



Brasil– diciembre 2017 - ISSN: 1696-8352

## **QUE BENS E SERVIÇOS PRODUZIR OU OFERECER NUM PAIS? RESPOSTAS DESDE OS CLÁSSICOS ATE OS INSTITUCIONALISTAS (\*)**

**Pedro Hubertus Vivas Agüero (\*\*)**

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Pedro Hubertus Vivas Agüero (2017): "Que bens e serviços produzir ou oferecer num país? respostas desde os clássicos ate os institucionalistas", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Brasil, (diciembre 2017). En línea:

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/br/2017/bens-servicos-pais.html>

**RESUMEN:** En este artículo se busca dar respuesta a una pregunta básica de cualquier familia, empresa o gobierno de un país, sobre que bienes producir o que servicios ofrecer y en que proporciones. Para esto se hace un rápido recuento de las principales contribuciones que aparecen en la evolución del pensamiento económico, así como en las artes y técnicas para el análisis económico y financiero de proyectos. Particular énfasis se da al caso del Brasil

**PALBRA CLAVE:** Que bienes y servicios producir u ofrecer en la economía nacional

### **1. Apresentação**

Dar resposta ao questionamento de que produzir na economia, que depare satisfação às famílias, retorno econômico às empresas e/ou bem-estar econômico e social à população em geral, é uma pergunta que aparece desde as primeiras reflexões dos economistas e continua vigente até hoje. Inicialmente foram os clássicos ingleses como Adam Smith (1776) e David Ricardo (1817), que dão resposta a estes questionamentos, com suas teses das vantagens naturais ou das vantagens comparativas respectivamente ou o francês Jean Baptiste Say (1803), como sua Lei da Oferta como passo inicial, seguidos pelas teses dos suecos Heckscher-Ohlin ((1919-1933), da tese das Vantagens Reveladas do húngaro Bela Balassa (1965), dos Saldos Comerciais do francês Gerar Lafay (1990). Igualmente, aparecem os neoclássicos como o francês Leon Walras (1874), para os quais é o mercado de consumo que justifica respostas a que produzir e ultimamente, posições dos institucionalistas como Acemoglu & Robinson (2014), para os quais são a existência e fortaleza das instituições, especialmente públicas, que explicam o porquê da produção em maior ou menor medida.

A continuação se faz uma abordagem rápida e panorâmica de todas estas posições, com ênfase para o caso do Brasil e adicionando a necessidade de um estudo de mercado e de viabilidade econômico, social e meio-ambiental para os bens selecionados.

### **2. A teoria das vantagens naturais de Adam Smith**

Adam Smith, em sua obra seminal "A Riqueza das Nações" (1776) fez as seguintes afirmações centrais.

- a) A divisão e a especialização do trabalho humano explicam o maior ou menor nível de produtividade, produção e riqueza da economia (Smith, 1988 p. 24-26), tese diferente às defendidas pelos mercantilistas e fisiocratas que defendiam o entesouramento ou a terra.
- b) Os homens são egoístas por natureza, já que cada um deles busca maximizar seu próprio bem-estar, aprimorando sua produção (em quantidade e qualidade), aumentando assim a oferta de bens, provocando com isso (sem querer) a queda dos preços e o bem-estar da coletividade. "Pela busca de seu próprio interesse ele com frequência promove o da sociedade mais eficazmente do que quando de fato tenciona promovê-lo (Smith 1776 apud Fonseca 1993 p. 110)
- c) Existe uma "mão invisível" (ordem natural) que guia e equilibram a produção e o consumo, a oferta e a procura, utilizando os preços (de mercado e natural) como sinalizadores deste processo. "A quantidade de cada mercadoria colocada no mercado ajusta-se naturalmente à demanda efetiva" (Smith, 1988 p. 57), tese similar à defendida pelos fisiocratas, a ordem natural
- d) Cada país deve produzir aqueles bens nos quais eles tenham "vantagens absolutas" de custos. (Smith 1776, apud Chacholiades, 1994 p. 15)

Este último princípio dá pé para definir o que deve produzir um país (ou uma região, município ou até um indivíduo, guardadas as proporções), e inclusive porque o comercio (internacional e nacional) é tão importante ou necessário para qualquer localidade ou indivíduo.

Para o caso extremo, de um indivíduo, diz o mesmo Smith:

"Todo chefe de família prudente nunca deve intentar produzir aquilo que lhe resulta mais caro, quando comparado com o preço a pagar de outros" (Smith 1776, apud chacholiades, 1994 p. 15).

Ou para o caso do outro extremo, de um país ou coletividade:

"Si um país estrangeiro nos pode subministrar um bem mais barato daquilo que nos mesmos podemos fazê-lo, resulta melhor comprá-lo com alguma parte do produto de nossa própria indústria, na qual tenhamos vantagem" (Smith, apud Chacholiades, 1994 p. 15).

E utilizando o conceito de produtividade num país rico, comparado com outro pobre:

"Na agricultura, o trabalho do país rico nem sempre é mais produtivo do que o dos países pobres, ou, pelo menos, nunca é mais produtivo na mesma proporção em que o é, geralmente, nas manufaturas" (Smith, 1988 p. 19).

Na base deste último raciocínio assume-se um caso hipotético de dos países, um rico B (Reino Unido) e outro pobre A (Polônia) e se compara suas produtividades para o caso do cultivo do trigo e a manufatura de tecidos, colocando suas diferenças nos custos de produção (horas de trabalho para produzir cada um desses bens) conforme os valores que aparecem na Tabela a seguir:

Tabela Nº 1

País	Horas para produzir	
	1 kg trigo	1 m tecido
A	2,5	7,50
B	5,0	3,75

Assumindo hipoteticamente também, que o custo da mão de obra seja igual à unidade em ambos os países, então se pode deduzir que A deveria produzir trigo e importar tecido; à inversa, B deveria produzir tecido e importar trigo.

