	91,62	76,41	83,33	70,48	86,80	49,38	90,34
102	86,80	49,38	90,34	62,49	63,20	62,08	62,32	76,41
103	55,99	76,41	85,75	91,62	59,61	71,08	86,80	90,34
MÉDIA	73,41	67,44	64,69	64,25	68,30	69,66	64,76	75,93
INDÚSTRIA 3								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
79	70,48	56,67	60,91	98,15	66,92	98,90	54,81	57,14
81	76,47	86,80	62,49	60,73	50,90	85,75	48,66	90,97
83	84,01	85,75	48,66	90,97	62,49	43,16	56,61	59,51
85	88,35	83,33	70,48	56,67	60,91	30,49	68,85	50,68
87	98,15	66,92	98,90	54,81	57,14	85,75	48,66	90,97
89	66,92	98,90	54,81	57,14	98,15	98,15	60,91	30,49
91	49,38	90,34	86,80	49,38	90,34	86,80	54,81	90,34
93	66,92	98,90	54,81	57,14	98,15	85,75	48,66	85,75
95	66,92	98,90	54,81	57,14	98,15	86,80	49,38	90,34
97	86,34	85,78	94,43	89,06	66,23	80,88	69,55	78,59
MÉDIA	75,39	85,23	68,71	67,12	74,94	78,25	56,09	72,48
INDÚSTRIA 6								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
71	86,80	49,38	90,34	86,80	49,38	90,34	49,38	90,34
73	41,12	51,99	52,44	66,92	98,90	54,81	57,14	98,15
76	49,38	90,34	30,76	54,79	41,73	61,21	52,69	36,90
78	98,90	54,81	57,14	98,15	57,14	98,90	54,81	57,14
113	47,99	86,80	49,38	90,34	98,90	86,80	49,38	90,34
115	69,45	31,75	53,47	76,41	85,75	61,21	52,69	36,90
117	85,75	91,62	66,92	98,90	54,81	86,80	49,38	90,34
MÉDIA	68,48	65,24	57,21	81,76	69,52	80,81	51,74	79,08
MÉDIA ANO 1				73,34	MÉDIA ANO 2			76,89

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.

Apêndice 25 - Resultados das eficiências financeiras alcançadas pelas empresas participantes na simulação do Estado neoliberal do 1º semestre de 2010. (em %)

INDÚSTRIA 2								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
60	84,06	91,21	86,80	62,49	63,20	62,08	62,32	76,41
62	70,48	56,67	60,91	63,20	62,08	62,32	41,63	89,49
63	49,38	90,34	62,08	62,32	76,41	85,75	91,62	76,41
64	99,14	68,27	86,80	49,38	90,34	86,80	62,49	37,12
65	95,24	68,27	63,20	62,08	62,32	86,80	49,38	90,34
66	62,49	63,20	62,08	98,15	66,92	98,90	54,81	57,14
67	64,16	89,46	84,07	98,15	66,92	63,20	62,08	62,32
68	70,48	56,67	86,80	49,38	90,34	86,80	49,38	90,34
69	83,33	62,49	63,20	62,08	62,32	76,41	66,92	66,92
70	98,15	66,92	98,90	54,81	57,14	86,80	66,92	98,90
104	61,46	3,28	23,01	63,20	62,08	62,32	90,34	90,34
105	63,86	64,15	98,15	66,92	98,90	54,81	57,14	98,15
MÉDIA	75,19	65,08	73,00	66,01	71,58	76,08	62,92	77,83
INDÚSTRIA 4								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
80	88,77	62,75	56,63	66,30	86,80	86,80	49,38	90,34
82	74,29	72,68	68,24	47,62	59,10	59,10	69,91	54,94
84	49,38	90,34	98,15	66,92	98,90	54,81	57,14	98,15
86	59,10	86,80	49,38	90,34	82,20	86,80	49,38	90,34
90	86,45	59,10	45,31	59,10	59,10	66,92	98,90	90,34
92	59,10	69,91	86,80	98,15	66,92	98,90	54,81	57,14
94	83,10	98,15	66,92	98,90	54,81	57,14	98,15	80,40
96	66,92	98,90	54,81	57,14	86,80	49,38	90,34	50,98
98	78,56	86,80	49,38	90,34	54,94	54,94	59,10	59,10
MÉDIA	71,74	80,60	58,40	74,98	72,18	68,31	69,68	74,64
INDÚSTRIA 5								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
72	72,04	86,80	49,38	90,34	46,14	46,52	29,42	97,76
75	44,35	66,92	98,90	54,81	57,14	98,15	44,38	54,94
77	49,38	90,34	49,38	90,34	98,90	54,81	57,14	86,80
88	98,90	54,81	57,14	98,15	98,15	86,80	49,38	90,34
112	76,90	35,93	57,14	64,27	69,72	73,84	86,80	49,38
114	78,87	46,01	58,53	66,92	98,90	54,81	57,14	98,15
116	69,45	80,50	66,92	98,90	54,81	86,80	49,38	90,34
MÉDIA	69,98	65,90	62,49	80,54	74,83	71,68	53,38	81,10
MÉDIA ANO 1				69,73	MÉDIA ANO 2			71,75

