

ESCOLA DE GUERRA NAVAL

CC (FN) STANLEY COUTO ROCHA

“A LEI DE FOMENTO À BID” E A INDÚSTRIA DE PROTEÇÃO BALÍSTICA:  
uma análise à luz dos modelos de competitividade de Michael Porter

Rio de Janeiro

2022

CC (FN) STANLEY COUTO ROCHA

“A LEI DE FOMENTO À BID” E A INDÚSTRIA DE PROTEÇÃO BALÍSTICA:  
uma análise à luz dos modelos de competitividade de Michael Porter

Dissertação apresentada à Escola de Guerra  
Naval, como requisito parcial para conclusão do  
Curso de Estado-Maior para Oficiais Superiores.

Orientador: CMG (RM1) Leonardo Coutinho  
de Carvalho

Rio de Janeiro  
Escola de Guerra Naval  
2022

## AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus pela saúde, pela força e pelos planos que traça para minha vida, sempre maiores que meus próprios sonhos.

Aos meus pais José Alberto do Couto Rocha Júnior e Aglair Eloisa da Cruz, pelos valorosos ensinamentos de vida. Seus exemplos sempre guiam minhas principais escolhas.

À minha esposa Carla Renata Rodrigues Machado, pelo amor e companheirismo. Sem seu apoio este trabalho jamais poderia ter sido realizado.

À minha filha Natália, pelas saudáveis interrupções, que, em seguida, se transformavam em inspiração e motivação.

Ao meu orientador, CMG (RM1) Leonardo Coutinho, pelas valiosas orientações, sempre de maneira amigável e cortês, que elevaram o nível deste trabalho.

Aos amigos Christian Callas, Bruno Freitas, à empresa Protecta e ao Grupo Inbra, pelo entusiasmo e pela disposição em apoiar esta pesquisa acadêmica.

Aos grandes amigos CC (FN) Rafael Teixeira, CC (IM) Pedrosa e CC (IM) Victor, pelas proveitosas conversas, que resultaram em grandes ideias para esta pesquisa.

Aos amigos da Turma Almirante Luiz Leal Ferreira, manifesto meus sinceros agradecimentos pela grata convivência nesta longa jornada.

## RESUMO

A Base Industrial de Defesa é essencial para dar suporte logístico à defesa da soberania do Brasil. Sua manutenção, no entanto, envolve especificidades que a diferem dos demais setores industriais, requerendo políticas públicas muito específicas. Ao longo dos anos, ela oscilou entre períodos de prestígio e de dormência, até que, em 2012, surgiu a lei 12.598/12, também conhecida como “Lei de Fomento à BID”. Seu objetivo foi estabelecer regras a fim de desenvolver o setor e projetá-lo no mercado externo de maneira competitiva. Assim, o propósito desta pesquisa foi de investigar a contribuição da Lei nº 12.598/12 para a competitividade da BID, com o devido recorte limitado à indústria de proteção balística. A referência teórica utilizada adveio dos modelos das “cinco forças” e do “diamante”, conceitos de competitividade desenvolvidos, na década de 1980, por Michael Porter, no curso de Política de Negócios da Harvard Business School. No decorrer da pesquisa foram obtidas relevantes observações a serem aproveitadas pelas Forças Armadas e pela indústria de proteção balística. Por fim, concluiu-se que, para desenvolver a competitividade deste segmento da BID, o Governo deve suspender o assistencialismo, mas, ao mesmo tempo, oferecer condições e conscientizar a indústria a buscar posicionamento diferenciado no mercado e a melhorar sua performance por meio da produtividade e da inovação.