Agora, se tudo isto for traduzido em seus equivalentes de produtividade física; quer dizer, no mesmo caso apresentado, assumindo um ano de 300 dias efetivos de trabalho, com 10 horas por dia, conseguirão sucessivamente as seguintes relações (Chacholiades, 1994, 17-21):

Um homem trabalhando 300 dias por ano, 10 horas por dia, conseguiria 3000 h/ano.  
 No país A, em trigo se conseguiria  $3000/2,5 = 1200$  Kg e em tecidos,  $3000/7,5 = 400$  m  
 No país B, em trigo se conseguiria  $3000/5 = 600$  Kg e em tecidos,  $3000/3,75 = 800$  m  
 Tudo isto aparece na seguinte Tabela:

Tabela Nº 2  
 Vantagens absolutas da produção

País	Produção anual de	
	Trigo	Tecido
A	1.200 kg	ou 400 m
B	600 "	" 800 "

De aqui, novamente pode-se deduzir que o país A deveria produzir trigo e importar tecido; à inversa, o país B deveria produzir tecido e importar trigo, igual como no caso anterior, dos custos

No caso que ambos os países optaram por serem autossuficientes (economias fechadas), então cada homem dedicaria a metade de seu tempo para produzir trigo e a outra metade para conseguir tecidos, com estes resultados:

Tabela Nº 3  
 Produção numa economia fechada

País	Produção anual de	
	Trigo	Tecido
A	600 kg	+ 200 m
B	300 "	+ 400 "
Total	900 "	+ 600 "

Caso eles decidam explorar o melhor que eles têm, aplicando os ensinamentos de Smith, de explorar suas vantagens naturais, então A produziria somente trigo e B somente tecidos, conseguindo no final um produto maior, como se pode ver a seguir:

Tabela Nº 4  
 Produção numa economia aberta

País	Produção anual de	
	Trigo	Tecido
A	1.200 kg	0 m
B	0 "	800 "
Total	1.200	800

Assim, graças à especialização e ao comércio internacional (economias abertas), conseguir-se-ia uma maior produção e riqueza, e menores preços finais para o consumidor, beneficiando-se com isto tanto A como B.

As limitações que se podem identificar sobre este raciocínio seriam:

- 1) Nem todos os países têm "vantagens absolutas" na produção de seus bens, especialmente no caso dos países pobres ou periféricos; e neste caso, que deveriam fazer estes países ou regiões?

- 2) O custo de produção não é somente mão de obra, senão também o custo do capital e matérias primas vários.

### 3. Teoria das vantagens comparativas de David Ricardo

A resposta à primeira limitação foi dada por David Ricardo, quem em sua obra “Princípios de Economia Política e Tributação” (1817), complementou a tese de Adam Smith, indicando que são as “vantagens comparativas”, as que determinam o que produzir. Para calcular este indicador, cada país deveria comparar sua produtividade de cada bem, com a média do país complementar imediato (Chacholiades, 1994 p. 24-25).

Então, tomando o mesmo caso do país A, comparado com um terceiro país C, onde também se produzem trigo e tecido porem com uma maior produtividade, como aparece na seguinte Tabela:

Tabela Nº 5

Vantagem absoluta na produção

País	Produção anual de	
	Trigo	Tecido
A	1200 kg	ou 400 m
C	1800 "	" 2400 "

Neste caso aplicando o princípio das vantagens absolutas de Smith, o país A teria que ser abandonado, visto que é melhor produzir tanto trigo como tecido no país C; porem aplicando o princípio das vantagens comparativas de Ricardo, este abandono não seria necessário, como se pode ver a continuação.

Tabela Nº 6

Vantagens comparativas da produção

País	Relações para	
	Trigo	Tecido
A	$1200/1800 = 0,67$	$400/2400 = 0,17$
C	$1800/1200 = 1,50$	$2400/400 = 6,00$

Logo:

A deveria produzir trigo, por que:  $0,67 > 0,17$

C deveria produzir tecidos, por que:  $6,00 > 1,50$

Assim, sempre um país ou região por mais pobre que ele seja, sempre deve ter um indicador maior que o outro, definindo assim suas prioridades de produção.

As limitações do raciocínio de Ricardo seriam os seguintes:

- Continua válido a observação ao princípio das vantagens naturais, no sentido que ambos utilizam só um único fator, como custo de produção (trabalho).
- As comparações da vantagem comparativa deveriam ser feito país a país ou com o conjunto de todos os países? Em ambos os casos, qual seria o indicador válido?

### 4. O modelo de Eli Heckscher e Bertil Ohlin

Quase um século depois da publicação de David Ricardo, dois economistas suecos conseguiram atualizar esta tese. Primeiro foi Eli Heckscher em seu artigo “Efeito do comercio exterior na distribuição da renda” (1919) e logo seu orientando do doutorado, Bertil Ohlin, em seu livro “Comercio internacional e inter-regional” (1933).

Por isso considera-se que ambos são autores do modelo Heckscher-Ohlin seguinte (Chacholiades, 1994 p. 73-82):

Teorema: “um país ou uma região tem vantagem comparativa nos bens que utilizam seus fatores abundantes e de maneira intensiva”

Axioma 1: “Os bens finais diferem em seus requerimentos de fatores ou insumos”.

Axioma 2: “Os países ou regiões diferem em suas dotações de fatores”

O modelo exige a comparação de dois espaços geográficos diferentes (países A e B), onde cada espaço está dotado de dois fatores de produção (trabalho e capital) e em ambos se produzem dois bens finais (tecido e aço). Por isso o modelo é conhecido como de  $2 \times 2 \times 2$ .

Dois países: A e B

Dois fatores de produção: Trabalho e capital

Dois bens finais: Tecidos e aço

Tudo o esforço leva a conclusão que os espaços geográficos que tenham abundância do recurso população ou força de trabalho produzirão e exportarão têxteis; à inversa, os espaços que tenham abundância de capitais, produzirão e exportarão aço.

Para fins de aplicação do modelo exige-se o cálculo dos coeficientes (em trabalho e capital) para a produção dos bens finais (têxteis e aço), e suas relações de intensidade correspondentes. Por exemplo, sim:

Para produzir 1 unidade de tecido se requiere de 6 unidades do fator trabalho

Para produzir 1 unidade de tecido se requiere de 2 unidades do fator capital

Para produzir 1 unidade de aço se requiere de 8 unidades do fator trabalho

Para produzir 1 unidade de aço se requiere de 4 unidades do fator capital

Tudo isto aparece na seguinte Tabela.

Tabela Nº 7

Coeficientes de produção			Relações de produção		
Produto final (unidade)	Uso de fatores por unidade de produto		Produto final (unidade)	Relações	
	Trabalho	Capital		Trabalho/ Capital	Capital/ trabalho
Tecidos	6	2	Tecidos	$6/2 = 3$	$2/6 = 0,33$
Aço	8	4	Aço	$8/4 = 2$	$4/8 = 0,50$

Fonte: Chacholiades, 1994 p. 77

Isto significa que a produção de tecidos é intensiva em trabalho, com respeito ao aço, porque por unidade de capital, os tecidos exigem mais unidades de trabalho, quando comparado com a produção de aço, como se pode observar o lado direito da Tabela anterior ( $3 > 2$ ).

À inversa, a produção de aço é intensiva em capital, com respeito a tecidos, porque por unidade de trabalho, o aço exige mais unidades de capital, quando comparado com a produção de tecidos ( $0,50 > 0,33$ ).

Isto também significa que a produção de tecidos deve ser própria dos espaços (países ou regiões) onde exista abundância de mão de obra e a produção de aço, dos espaços onde exista abundância de capital.