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.

Apêndice 26 - Resultados das Taxas Internas de Retorno alcançadas pelas empresas participantes na simulação do Estado misto do 1º semestre de 2010. (em %)

INDÚSTRIA 1									
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8	
51	5,34	0,81	2,48	5,92	0,86	1,11	0,44	1,77	
52	1,27	2,30	0,52	1,23	1,40	1,07	8,31	1,07	
53	0,77	1,56	6,14	3,36	3,16	0,94	0,50	0,70	
54	3,71	1,83	0,67	1,44	8,74	3,13	0,33	1,28	
55	3,46	3,56	2,39	6,41	1,01	5,68	0,15	0,69	
56	2,88	1,98	0,11	1,02	0,22	4,31	-0,30	1,22	
57	2,71	3,89	1,60	2,83	6,62	1,13	3,16	0,43	
58	1,04	2,53	0,46	-0,18	0,45	0,50	-0,22	0,43	
59	0,55	0,78	0,60	6,47	3,14	4,98	3,47	1,62	
61	2,02	1,61	1,95	2,19	2,27	1,58	1,17	0,73	
102	2,94	1,65	1,22	3,80	5,76	2,06	5,34	0,88	
103	6,03	1,87	2,13	9,97	2,83	4,16	1,95	3,00	
MÉDIA	2,73	2,03	1,69	3,71	3,04	2,55	2,02	1,15	
INDÚSTRIA 3									
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8	
79	1,52	2,57	1,88	3,26	3,42	3,34	1,36	0,67	
81	0,98	2,47	0,53	1,46	5,94	2,61	0,76	1,00	
83	4,32	4,86	4,73	3,22	8,51	9,76	4,34	1,57	
85	1,30	0,88	2,57	0,88	1,16	2,67	2,03	2,22	
87	2,12	12,98	0,24	0,57	4,00	5,45	1,06	0,76	
89	1,13	6,15	4,02	3,36	1,12	4,78	0,83	1,51	
91	1,32	0,92	1,03	2,74	0,96	0,82	1,01	0,94	
93	4,16	3,70	6,62	2,80	1,53	3,87	1,89	0,86	
95	1,58	1,45	0,44	4,35	4,87	9,39	3,98	5,31	
97	4,11	2,36	4,42	7,49	0,75	1,88	0,03	0,53	
MÉDIA	2,25	3,83	2,65	3,01	3,23	4,46	1,72	1,54	
INDÚSTRIA 6									
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8	
71	4,85	7,17	1,65	2,49	2,74	10,35	3,93	1,32	
73	2,22	3,27	2,80	4,79	0,81	2,37	2,69	2,35	
76	5,74	5,07	1,91	5,21	1,62	3,24	5,97	6,90	
78	2,15	6,29	1,47	1,83	1,13	4,40	0,60	0,05	
113	4,18	5,67	1,30	4,36	5,39	3,33	0,53	1,72	
115	3,19	2,41	3,96	3,74	5,80	2,45	0,10	4,33	
117	1,19	1,96	2,54	0,04	0,11	0,47	1,14	1,75	
MÉDIA	3,36	4,55	2,23	3,21	2,52	3,80	2,14	2,63	
MÉDIA ANO 1				2,94	MÉDIA ANO 2			2,47	

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.