**Palavras-chave:** Base Industrial de Defesa (BID). Lei 12.598/12. Competitividade. Indústria de proteção balística.

## ABSTRACT

The military industry is essential to provide logistical support for the defense of Brazil's sovereignty. Its maintenance, however, involves specificities that differ from other industrial sectors, requiring very specific public policies. Over the years, it fluctuated between periods of prestige and dormancy until 2012 with the law 12.598/12. Its objective was to establish rules to develop the sector and project it in the foreign market in a competitive way. Thus, the purpose of this research was to investigate the contribution of law 12.598/12 to the competitiveness of the BID, focusing on the ballistic protection industry. The theoretical reference used came from the "five forces" and "diamond" models, concepts of competitiveness developed in the 1980s by Michael Porter, in the Policy course at Harvard Business School. During the research, relevant observations were obtained to be used in favor of the use of this public policy by the Armed Forces and the ballistic protection industry. As a conclusion, to develop the competitiveness of this segment of the military industry, the Government must suspend assistance, but, at the same time, have to offer conditions and raise awareness of the industry to seek differentiated positioning in the market and improve its performance through productivity and innovation.

**KEY WORDS:** Military industry. Law 12.598/12. Competitiveness. Ballistic protection industry.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

FIGURA 1 – AS CINCO FORÇAS COMPETITIVAS DE PORTER .....	55
FIGURA 2 – PRESSÃO DAS "CINCO FORÇAS" SOBRE A LUCRATIVIDADE .....	55
FIGURA 3 – MODELO "DIAMANTE" .....	56
FIGURA 4 – EXPORTAÇÕES DA BID ENTRE 1970 E 2000 (VALORES EM US\$) .....	56
FIGURA 5 – AS FORÇAS COMPETITIVAS E A LEI 12.598/12 .....	40 e 57
QUADRO 1 – COMPARAÇÃO DA LEI 12.598/12 COM O MODELO TEÓRICO.....	39
QUADRO 2 – COMPARAÇÃO DA LEI 12.598/12 COM OS RESULTADOS OBSERVADOS.....	47

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AMRJ –	Arsenal de Marinha do Rio de Janeiro
BID –	Base Industrial de Defesa
COFINS –	Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
EED –	Empresa Estratégica de Defesa
END –	Estratégia Nacional de Defesa
Embraer –	Empresa Brasileira de Aeronáutica
EMGEPRON –	Empresa Gerencial de Projetos Navais
Engesa –	Engenheiros Especializados S/A
Imbel –	Indústria de Material Bélico do Brasil
IPI –	Imposto sobre Produtos Industrializados
MD –	Ministério da Defesa
SEPROD –	Secretaria de Produtos de Defesa
SD –	Sistema de Defesa
PAED –	Plano de Articulação de Equipamento da Defesa
PASEP –	Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público
PIS –	Contribuição para o Programa de Integração Social
PED –	Produto Estratégico de Defesa
PRODE –	Produtos de Defesa
P&D –	Pesquisa e desenvolvimento
RETID –	Regime Especial Tributário

## SUMÁRIO

<b>1.</b>	<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>8</b>
<b>2.</b>	<b>OS MODELOS DE COMPETITIVIDADE.....</b>	<b>10</b>
2.1	A competitividade em nível global.....	11
2.2	As “cinco forças” de Porter .....	12
2.3	O papel do Governo no modelo “diamante” .....	13
<b>3.</b>	<b>A LEI DE “FOMENTO À BID”.....</b>	<b>21</b>
3.1	A moldura da Constituição.....	21
3.2	Influência dos antecedentes .....	24
3.3	Síntese da lei 12.598/12.....	27
<b>4.</b>	<b>CONFRONTO ENTRE O MODELO TEÓRICO E A LEI 12.598/12 .....</b>	<b>33</b>
4.1	O propósito da lei 12.598/12 e a competitividade industrial .....	33
4.2	A lei 12.598/12 e as compras e contratações governamentais .....	34
4.3	A lei 12.598/12 e o desenvolvimento de tecnologia e de PRODE.....	36
4.4	A lei 12.598/12 e os incentivos fiscais .....	37
4.5	Quadro-Resumo da aderência da lei 12.598/12 ao modelo teórico.....	39
<b>5.</b>	<b>CONFRONTO ENTRE A LEI 12.598/12 E A INDÚSTRIA DE PROTEÇÃO BALÍSTICA .....</b>	<b>41</b>
5.1	A influência das compras e contratações do Governo.....	42
5.2	A influência sobre o desenvolvimento de tecnologia e de PRODE .....	44
5.3	A influência dos incentivos fiscais.....	46
5.4	Quadro-resumo da comparação da lei 12.598/12 com os resultados observados .....	46
<b>6.</b>	<b>CONCLUSÃO.....</b>	<b>48</b>
	<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>51</b>
	<b>ANEXO A – FIGURAS E ILUSTRAÇÕES.....</b>	<b>55</b>
	<b>ANEXO B – QUESTIONÁRIO.....</b>	<b>58</b>
	<b>ANEXO C – RESPOSTAS COPLATEX.....</b>	<b>63</b>
	<b>ANEXO D – RESPOSTAS GRUPO INBRA.....</b>	<b>68</b>
	<b>ANEXO E – RELATÓRIO ANUAL DE RESULTADOS DA BID / COPLATEX .....</b>	<b>74</b>