Tecidos devem ser produzidos por países que tenham abundância de mão de obra

Aço deve ser produzido por países que tenham abundância de capital

O modelo Heckscher-Ohlin tem limitações, especialmente de cálculo, por que:

- a) A extensão do modelo a casos mais complicados não é tarefa fácil. Em geral os resultados obtidos a partir de modelos maiores não têm a interpretação clara e de sentido comum que distingue ao modelo básico (Chacholiades, 1994 p. 74).
- b) Dornbusch, Fischer e Samuelson (QJE, p. 203-224, 1980) demonstraram que é possível que a região mais rica em capital exporte um bem mais intensivo em trabalho de que outro que seja por ele importado (Nonnenberg, 1995 p.9).

##### 5. As vantagens comparativas reveladas de Bela Balassa (Kume & Piani, 2004)

A teoria das Vantagens Comparativas Reveladas (VCR) aparece por primeira vez em 1965, graças aos trabalhos do economista húngaro Bela Balassa, professor das universidades de Yale e John Hopkins (EUA). A ideia subjacente é que o comércio exterior de um país “revela” suas vantagens comparativas. Uma avaliação apropriada de vantagem comparativa requereria o confronto dos preços relativos vigentes em dois países no regime de autarquia, isto é, antes que se verifique efetivamente o comércio entre ambos. Infelizmente, esses dados não são observáveis, de modo que a vantagem comparativa é, geralmente, inferida de forma indireta, baseada nos próprios dados de comércio. Frente a isto, o índice das VCR mede a participação de um determinado produto no total das exportações do país, em relação à parcela das exportações mundiais do mesmo produto no total, depois de verificado o comércio correspondente:

A expressão algébrica é dada por:

$$VCR_{ij} = \frac{\frac{x_{ij}}{x_{tj}}}{\frac{X_{im}}{X_{tm}}}$$

Onde:

$VCR_{ij}$  = vantagem comparativa revelada do produto  $i$  exportado pelo país  $j$ ;

$x_{ij}$  = Total das exportações do produto  $i$  pelo país  $j$ ;

$x_{tj}$  = Total das exportações do país  $j$ ;

$X_{im}$  = Total das exportações do produto  $i$  do mundo; e

$X_{tm}$  = Total das exportações do mundo

Os resultados para  $VCR_{ij}$  devem se ler assim:

- a) Se  $VCR_{ij}$  é maior do que 1, o país  $j$  é considerado competitivo mundialmente nas exportações do produto  $i$
- b) Se  $VCR_{ij}$  é igual a 1, o país desfruta da mesma competitividade média vigente no mercado internacional
- c) Se  $VCR_{ij}$  variar entre 0 e 1, o país é definido como tendo desvantagem comparativa revelada naquele produto.

Para o Brasil já existem estes índices VCR:

Tabela Nº 8

Índices VCR de alguns produtos, 1992-2002

Anos	Soja em grãos	Carne bovina	Carne de Frango	Café torrado
1992	13,30	3,66	11,71	-----
1993	13,80	3,75	13,22	-----
1994	17,94	3,36	11,47	-----
1995	11,49	3,11	11,22	-----
1996	11,47	3,38	12,64	6,08

1997	22,58	3,06	13,31	4,52
1998	25,67	4,33	11,45	4,73
1999	24,50	5,93	15,81	4,98
2000	27,47	5,89	14,55	5,89
2001	27,62	7,90	17,90	7,13
2002	29,93	7,79	20,87	6,88

Fontes: Para soja e carnes.- Souza & Ilha, 2004 p. 4

Para café. - Couto & Ferreira, 2004 p. 9

Desta Tabela se deduzem como o Brasil apresenta vantagens comparativas elevadas e crescentes, pelo menos para estes quatro produtos agroindustriais:

Soja em grãos  
Carne bovina  
Carne de frango  
Café torrado

Segundo Kume & Piani (2004 p.3), como a definição de vantagem e desvantagem comparativa tem amplitudes assimétricas, a primeira variando entre 1 e infinito e a segunda entre 0 e 1, seguindo a Laursen (1998) o índice foi normalizado da seguinte forma:

$$VCRS = \frac{VCR_{ij}-1}{VCR_{ij}+1}$$

Onde:  $VCRS_{ij}$  representa o índice de vantagem comparativa revelada *simétrica*. Seus resultados devem se ler assim:

- Quando  $VCRS_{ij}$  varia entre 0 e +1, o país tem vantagem comparativa naquele produto
- Quando  $VCRS_{ij}$  for igual ou quase igual a 0, o país tem a mesma competitividade média dos demais países exportadores.
- Quando  $VCRS_{ij}$  varia entre 0 e -1, o país tem desvantagem comparativa.

Traduzindo tudo isto último, sobre o VCRS, em valores do mundo real, Kume & Piani conseguiram processar informações para mais de 5 mil produtos brasileiros, agrupados em 20 setores, para o período 1999-2000 e seus resultados são encaixados percentualmente em cada uma das marcas de classe seguintes:

Tabela Nº 9

Distribuição dos produtos segundo faixas de VCRS do

Brasil no mundo, 1999/2000

Nº	Descrição dos Produtos	Número de produtos	Valores extremos do indicador ICVS						Soma total %
			De -1 a -0,51	De -0,5 a 0	Inferiores a 0	De 0,01 a 0,5	De 0,51 a 1	Maiores de 0	
1	Reino animal	194	77,3	7,7	85,1	4,6	10,3	14,9	100
2	Reino vegetal	267	78,3	6,0	84,3	7,9	7,9	15,7	100
3	Gorduras e óleos	53	66,0	13,2	79,2	9,4	11,3	20,8	100
4	Alimento, Bebid	180	63,9	10,0	73,9	10,6	15,6	26,1	100
5	Minerais	170	70,0	10,0	80,0	8,8	11,2	20,0	100
6	Produtos químicos	757	73,8	12,8	86,6	6,5	6,9	13,4	100
7	Plásticos e	189	70,4	17,5	87,9	9,5	2,6	12,1	100

	Borr.								
8	Peles e couro	74	66,2	9,5	75,7	12,2	12,2	24,3	100
9	Madeira e Mob.	79	55,7	6,3	62,0	16,5	21,5	38,0	100
10	Celulose e papel	149	70,5	18,1	88,6	6,0	5,4	11,4	100
11	Têxtil e vestuário	809	89,1	6,3	95,4	2,2	2,3	4,6	100
12	Calçados	55	63,6	7,3	70,9	18,2	10,9	29,1	100
13	Cerâmica e vidro	137	55,5	19,0	74,5	14,6	10,9	25,5	100
14	Perolas e outros	50	72,0	14,0	86,0	4,0	10,0	14,0	100
15	Metais	585	61,9	17,8	79,7	14,2	6,2	20,3	100
16	Máquinas, Equip.	762	71,0	17,7	88,7	8,0	3,3	11,3	100
17	Transporte	132	69,7	15,9	85,6	10,6	3,8	14,4	100
18	Ótica e precisão	229	86,5	9,6	96,1	2,6	1,3	3,9	100
19	Armas, munições	17	47,1	11,8	58,9	23,5	17,6	41,1	100
20	Diversos	130	84,6	6,9	91,5	5,4	3,1	8,5	100
	Total	5018	73,7	12,4	86,1	7,8	6,1	13,9	100

Fonte: Kume & Piani, 2004  
p. 5

A leitura desta Tabela deve fazer-se assim, aplicado para os "produtos do reino animal":

De um total de 194 produtos, 77,3% destes apresentam seus índices VCRS com valores entre -1 e -0,51; um 7,7% com valores entre -0,5 e 0; e assim sucessivamente.