Apêndice 27 - Resultados das Taxas Internas de Retorno alcançadas pelas empresas participantes na simulação do Estado neoliberal do 1º semestre de 2010. (em %)

INDÚSTRIA 2								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
60	1,62	1,92	2,61	3,95	1,35	2,12	0,45	0,66
62	2,44	1,98	0,23	4,82	1,00	3,58	0,91	0,79
63	2,10	4,03	2,28	5,95	2,07	3,00	0,37	0,86
64	1,43	1,00	0,25	2,74	0,52	4,74	-0,21	-0,04
65	5,72	0,19	1,73	2,44	1,03	0,60	-0,05	-0,15
66	1,73	4,52	0,12	0,60	2,93	2,17	0,58	1,08
67	7,66	1,91	0,42	1,19	4,67	0,13	1,23	0,76
68	0,58	-0,03	0,73	0,93	0,33	3,19	1,74	0,99
69	3,07	3,15	3,64	3,29	1,68	0,86	2,07	0,04
70	0,53	6,89	0,38	2,96	0,72	3,43	0,88	0,80
104	0,43	4,01	0,73	3,36	1,16	4,71	0,53	1,09
105	4,97	1,20	6,05	1,01	2,12	3,31	1,28	2,17
MÉDIA	2,69	2,56	1,60	2,77	1,63	2,65	0,81	0,75
	MÉDIA ANO 1			2,40	MÉDIA ANO 2			1,46
INDÚSTRIA 4								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
80	3,03	3,55	0,60	1,95	2,09	4,10	1,36	0,86
82	0,93	1,45	6,43	0,77	1,26	2,25	-0,22	0,63
84	5,11	1,10	6,43	-0,05	0,80	1,05	-0,14	1,71
86	1,96	-0,05	-0,21	3,64	0,37	0,39	2,28	1,13
90	1,59	1,05	-0,10	4,87	3,50	0,49	0,05	-0,17
92	0,90	1,81	0,39	2,41	0,96	2,02	1,47	3,89
94	1,16	2,17	1,15	3,70	3,28	4,05	1,23	1,68
96	1,02	-0,11	1,08	3,26	1,05	0,59	0,23	1,29
98	5,76	-0,02	7,31	3,86	0,28	0,49	3,42	0,66
MÉDIA	2,38	1,22	2,57	2,71	1,51	1,72	1,08	1,30
	MÉDIA ANO 1			2,22	MÉDIA ANO 2			1,40
INDÚSTRIA 5								
EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8
72	5,20	1,62	1,74	8,88	5,77	4,28	0,68	0,85
75	1,97	6,75	0,72	11,93	1,46	2,17	0,04	1,54
77	3,28	2,67	1,51	3,56	0,15	5,68	-0,12	3,13
88	4,90	7,46	-0,07	7,08	0,12	0,52	0,99	2,52
112	0,23	1,52	3,64	3,33	2,68	4,07	4,21	0,67
114	1,14	1,06	4,28	0,81	1,38	1,63	2,68	2,71
116	2,34	1,84	1,96	3,80	2,93	5,50	1,51	4,41
MÉDIA	2,72	3,28	1,97	5,63	2,07	3,41	1,43	2,26
	MÉDIA ANO 1			3,40	MÉDIA ANO 2			2,29

Fonte: Elaborado pelo próprio autor a partir dos resultados do Laboratório de Gestão.