## 1. INTRODUÇÃO

A defesa do País exige Forças Armadas preparadas, equipadas e mantidas em permanente estado de prontidão. Há, pois, necessidade de consolidar base industrial que produza e forneça equipamentos militares compatíveis com ameaças contemporâneas à soberania, principalmente sob perspectivas logísticas e tecnológicas.

Assim sendo, é fundamental que o Estado apoie a manutenção de um parque industrial próprio. Os argumentos para isso advêm, notadamente, de garantia de fornecimento constante, aquisição de produtos compatíveis com a realidade orçamentária e adequados às estratégias de defesa do Brasil.

Sustentar estrutura de produção de equipamentos militares, entretanto, é um desafio que exige esforço político. A razão principal desse obstáculo é que a Base Industrial de Defesa (BID)<sup>1</sup> dispõe de especificidades que a diferenciam de outros setores da economia, notadamente sazonalidade, intervalos excessivos para aquisições, dependência de compras governamentais, baixa escala de produção, custos elevados de pesquisa e desenvolvimento (P&D) e atuação de oligopólios estrangeiros.

O Governo, por sua vez, por meio de ação interministerial liderada pela pasta da Defesa e pautado por diretrizes expressas na Estratégia Nacional de Defesa (END), de 2008, formulou a Lei nº 12.598, de 21 de março de 2012. Conhecida como “Lei de Fomento à BID”, objetiva desenvolver competitividade de empresas de defesa e projetá-las no exterior, como forma de garantir solidez e lucratividade.

---

<sup>1</sup> A Base Industrial de Defesa (BID) é o conjunto de entidades da administração pública e pessoas jurídicas que realizam ou conduzem pesquisas, desenvolvimento, produção, modernização, manutenção ou desativação de Produtos de Defesa – PRODE ou Sistemas de Defesa em território nacional (BRASIL, 2020a, p. 95).

Essa competitividade, a propósito, pode ser alcançada por posicionamento diferenciado ou em razão de desempenho superior à concorrência. Por sua vez, os modelos desenvolvidos no curso de Política de Negócios da *Harvard Business School* por Michael Porter (1947 - ) são considerados como referência para sua aplicação nas indústrias.

Assim, com o intuito de investigar a relação entre a “Lei de Fomento à BID” e o desenvolvimento da competitividade indústria bélica nacional, este trabalho se propõe a responder ao seguinte questionamento: em que medida a lei 12.598/12 contribuiu para a competitividade da BID, mais particularmente para a indústria de proteções balísticas? Almeja-se, assim, confirmar efeitos e aplicações sob esse segmento particular da BID, ao comparar a Lei nº 12.598/12 com os modelos de Michael Porter.

O recorte da pesquisa, portanto, está delimitado na Lei nº 12.598/12 e no segmento de equipagens balísticas da BID, que foi explorado por meio de questionários.

A relevância do trabalho, consubstanciado em análises sob a perspectiva da competitividade, tem alcance para formuladores de políticas públicas, diretorias de material das Forças Armadas, e, ainda, para administradores das empresas de defesa que pretendem otimizar desempenho em negócios firmados com o Governo.