Isto significaria que o Brasil teria Vantagens Comparativas Reveladas e Simétricas (VCRS), proporcionalmente nos seguintes setores/produtos (VCRS > 0):

- 1) Armas e munições, 41,2%
- 2) Madeira e mobiliário, 38%
- 3) Calçados, 29,1%
- 4) Cerâmica e vidro, 25,5%
- 5) Peles e couro, 24,3%
- 6) Alimentos, bebidas e fumo, 26,2%
- 7) Gorduras e óleo, 20,8%
- 8) Metais, 20,4%

Á inversa o país não destaca ou tem VCRS < 0 nos seguintes setores/produtos:

- 1) Instrumentos de ótica e precisão, 96,1%
- 2) Têxtil e vestuário, 95,4%
- 3) Máquinas e equipamentos, 88,7%
- 4) Plásticos e borracha, 87,8%
- 5) Celulose e papel,
- 6) Produtos químicos ou conexos, 86,7
- 7) Materiais de transporte, 85,6%
- 8) Produtos do reino animal, 85,1%

Observe-se como entre os resultados mostrados nas duas últimas tabelas, existe certa coincidência, com



relação aos produtos agroindustriais, que aparecem entre os índices de  $VCRS > 0$ ; menos carnes, que estaria englobado nos "produtos do reino animal". Como se acaba de ver este item é bastante empolgante e promissor, especialmente pelas vantagens que o Brasil poderia conseguir em todos estes itens. Por isso estariam faltando estudos mais avançados e últimos, aproveitando por exemplo o trabalho de Dante Scolari, entre outros (Scolari, 2006).

## 6. A teoria das VCR expresso como saldos comerciais (Nonnenberg, 1995)

O economista francês Gerard Lafay do Centro de Estudos Perspectivos e da Informação Internacional (CEPII) introduz no modelo das VCR as "importações" e assim consegue apresentar sua ideia de trabalhar com os "saldos comerciais" (Lafay, 1990):

$$fk = \frac{1000}{\text{PIB}} \left[ \left( X_{ik} - M_{ik} \right) - \left( \frac{X_{ik} + M_{ik}}{X_i + M_i} \right) \left( X_i - M_i \right) \right]$$

Onde:  $fk$  = Indicador de competitividade para o bem  $k$

$M_{ik}$  = Importações do produto  $k$  pelo país  $i$

$M_i$  = Importações totais do país  $i$

$X_{ik}$  = Exportações do bem  $k$  pelo país  $i$

$X_i$  = Exportações totais do país  $i$

$1000/\text{PIB}$  = normalizador da equação.

O primeiro membro do lado direito da equação seria o saldo efetivo do comercio exterior do bem  $k$  pelo país  $i$  e o segundo membro seria o saldo neutro. Este saldo neutro mostraria o que ocorreria caso a participação de cada mercadoria no saldo total fosse igual a sua participação no fluxo total do comercio.

Se o saldo efetivo for maior que o saldo neutro, então  $fk$  será positivo.

Se o saldo efetivo for inferior ao saldo neutro, então o  $fk$  será negativo.

A somatória de todas as  $fk$  deve ser igual a zero.

Se  $fk > 0$ , então o país tem vantagem comparativa nesse produto

Se  $fk < 0$ , então o país não tem vantagem comparativa nesse bem

Marcelo Nonnenberg (1995) aplicou o modelo de Lafay para o Brasil, cobrindo o período 1980-1988 e considerando somente os produtos manufaturados, assim:

Tabela Nº 10  
Vantagens Comparativas Reveladas da Indústria Brasileira, 1980-1988.

Subsetor	Média Arit.	Subsetor	Média Arit.
1. Indústria do café	7,4989	30. Artigos de matéria plástica	0,1609
2. Óleos vegetais em bruto	6,3279	31. Prod. minerais não metálicos	0,1073
3. Siderurgia	3,831	32. Indústria do mobiliário	0,1027
4. Aparelhose equipam. Elet.	3,3078	33. Indústria de perfumaria	0,0414
5. Automóveis e caminhões	3,22	34. Peças e estruturas de cimento	0,0136
6. Fabricação de calçados	2,4245	35. Fabricação de cimento	0,0122
7. Sucos, Frutas e legumes.	2,4027	36. Vidro e artefatos de vidro	0,0004
8. Indústria do açúcar	2,2507	37. Moagem de trigo	-0,0011
9. Fibras têxteis naturais	1,5989	38. Indústria da borracha	-0,0313
10. Refino de petróleo	1,4505	39. Fundidos e forjados de aço	-0,0697
11. Produtos de origem vegetal	1,4476	40. Reparo de veículos ferroviários	-0,0929
12. Indústria do fumo	1,3621	41. Indústria naval	-0,1092
13. Abate e preparaç. Carnes	1,1838	42. Laminados plásticos	-0,1101
14. Celulose	1,075	43. Resinas e fibras artificiais	-0,1253

15. Indústria de madeira	1,0184	44. Indústria editorial e gráfica	-0,1276
16. Motores e peças de veículos	0,9617	45. Metalurgia de não-ferrosos	-0,2732
17. Abate e preparação de aves	0,8277	46. Leite e laticínios	-0,2844
18. Receptores de TV e radio	0,5519	47. Indústria de bebidas	-0,2933
19. Outras indústrias têxteis	0,5389	48. Beneficiamento de arroz	-0,3427
20. Tratores e máquinas rodov.	0,5075	49. Produtos químicos diversos	-0,4635
21. Outras indústrias alimentares	0,4784	50. Indústria farmacêutica	-0,8024
22. Óleos vegetais e gorduras	0,4622	51. Produtos diversos	-0,8154
23. Outros produtos metalúrgicos	0,4361	52. Condutores e material elétrico	-1,0273
24. Papel e artefatos de papel	0,3134	53. Equip. e distrib. de energia	-1,0828
25. Artigos e vestuário e acess.	0,2959	54. Fabricação de outros veículos	-1,1734
26. Destilação de álcool	0,2723	55. Petroq. básica e intermediária	-1,2595
27. Alimentos para animais	0,2717	56. Fabric. De adubos e fertiliz.	-1,3078
28. Fibras têxteis artificiais	0,1953	57. Material e aparelhos eletrônicos	-2,3526
29. Indústria de couro e peles	0,1731	58. Elemen. químicos não petroq.	-2,554
30. Artigos de matéria plástica	0,1609	59. Máquinas, equip. e instal.	-3,6351

Fonte: Nonnenberg, 1995 p. 382-388 (Tabelas A1, A2 e A3).

Desta Tabela pode-se deduzir uma lista dos setores mais competitivos ou com maiores vantagens comparativas, e também aqueles que são menos competitivos ou de menor vantagem comparativa, como na seguinte relação:

<u>Os Melhores</u>	<u>Os Piores</u>
1. Indústria de café	1. Máquinas, equip. e instalações
2. Óleos vegetais em bruto	2. Ement. Químicos não petroquí.
3. Siderurgia	3. Material e aparelhos eletrônicos
4. Aparelhos e equip. eletrônicos	4. Adubos e fertilizantes
5. Automóveis e caminhões	5. Petroquímica básica e intermed.
6. Fabricação de calçados	6. Outros veículos
7. Sucos, frutas e legumes	7. Equip. e produç. Distrib.energia
8. Indústria do açúcar	8. Condutores e material elétrico
9. Fibras têxteis e naturais	9. Produtos diversos
10 Refino de petróleo	10 Indústria farmacêutica

Uma crítica que se poderia fazer a esta abordagem é que ela só considera dados do passado, ignorando as mudanças e previsões do mercado para o futuro, mas mesmo assim, tanto as empresas como o governo poderiam se guiar para elaborar suas estratégias de produção, vendas, comércio exterior e as políticas econômicas correspondentes, na base destes levantamentos, que sempre deveriam ser atualizados.

## **7. A lei de oferta de Say e a lei da demanda de Walras**

Segundo os clássicos a resposta a esta pergunta seria dada pelas vantagens absolutas (Smith) ou comparativas (Ricardo) dos setores ou bens econômicos em análise; prova adicional disto seria o fato de encontrar em todos os textos deles (os clássicos) primeiro a produção (oferta) e logo o consumo (demanda). Este pensamento estaria fundamentado pela tese da existência de uma “mão invisível” ou uma “ordem natural” como textualmente cita Smith, que se encarregaria de dar-lhe o verdadeiro e melhor encaminhamento a esta produção.

Outro destacado clássico, como Jean-Baptiste Say, em sua obra “Tratado de Economia Política” (1803) coloca a tese que a dinâmica da economia é motivada pela oferta existente, já que toda produção conseguiria seu mercado de consumo correspondente, em algum lugar e em algum momento:

“Em qualquer Estado, quanto mais os produtores são numerosos e as produções multiplicadas, tanto mais os mercados são fáceis, variados e amplos” (Say, 1986 p. 139)

“A demanda dos produtos em geral é tanto maior quanto mais ativa for a produção, verdade estabelecida não obstante seu aspecto paradoxal” (Say, 1986 p. 142).

Este pensamento dos clássicos, traduzido em termos quantitativos, daria lugar à seguinte relação: A demanda é uma função da oferta:

$$D = f(O)$$

Onde a variável independente seria a oferta ou produção e a variável dependente a demanda ou consumo. Uma extensão disto seria que “o preço de um bem é função de seus custos de produção”. Ou em termos literais daria lugar à tão meditada Lei de Say: TODA OFERTA CRIA SUA PRÓPRIA DEMANDA.

Leon Walras, um neoclássico, em sua obra “Elementos de Economia Política” (1874) assume o princípio da “mão invisível” dos clássicos, substituindo-o pela figura de um leiloeiro que regula preços e quantidades num mercado que busca o equilíbrio (Walras, 1988 p. 43), o que por sua vez permite que a economia consiga a eficiência na produção e o consumo, nestes termos:

“Os valores de troca são proporcionais às raridades” (sic. Disponibilidades de bens)  
Sendo dadas duas mercadorias no estado de equilíbrio de um mercado, se todas as coisas permanecerem iguais e a utilidade de uma dessas duas mercadorias aumentar ou diminuir para um ou para vários permutadores, o valor dessa mercadoria em relação ao valor da outra, ou seu preço, aumentará ou diminuirá” (Walras, 1988 p. 68-70).

Este pensamento dos neoclássicos, traduzido em termos quantitativos, daria lugar a seguinte relação: A oferta é uma função da demanda:

$$O = f(D)$$

Onde a variável independente seria a demanda ou consumo e a variável dependente a oferta ou produção. Uma extensão disto seria que “o preço de um bem é função de preço que o mercado em conjunto determina”. Que em termos literais daria lugar à tão meditada Lei de Walras: A OFERTA DE UM BEM É FUNÇÃO DE SUA DEMANDA CORRESPONDENTE; à inversa da Lei de Say.

Seguindo este último raciocínio o preço de mercado de equilíbrio para cada um dos bens e serviços seria determinado assim:

Todos os dias um “leiloeiro” atuaria em cada um dos bens e serviços, tomando as informações ex-ante, sobre a produção e o consumo previsto e/ou comprometida, julgando-os com o objetivo de fazer estas relações:

Se Oferta = Demanda, então os preços devem permanecer estáveis.  
Se Oferta > Demanda, então os preços devem baixar.  
Se Oferta < Demanda, então os preços devem subir.

Acontece que este “leiloeiro” não existe, ou em todo caso existe na cabeça de cada um dos participantes do mercado, que são justamente o mercado em seu conjunto.

A síntese entre os clássicos e os neoclássicos surgiu graças a Alfred Marshall, economista e matemático inglês, que em sua obra “Princípios de Economia” (1890), estabeleceu que o valor e preço dos bens são definidos tanto pela teoria objetiva como pela teoria subjetiva do valor (Lei da Tesoura):

“O valor nominal de cada coisa, seja de determinada espécie de trabalho ou de capital, ou qualquer outra coisa, descansa, como a chave de uma abóbada, na posição de equilíbrio entre as pressões contrárias de seus lados opostos – as forças de procura pressionam de um lado e as de oferta de outro” (Marshall, 1985 p. 163)

“A procura e a oferta exercem influência coordenadas sobre os salários, e que nenhuma pode alegar predominância, assim como nenhuma das lâminas de uma tesoura ou nenhum pilar de uma arco” (Marshall, 1985 p. 168).

Disto se deduz que no curto prazo atuaria a Teoria Subjetiva do Valor e Preço (mercado) e que no longo prazo o determinante seria a Teoria Objetiva (custos).