Esta dissertação está estruturada em seis capítulos. Após a presente introdução, apresenta-se, no segundo capítulo, a teoria de competitividade de Porter, com ênfase no conceito das “cinco forças” e no modelo “diamante”; no terceiro, por sua vez, analisa-se a Lei nº 12.598/12, sob perspectivas de demanda, desenvolvimento de tecnologia e de incentivos financeiros; no quarto, compara-se a “Lei de Fomento à BID” com o modelo teórico de Porter; no quinto, a influência da lei nº 12.598/12 sobre a competitividade da indústria de equipagens balísticas; e, por fim, no sexto, apresentam-se as conclusões, as linhas de pesquisa a estudos futuros acerca de temas não abordados, além da relevância do estudo às Forças Armadas.

## 2. OS MODELOS DE COMPETITIVIDADE

Em “A origem das espécies”, de 1859, Charles Darwin (1809-1882) apresenta a teoria na qual o meio ambiente seleciona a espécie mais apta a sobreviver. A Lei de Gause, de 1934, que apresenta o princípio da exclusão competitiva, no entanto, defende que dois tipos biológicos semelhantes não podem coexistir, sob pena de um prevalecer sobre o outro. As consequências dessa concorrência são transformações morfológicas, comportamentais, ou, até mesmo, a extinção da categoria em desvantagem.

A teoria competitiva de Porter é análoga à lógica de Gause. Nela, a sobrevivência de uma empresa é viabilizada por meio de estratégia que lhe confere posição singular no mercado. Nasce, sob esse raciocínio, na década de 1980, uma poderosa ferramenta de análise industrial, conhecida como as “cinco forças” de Porter (FIG. 1).

Realizou-se, suplementarmente, outra pesquisa com mais de 100 empresas instaladas em oito países<sup>2</sup> com o intento de verificar especificidades que proporcionam a indústria<sup>3</sup> de um país obter desempenho superior ao de demais Estados. Estabeleceu-se, assim, o modelo conhecido como “diamante” (FIG. 2) (PORTER, 1993).

Todavia, de forma a limitar o escopo da teoria aplicada ao estudo, este capítulo abordará, além das “cinco forças”, apenas o papel do governo no modelo “diamante”. Mas antes, apresentará argumentos que justificam competir em nível global.

---

<sup>2</sup> Coreia, Itália, Suécia, Japão, Suíça, Alemanha, Reino Unido e os Estados Unidos da América (PORTER, 1993).

<sup>3</sup> Na teoria de Porter (1993), “indústria” apresenta o sentido de um conjunto de empresas que pertencem a um mesmo setor industrial, e possuem características similares.

## 2.1 A competitividade em nível global

Para muitos teóricos, um dos maiores desafios para as indústrias de um Estado é, sem dúvida, a globalização, que trouxe para os mercados locais, concorrentes internacionais. Martin e Schumann (1999) afirmam que ela representa uma armadilha para a economia local, afetando a economia dos Estados e o seu desenvolvimento econômico. Para Ohmae (1996), ela provoca o descontrole dos mecanismos para o fortalecimento econômico.

No entanto, em que pese as contrariedades supracitadas, em entrevista à Revista Exame, em 2012, Porter reforçou o entendimento de sua teoria, em que a competição global é um jogo benéfico para todos os países:

A competitividade não é necessariamente um jogo de soma zero, em que um país ganha se o outro perde. A convivência sem barreiras pode ser produtiva para todos. Hoje, todo país precisa ter multinacionais — tanto empresas de fora em seu território quanto empresas locais com presença internacional (PORTER, 2012, p. 1).

O estímulo mais relevante para lançar-se no mercado global, é, sem dúvida, a redução de custos devido às economias de escala. Ela pode ser alcançada por meio da centralização das operações e da logística (PORTER, 1993).

Em contrapartida, existem obstáculos que devem ser superados pelas pretensas empresas ao mercado internacional, como o incremento nos custos de transporte, os diferentes requisitos de cada mercado, os tempos de espera decorrentes das operações logísticas e os artifícios governamentais para proteger as empresas locais (PORTER, 1993).

Um caso especial diz respeito à indústria de defesa, cuja concorrência pode ser distorcida por fatores políticos. Por isso, tal setor industrial depende tanto das relações entre os países envolvidos quanto do mérito do seu produto. A estratégia competitiva dessas empresas deve incluir ações para formar capital político e operar em mercados importantes, mesmo que não sejam tão eficientes em termos econômicos (PORTER, 1993).