E como o curto e o longo prazo sempre estão interagindo, é difícil afirmar qual deles é o mais significativo, tanto que se chegou a comparar o esforço por definir o valor e preço de um bem, ao rol da tesoura, quando corta uma folha de papel. Qual das duas folhas é a que corta o papel ou que tem um maior significado?

Tudo isto significa que para dar resposta a que produzir se deve fazer tanto um estudo de mercado (oferta e demanda) dos bens e serviço em geral, como logo a seguir, os estudos de viabilidade econômica, social e meio-ambiental

## **8. Estudo de mercado, e de viabilidade econômico, social e meio-ambiental**

### **8.1 Conceito de estudo de mercado (Vivas, 2016 s/p)**

O estudo do mercado é o fundamento principal para a qualquer atividade econômica, seja ele um bem existente ou um novo projeto.

Ele tem como propósito quantificar e qualificar as condições existentes da economia numa localidade determinada, para deduzir daí as possibilidades de introduzir ou ampliar a produção de um bem ou serviço, que o empreendedor tenha baixo seu domínio, e/ou para executar um projeto de investimento de caráter público ou privado. Especificamente e segundo o Manual da CEPAL, num estudo de mercado deve-se buscar:

"Estimativas da quantia dos bens e serviços derivados de uma nova unidade de produção que a comunidade estaria disposta a adquirir a determinados preços. Esta quantia representa a demanda desde o ponto de vista do projeto e se especifica para um período convencional (um mês, um ano ou outro). Dado que a magnitude da demanda variará em geral com os preços, interessa fazer as estimativas para distintos preços e ter presente a necessidade que o empresário possa cobrir os custos de produção com uma margem razoável de lucratividade". (Melnick, 1958 p. 18)

Isto é, o objetivo de um estudo de mercado é determinar a quantidade de bens e serviços provenientes de uma nova unidade de produção, ou da ampliação de uma já existente, que numa certa área geográfica e em determinadas condições de venda (preços) a comunidade está disposta a comprar. Assim, o estudo de mercado deve mostrar:

- a) Um estudo da demanda
- b) Um estudo da oferta
- c) Um balanço oferta - demanda

Todo projeto de investimento ou proposta para um novo negócio, que se prece de sério, deve ter um estudo de mercado, onde se trate de tudo aquilo que se acaba de enunciar linhas acima; por exemplo, isto aparece nestes dois estudos, entre outros:

CHAVES, Milena Lima. **Análise econômica do mercado de água mineral**. Fortaleza CE: Dissertação (Mestrado Profissional em Economia), UFC, 2008.  
SILVA, Quissi Alves da; QUEIROZ, Robson Araújo **Estudo de mercado da geleia**. João Pessoa, PA: Departamento de Engenharia de Produção, UFPB, 11 de maio de 2011.

Deve ficar claro que “estudo ou análise de mercado” é diferente de “pesquisa de mercado”, ou em todo caso, que este último deve seguir ao primeiro (Xavier, 2016 s/p)

## **8.2 Conteúdo de um estudo de mercado**

Seguindo a definição anterior a estrutura ideal de um estudo de mercado seria a seguinte:

- a) Usos e especificações do bem a produzir
- b) Área geográfica do mercado
- c) Produção, consumo, preços e custos.
- d) Distribuição e comercialização
- e) Análise da demanda
- f) Análise da oferta
- g) Balanço oferta demanda

Tudo isto deve levar a provar se existe ou não ambiente para continuar, ampliar atividades já existentes e/ou para um novo bem que se pretende produzir; quer dizer, que em geral “a procura seja superior à oferta”. Isto último poderia se ignorar, caso o bem a oferecer consiga ser oferecido a um preço menor e/ou com uma melhor qualidade de aqueles que por ventura já estiverem atuando no mercado.

## **8.3 Usos e especificações do bem a produzir**

Qualquer estudo deve-se iniciar definindo e precisando a natureza do bem em análise ou daquele que se pretende produzir ou o serviço que se pretende ofertar, tanto em termos genéricos (pão, aço, segurança, etc.) como específicos (pão francês, aços planos, segurança bancária, etc.), além de suas propriedades físicas ou químicas, e suas utilidades e limitações. Para uma melhor identificação deste bem ou serviço, deve-se proceder a identificar sua classificação, seguindo as referências do Código de Classificação Industrial Internacional Uniforme (CIIU) regulado pelas Nações Unidas e que cada país por sua vez, o adapta às suas particularidades, além das unidades de medida que se está usando. Sobre o código de classificação, no caso do Brasil, existe o Índice CNAE do IBGE, que deriva do CIIU (IBGE, 2004).

## **8.4 Área geográfica dos mercados**

Segundo sua amplitude geográfica os mercados podem ser locais, regionais, nacional ou internacional. Será:

- a) Local, quando ele considera um bairro ou uma cidade pequena (pão).
- b) Regional, quando ele considera um estado ou uma macrorregião (sapatos).
- c) Nacional quando ele cobre um país em seu conjunto (textos escolares).
- d) Internacional, quando ele abarca vários países ou o mundo inteiro (aço).

À maior dimensão de um mercado, o tamanho dos oferentes (ou demandantes) individuais tende a fazerem-se relativamente menores e com menor capacidade para influenciar no preço. Consequentemente, a função demanda e oferta agregada, tende a apresentar maior elasticidade, chegando a ser em muitos casos, para todos os efeitos práticos, infinitamente elásticos. Neste caso pode-se presumir que será possível obter no mercado qualquer quantidade de produtos (ou insumos), desde que seja aceito o preço vigente. À inversa, em mercados pequenos, o bem tem maior possibilidade de ser relativamente importante na determinação do preço e pelo tanto, interessa prognosticar corretamente a natureza das relações entre preço e quantidade, assim como

a evolução de cada uma destas variáveis, já que o conjunto desta informação permitirá identificar a política de produção capaz de maximizar os lucros do produtor.

Quando se trata de mercados internacionais devem-se considerar os custos alfandegários e de transporte internacional, para conhecer os preços que o projeto deve receber ou pagar. O produto que se exporta a um país do exterior recebe um preço FOB (*free on board*) no porto nacional, ao que se deve lhe restar os impostos de lei ou somar-lhe os subsídios correspondentes. Por exemplo, existe a possibilidade de um reintegro de 3% do valor exportado (Brasil, 2011, Art. 2º § 1º). As maquinarias, peças ou insumos importados do exterior exigem um pago de um preço CIF (*custom, insurance, freight*) ao qual se devem lhe adicionar os impostos ou restar-lhe os subsídios à importação. O que interessa saber é quanto efetivamente vai entrar ou sair do caixa do produtor

### **8.5 Produção, consumo, custo e preços.**

Toda a informação estatística sobre produção, consumo, preços e custos, além do comercio exterior, estoques, impostos, subsídios, investimentos, etc., do bem ou serviço em análise, deve ser recopilado, seja das fontes secundarias (informação já publicada em anuários estatísticos, revistas especializadas ou livros e publicações em geral) ou de fontes primarias (censos, levantamentos amostrais, entrevistas em vivo ou pela aplicação de questionários). Nos estágios iniciais da elaboração de um projeto esta informação pode ser de fontes secundarias e gradualmente, conforme se avança no grau de aperfeiçoamento deste estudo, ele deveria combinar fontes primarias e secundarias, para finalmente, no estágio final do estudo, ser, mormente de fontes primarias.