## 2.2 As “cinco forças” de Porter

A estratégia de uma empresa para atingir um posicionamento único no mercado é guiada por cinco forças, que determinam a taxa de retorno sobre o capital investido. Quanto menor for a habilidade em superar essa resultante, pior será a rentabilidade, a qualidade de mão de obra e a capacidade de inovação. Caso se adapte, porém, a empresa assumirá posição vantajosa no mercado, superando a concorrência. O Governo apenas influencia cada uma dessas forças, não sendo considerada como uma sexta (PORTER, 1980).

O alcance de cada uma das “cinco forças” é representado pela FIGURA 2, e caracterizada conforme abaixo:

- a) ameaça de novos entrantes: é a possibilidade de novas empresas ingressarem em um novo mercado, implicando na redução da rentabilidade de todos os concorrentes. As empresas novatas só logram êxito se superarem as seguintes “barreiras de entrada”: economias de escala<sup>4</sup>; vínculos de lealdade entre o cliente e a empresa; capital para superar a competição; tecnologia patenteada; acesso privilegiado às matérias-primas; políticas governamentais desfavoráveis<sup>5</sup>; ou preços dissuasivos (PORTER, 1980);
- b) rivalidade entre os concorrentes existentes: a entrada de uma nova empresa no mercado dá início a um movimento competitivo que pode resultar em disputas por preços ou em aprimoramento dos produtos. Dentre os tipos de rivalidade, a concorrência por preços é a mais destrutiva por corroer a rentabilidade e a capacidade de inovação (PORTER, 1980);

---

<sup>4</sup> Significa o declínio nos custos unitários de um produto à medida que o volume de produção aumenta. Empresas atuando em muitos negócios podem alcançar economias similares às de escala se forem capazes de compartilhar operações com outros negócios da companhia (PORTER, 1980).

<sup>5</sup> Quando o governo limita entrada no mercado de novas empresas ou as trata desigualmente. Restrições sutis como licenças de funcionamento ou padrões de testes de produtos são consideradas barreiras por impor tempos de espera maiores e aumentam o custo de capital (PORTER, 1980).

- c) ameaça de produtos substitutos: em termos gerais, pode-se considerar que todas as empresas de um mesmo segmento industrial competem entre si, pois têm potencial para fabricar produtos substitutos. Os itens que exigem maior atenção são aqueles que estão sujeitos a tendências de melhoramento do seu *trade off*<sup>6</sup> de preço-desempenho. Em outras palavras, quanto melhor a relação do produto substituto, maior será a ameaça de substituição (PORTER, 1980);
- d) poder de negociação dos compradores: os compradores influenciam no mercado ao barganhar por preços e exigir melhores qualidades dos produtos, comprometendo a rentabilidade da indústria. Esse poder é aumentado quando um comprador é responsável por grande parcela nos resultados dos fornecedores (PORTER, 1980); e
- e) poder de negociação dos fornecedores: influenciam nos preços e na qualidade do produto, erodindo a rentabilidade dos compradores caso eles não sejam capazes de repassar os aumentos de custos. O poder de negociação dos fornecedores é aumentado quando não é confrontado com produtos substitutos (PORTER, 1980).

### 2.3 O papel do Governo no modelo “diamante”

A teoria de Porter (1993), diferentemente de outras abordagens que orientam o desenvolvimento industrial por meio de intervenções macroeconômicas, é centrada em produtividade e em inovação como instrumentos para otimizar o desempenho da indústria. Qual deveria ser, no entanto, o papel do Governo, em particular, para a Indústria de Defesa?

---

<sup>6</sup> Expressão de negócios originado da língua inglesa que significa uma situação de conflito de escolha, em que se aceita alguma coisa que não se deseja em troca de obter algo que se quer (CAMBRIDGE, 2022).