Toda esta informação assim reunida deve ser logo processada e homogeneizada, utilizando um mesmo período de tempo, uma mesma unidade de medida (entanto seja possível) e apresentado em quadros, tabelas e gráficos, assinalando suas fontes correspondentes.

Por exemplo, para a produção, consumo e comercio de bens agrícolas (cereais, trigo, arroz, açúcar, carne, leite e peixe, entre outros) existe um documento da FAO, que trata sobre tudo isto, em níveis de diagnóstico e prognóstico e por países (FAO, 2016). Em geral, para todos os bens com possibilidades de exportação ou importação, existe o RADAR COMERCIAL do MDIC que trata sobre tudo isto, por bens, países, e diferentes períodos (MDIC, 2014).

### **8.6 Distribuição e comercialização dos produtos**

A distribuição e comercialização dos produtos se entendem como o conjunto de atividades relacionadas com a circulação dos produtos, que abarca desde os centros de produção até os centros de consumo. Pelo tanto, inclui o recolhimento, a transformação, a classificação, o embarque o armazenamento e o transporte dos produtos. A comercialização envolve tanto os mecanismos de distribuição, como os meios de publicidade e propaganda que efetivaram a chegada dos produtos até o consumidor final, contribuindo assim a precisar as especificações dos bens e serviços que necessitam os indivíduos, segundo suas preferências.

A importância do estudo de comercialização esta em relação com o tipo de produto o serviço, matéria do projeto; daí que é básico identificar as condições que possam limitar as facilidades de comercialização ou distribuição dos produtos de projeto, tais como as deficiências da infraestrutura, regime do mercado, idiossincrasia dos usuários, nível de renda da população, restrições legais, dificuldades dos meios de transportes e comunicações, condições de pagamento da freguesia (créditos autorizados, créditos duvidosos, volume de contas de clientes, acordos especiais com clientes, riscos, etc.). Algumas vezes é necessário identificar quem e em que grau domina os canais atuais de distribuição. Como, e a traves de que meios ou recursos se manejam; e quais são as redes de distribuição (atacado, varejo, agentes gerais, clientela direta, informais, etc.) que mais se utilizam.

### **8.7 Análise da demanda**

Aqui deve se considerar a natureza do bem relacionado com seus potenciais consumidores (população) e sua capacidade de pagamento (renda), num ambiente em que se devem estudar a estrutura de mercado no qual está inserida este bem e suas singularidades, como as elasticidades (preço, renda e cruzada), orientados à formação do preço do bem em análise. Todo este esforço deve permitir quantificar a demanda existente, com base nas informações do passado e devidamente projetado para o futuro.

### **8.8 Análise da oferta**

Nesta parte do estudo deve se considerar os eventuais fornecedores da matéria prima, mão de obra e outros insumos (crédito, energia, comunicações e tecnologia em geral), necessários para produzir este bem e suas singularidades como suas elasticidades, orientados a definir os custos de produção deste bem. Todo este esforço também deve permitir quantificar a oferta existente, com base nas informações do passado e devidamente projetado para o futuro.

### **8.9 Balanço oferta demanda**

A decisão para dar início, continuar ou ampliar a produção de um bem deve ter sua base de análise num balanço sobre a oferta e a demanda do bem que é objeto do estudo. Quer dizer, se a demanda é maior que a oferta, então existe um déficit no abastecimento e neste caso, procede pensar e executar o projeto. À inversa, se a demanda é inferior à oferta, então aparentemente esse mercado está bem abastecida, e não seria possível prosseguir com a ideia; a não ser que, se tenha condições de oferecer um produto com um menor preço e/ou de melhor qualidade que aquele já existente no mercado.

Se oferta > demanda -----> existe superávit no abastecimento (+)

Se oferta < demanda -----> existe déficit no abastecimento (-)

### **8.10 Estudo de viabilidade técnico-econômico, social e meio-ambiental**

O bem ou serviço selecionado no item anterior deve merecer um estudo de engenharia para sua execução, seguido da dedução de seus fluxos de caixa de entradas e saídas, na base dos quais se devem elaborar os estudos de viabilidade econômica, social e meio-ambiental correspondentes, utilizando-se todos os preços que lhe façam sentido; quer dizer, os preços de mercado, os preços sociais ou “preço sombra” e os custos meio-ambientais (externalidades), para assim indicar se o bem em análise é viável ou não, e em que proporções (Vivas, 2016 s/p)

## **9. O papel das leis e instituições públicas e privadas**

Existem versões últimas que dão importância e destaque às instituições e leis que regulam e promovem a produção de bens e a acumulação da riqueza. Daron Acemoglu e James Robinson, professores universitários no MIT e Harvard respectivamente, baseados em levantamentos históricos, chegam a afirmar que são as instituições políticas e econômicas criadas pela humanidade os que dão os parâmetros para que um país seja rico ou pobre (Acemoglu & Robinson, 2014). O argumento defendido por Acemoglu e Robinson é que o nível de prosperidade moderno está sustentado em alicerces políticos. A prosperidade seria gerada pelo investimento e inovação, mas estes são atos de fé: os investidores e inovadores têm que ter razões para acreditar que, se tiverem sucesso, os seus retornos não serão confiscados pelos poderosos. O sucesso (ou o desenvolvimento) surge quando as instituições políticas e econômicas são “inclusivas” e pluralistas, criando incentivos para que todos possam investir no futuro. Isso significa uma ampla distribuição do poder político e instituições econômicas igualmente inclusivas que garantam direito à propriedade, respeito pelos contratos, facilidade para abrir uma empresa, mercados competitivos e liberdade para que os cidadãos se desempenhem naquilo que elas decidam. Então, para que estas

garantias sejam dadas, são essenciais duas condições: o poder político tem que ser centralizado e as instituições de poder devem ser inclusivas. Sem um poder centralizado, reinaria a desordem que afasta o investimento e sem inclusão não existiria identificação do povo com o governo.