Para Porter (1993), é premissa de política pública que Governos se abstenham de administrar quaisquer tipos de empresas, pois, ainda que disponham de especialistas, existe a tendência de que tomem decisões inapropriadas a investimentos e desenvolvimentos de tecnologias. Ainda segundo o autor, política bem-sucedida é, fundamentalmente, analisar contextos e criar condições para que empresas possam obter, por si próprias, vantagem competitiva.

De mais a mais, também são ineficientes as seguintes políticas que trazem vantagens apenas no curto prazo: protecionismos, práticas de *dumping* ou concessão de subsídios. Essas políticas estabelecem percepções falsas quanto à necessidade de inovação, e, por conseguinte, dificultam a elaboração de estratégias para atingir parâmetros ideais de competitividade.

Em prazo mínimo de uma década, a verdadeira competitividade é obtida com base em aprimoramento de força de trabalho, de tecnologia e com a inserção gradual em mercados estrangeiros. Esse processo, lento e desafiador, pressiona para que muitas empresas optem por um ambiente de prosperidade garantida. Significa, na prática, pressionar o Governo por concessão de políticas assistencialistas de curto prazo (PORTER, 1993).

O Governo, no entanto, deve resistir a essa pressão, especialmente em períodos eleitorais. Políticas assistencialistas, por sua vez, arrefecem os ímpetus por inovações e os aprimoramentos em produtividade. Em consequência os fatores responsáveis por propiciar vantagem competitiva podem ser substituídos por forças exatamente contrárias ao que se pretende estimular (PORTER, 1993).

Os departamentos de defesa se inclinam a apoiar e preservar empresas locais, em lugar de introduzir uma competição real nas compras e agir como clientes exigentes e sofisticados. A vantagem nacional é enfraquecida (e não estimulada) por esses atos e o crescimento da produtividade torna-se mais lento (PORTER, 1993, p. 722).

O Governo, nesse cenário, desempenha papel preponderante ao fomentar ambiente favorável a empresas. Qualquer meta econômica dissociada de melhorias em produtividade, redundaria em grande equívoco. Esse ambiente foi sistematizado por Porter (1993), que o representou por um “diamante” com quatro “determinantes” conectados entre si, e influenciados tanto pelo Governo, quanto pelo acaso (FIG.3).

Os “determinantes” desse modelo são:

- a) Condições de Fatores: recursos de tecnologia, de capital, de mão de obra ou de infraestruturas;
- b) Condições de demanda: relacionadas com o tipo e a qualidade da demanda;
- c) Indústrias Correlatas: indústrias que contribuem para fortalecer as externalidades<sup>7</sup> positivas e as demandas cruzadas; e
- d) Estratégia, estrutura e rivalidade das empresas: condições que um setor industrial se organiza, estabelece suas metas e compete com seus concorrentes (PORTER, 1993).

Contudo, de maneira a limitar o escopo da pesquisa, serão abordados somente as funções do Governo acerca de “condições da demanda” e sobre as “condições dos fatores”.

### *2.3.1 O papel do Governo sobre as “condições da demanda”*

O papel do governo sobre a demanda pode ocorrer por meio de compras, de regulamentação, ou de determinação de requisitos de desempenho. Essas influências podem ser tanto positivas quanto negativas para a Indústria de Defesa (PORTER, 1993).

---

<sup>7</sup> Correspondem ao fato de que a ação de determinados agentes pode ter impactos sobre o resultado almejado por outros agentes, sendo que essa influência não consegue ser corrigida pelo sistema de preços (GREMAUD, 2017).



Como aspecto positivo, as compras governamentais apresentam a principal vantagem de possibilitar a produção em escala. Contudo, essas aquisições devem ser feitas de modo a estimular a competição interna, mantendo relações com vários fornecedores, exigindo produtos com rigorosas especificações, e pressionando as empresas para aprimorarem sua tecnologia (PORTER, 1993).

As empresas que não têm de competir internamente, poucas vezes conhecem êxito no exterior. As economias de escala são conseguidas de melhor maneira pela venda global, não pela dominação do mercado interno.

(...) a falta de rivalidade interna leva a empresa local a recorrer aos custos de fatores, em lugar de melhorar a vantagem competitiva. À medida que a inovação se torna lenta, as proporções do apoio governamental tendem a aumentar, já que maior ajuda é necessária para manter a posição da empresa (PORTER, 1993, p. 738).