No Brasil um mapeamento feito pela Confederação Nacional de Indústrias (CNI) indica que o país tem vantagem comparativa em mais de mil produtos, comparado com a União Europeia, mas enfrenta tarifas de importação, cotas ou barreiras não tarifárias em mais de 60% destes itens, tudo que exige estudos, acordos e negociações ao mais alto nível para ganhar estes espaços (Rittner, 2017 p. A8)

#### Notas de rodapé:

(\*) Este artigo forma parte da disciplina optativa titulada “Economia de Empresas”, a mesma que está sendo lecionada atualmente, neste segundo semestre de 2017, no Departamento de Economia FEA-PUCSP, São Paulo Brasil

(\*\*) Doutor em economia pela FEA-USP (1996) e professor associado na FEA-PUCSP, desde 1994. Ex-docente da FCE-UNMSM, Lima Peru, 1983-1993. E-mail: [phva6@hotmail.com](mailto:phva6@hotmail.com) e Home Page: <http://phva.ucoz.com.br>

#### **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:**

ACEMOGLU, Daron; ROBINSON, James A. **As origens do poder, da prosperidade e da pobreza. Porque falham as nações**: Lisboa Portugal: Editora Temas & Debates, Fnac, 2014. Maiores informações em [www.fnac.pt/Portugal-Falham-as-Nacoes-Daron-Acemoglu/a668351](http://www.fnac.pt/Portugal-Falham-as-Nacoes-Daron-Acemoglu/a668351)

BRASIL. **Decreto Nº 7633 de 01/12/2011 Reintegração de valores tributários para as empresas exportadoras**. Brasília DF; Casa Civil da Presidência da República, 2011. Disponível em [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2011-2014/2011/Decreto/D7633.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2011/Decreto/D7633.htm)

CHACHOLIADES, Miltiades. **Economia internacional**. 2ª edição. Madrid: McGRAW-HILL, 1994

CHAVES, Milena Lima. **Análise econômica do mercado de água mineral**. Fortaleza CE: Dissertação (Mestrado Profissional em Economia), UFC, 2008. Disponível em [http://www.repositorio.ufc.br/bitstream/riufc/5670/1/2008\\_dissert\\_mchaves.pdf](http://www.repositorio.ufc.br/bitstream/riufc/5670/1/2008_dissert_mchaves.pdf)

COUTO, Daniel Luiz Amorim; FERREIRA, Adriana Vieira. **Vantagens comparativas reveladas das exportações do agronegócio mineiro para a União Europeia: Um estudo de comércio exterior no período de 1996 a 2003**. Patos de Minas Gerais, MG: Sober, 2004. Disponível em <http://www.sober.org.br/palestra/2/563.pdf>

DORNBUSCH, Rudiger; FISCHER, Stanley; SAMUELSON, Paul A. *Heckscher – Ohlin trade theory with a continuum of goods*. **Quarterly Journal of Economics**, p. 203-224, Vol. 95 Issue 2, september 1980. Disponível in <http://qje.oxfordjournals.org/content/95/2.toc>

FAO. **Perspectivas alimentarias. Resúmenes de mercado**. Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, junio de 2016. Disponível em <http://www.fao.org/3/a-i5703s.pdf>

IBGE. **Classificação nacional de atividades econômicas - CNAE**. 2ª edição. Rio de Janeiro: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, 2004. Disponível em <http://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv4438.pdf>

KUME, Honório; PIANI, Guida. **ALCA: Uma estimativa do impacto no comércio bilateral Brasil - Estados Unidos**. Rio de Janeiro: IPEA, dezembro de 2004. (Texto para Discussão Nº 1058), disponível em [http://ctrc.sice.oas.org/geograph/Impact\\_studies/FTAA/IPEA.pdf](http://ctrc.sice.oas.org/geograph/Impact_studies/FTAA/IPEA.pdf)

LAFAY, Gérard. *La mesure des avantages comparatifs reveles*. **Economie Prospective Internationale**, nº 41, 1990.

MARSHALL, Alfred. **Princípios de economia. Tratado introdutório. Volume II**. São Paulo: Nova Cultural, 1985 (Coleção “Os Economistas”)

MDIC. **Radar comercial - Análises de mercados e produtos**. Brasília DF: Ministério de Indústria, Comércio Exterior e Serviços, 2014. Disponível em <http://radarcomercial.mdic.gov.br/inicio>

MELNICK, Júlio. **Manual de proyectos de desarrollo económico**. México DF: CEPAL/NN.UU, 1958.

NONNENBERG, Marcelo. *Vantagens comparativas reveladas, custo relativo de fatores e intensidade de recursos naturais: resultados para o Brasil – 1980/88*. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, IPEA, v.25 nº 2 p. 373-404, agosto de 1995. Disponível em <http://www.ppe.ipea.gov.br/index.php/ppe/article/viewFile/783/723>



RITTNER, Daniel. *Brasil tem vantagem em 1,1 mil produtos na UE, mas enfrenta barreiras*. Jornal **Valor Econômico**, 24/03/2017 p. A8. Disponível em <http://www.valor.com.br/brasil/4912300/brasil-tem-vantagem-em-11-mil-produtos-na-ue-mas-enfrenta-barreiras>

SAY, Jean-Baptiste. **Tratado de economia política**. São Paulo: Nova Cultural, 1986 (Coleção "Os Economistas").

SMITH, Adam. **A riqueza das nações. Investigação sobre sua natureza e suas causas**. São Paulo: Nova Cultural, 1988 (Coleção "Os Economistas").

SCOLARI, Dante D.G. **Produção agrícola mundial: O potencial do Brasil**. Brasília DF: Mimeografado Embrapa, 2006. Disponível em <https://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/item/19030/1/Producao-agricola-mundial.pdf>

SOUZA, Mauricio Jorge Pinto de; ILHA, Adayr da Silva. **Índices de vantagem comparativa revelada e de orientação regional para alguns produtos do agronegócio brasileiro no período 1992 – 2002**. Santa Maria RS: Universidade Federal de Santa Maria, Rio Grande do Sul, 2004. Disponível em <http://www.ufsm.br/mila/adayr/publicacoes/cientificos/vantagemcomparativa.pdf>

VIVAS Agüero, Pedro Hubertus. **Elaboração de projetos de investimento**. São Paulo: Mimeografado, disciplina optativa oferecida no Departamento de Economia FEA-PUCSP, 2016.

WALRAS, León. **Compendio dos elementos de economia política pura**. São Paulo: Nova Cultural, 1988 (Coleção "Os Economistas")

XAVIER, Matheus Pereira. **Pesquisa e estudo de mercado, qual a diferença?** São Paulo: Fluxo Consultoria – Empreendedorismo e Startups, 2016. Disponível em <http://fluxoconsultoria.poli.ufrj.br/blog/empreendedorismo-startup/diferenca-pesquisa-estudo-de-mercado>