Outra influência positiva do Governo, é quando este atua sobre a “demanda precoce”<sup>8</sup>. Em comparação com os subsídios, ela é mais benéfica à inovação e à competitividade. No entanto, só constitui vantagem se o produto for adequado a outros países e mantiver a rivalidade dentro da indústria nacional. Caso contrário, ela terá o efeito de dependência, em vez de estímulo (PORTER, 1993).

Igualmente positivo, é o estabelecimento de uma rígida regulamentação que possa servir de instrumento para levar suas indústrias a um nível superior de competitividade, especialmente, se antecipando às necessidades de outros países (PORTER, 1993).

Poderia parecer que a regulamentação de padrões seria uma intrusão do governo na competição e que enfraquece a vantagem competitiva. Na verdade, o inverso pode ocorrer, em muitas circunstâncias.

(...) são particularmente benéficas as regulamentações que se antecipam a padrões que se difundirão internacionalmente. Dão às empresas do país uma vantagem no desenvolvimento de produtos e serviços que será válida em outros pontos.

(...) as empresas, como os governos, inclinam-se a ver o custo a curto prazo ao se relacionarem com padrões rigorosos e não os seus benefícios a longo prazo em termos de inovação. As empresas apontam para as rivais estrangeiras sem esses padrões, alegando que dispõe por isso de vantagem de custos. Esse pensamento baseia-se em uma visão incompleta da criação e manutenção da vantagem competitiva. (Porter, 1993, p. 723)

---

<sup>8</sup> Porter (1993) definiu este termo como as garantias explícitas de demanda futura, que tem o efeito de estimular o investimento em P&D e em bens produtivos de escala.

Por outro lado, a regulamentação pode ter efeito negativo se for ineficiente ou anacrônica. Quando ela é demasiada ou imprecisa, a inovação é freada e direciona a indústria para caminhos equivocados (PORTER, 1993).

Um outro aspecto negativo é a questão do protecionismo, que resulta na redução da inovação e do aprimoramento de processos. Como consequência, as empresas se tornam cada vez menos competitivas, e necessitam que Governo imponha barreiras de entrada cada vez maiores. Em outras palavras, significa condenar as empresas nacionais para serem, apenas, locais (PORTER, 1993).

Ademais, o protecionismo transmite sinais errados de mercado, e conduz ao desenvolvimento de produtos não compatíveis com o mercado internacional, que é muito maior. Portanto, no longo prazo, os competidores estrangeiros devem ter acesso ao mercado interno com o fim de estimular a inovação (PORTER, 1993).

No entanto, o protecionismo pode ser justificado para os países em desenvolvimento, como políticas de curto prazo, com o fim de proteger as indústrias nascentes. Nesse caso, existem três condições para que ela seja eficiente: manter intensa rivalidade interna; possuir duração limitada; e desenvolver todo o “diamante” (PORTER, 1993).

### *2.3.2 O papel do governo sobre as “condições de fatores”*

Para alcançar níveis elevados de produtividade, as empresas devem ter acesso a fatores como tecnologia, infraestrutura, e capital (PORTER, 1993).

Quanto à tecnologia, seu o enfoque deve ser comercial e vinculado à inovação. O ideal é que a rivalidade interna das indústrias seja a força estimuladora para o

desenvolvimento de inovações. Em oposição, quando a pesquisa é realizada em laboratórios do governo, a indústria é a menos beneficiada. Também é fracassado o modelo realizado por meio de subsídios ou créditos fiscais, pois a ausência de riscos financeiros corrobora para uma má administração (PORTER, 1993).

Quanto à infraestrutura, o aprimoramento dos transportes, da logística e das comunicações, são fundamentais para a introdução de tecnologias modernas e para competir em mercados internacionais. Contudo, raramente constituem vantagem competitiva e sua deficiência configura tão somente uma desvantagem (PORTER, 1993).

Quanto ao capital, o acesso a créditos com baixo custo estimula o investimento em melhora da produtividade. No entanto, esta benesse não pode ser originada de subsídios, pois a política assistencialista favorece uma relação de dependência e desencoraja as indústrias aos riscos (PORTER, 1993).

Os subsídios podem ocorrer sobre o capital, sobre a pesquisa, sobre as matérias-primas ou sobre as exportações. Raramente estará associado aos reais aspectos que conduzem à vantagem competitiva. Os subsídios retardam a inovação, em vez de promovê-las e direcionam as metas da indústria para a renovação dos subsídios, em vez de busca pela verdadeira vantagem competitiva (PORTER, 1993).

A continuação dos subsídios acaba com os incentivos e cria uma atitude de dependência. O apoio do governo torna difícil fazer com que a indústria invista e corra riscos. A atenção volta-se para a renovação dos subsídios e não para a criação da verdadeira vantagem competitiva (PORTER, 1993, p. 715).

Em contrapartida, os incentivos fiscais alcançam melhores resultados pois direcionam a empresa a realizarem projetos com a perspectiva de retorno econômico (PORTER, 1993).

Neste ponto, cabe esclarecer a diferença entre “incentivo fiscal” e “subsídio”.

O art. 175 do Código Tributário Nacional trata sobre a “Exclusão de Crédito Tributário”, subdividindo-o em isenção fiscal e anistia. Assim, de acordo com Santos (1970):

Incentivo fiscal é o gênero de que a 'isenção tributária' é a espécie. Isso não quer dizer que o conceito 'isenção fiscal' seja, simplesmente, nada mais do que um conceito subordinado ao gênero 'incentivo fiscal' (SANTOS, 1970, p. 88).

E complementa Moura (1971):

Incentivos fiscais são medidas fiscais que excluem total ou parcialmente o crédito tributário, aplicadas pelo Governo Central com a finalidade de desenvolver economicamente um determinado setor de atividade (MOURA, 2009, p. 135).

Dessa forma, a doutrina tributária entende que os incentivos fiscais são uma forma de exclusão ou redução do crédito tributário, baseados principalmente no dispositivo do Código Tributário Nacional (art. 175, I), com a finalidade de promover determinado setor econômico. Já os subsídios são as “transferências que o Governo realiza para as empresas com o objetivo de reduzir o preço dos produtos” (VICENCONTI, 2003, p. 188).

Assim, podemos diferenciar os “incentivos fiscais” dos “subsídios”, pois, enquanto os primeiros correspondem a redução ou exclusão da carga tributária relacionados à produção, os subsídios representam benefícios financeiros oferecidos pelo governo para tentar conseguir os resultados econômicos desejados.

Concluindo a questão dos incentivos financeiros, qualquer que seja a intervenção para vincular produção com assistencialismo, terá, como consequência, a diminuição das pressões em favor da inovação e conduzirá a indústria para uma estratégia de competição por custos, em que a vantagem competitiva é menos sustentável. Contudo, os incentivos fiscais são auxílios menos danosos, visto que vinculam os benefícios ao sucesso do projeto.

### *2.3.3 As etapas da competitividade em países em desenvolvimento*

Como considerações acerca da tarefa do Governo em países em desenvolvimento, aponta-se que o desafio é escapar da camisa de força do crescimento impulsionado pela mão de obra barata ou pelas matérias-primas. Ademais, devem-se impor políticas que fortaleçam a competitividade das indústrias que ainda estão em um nível básico, melhorando todas as quatro partes do “diamante” ao mesmo tempo (PORTER, 1993).

Nas primeiras etapas, o governo deve disponibilizar créditos, oferecer garantias de assistência aos riscos, estimular a aquisição de tecnologias estrangeiras, e criar barreiras de entrada para proteger temporariamente a indústria nacional. As principais influências do governo são as facilidades de crédito e os programas governamentais, que sinalizam a confiança em determinado setor, atraindo investimentos privados (PORTER, 1993).

A etapa seguinte é caracterizada pela inovação, onde as empresas devem ser impulsionadas por si próprias. Nesta fase, o governo deve abandonar o papel anterior e atuar como um facilitador, criando um ambiente dinâmico e de inovação. A proteção deve ser eliminada o mais breve possível, sob o risco de levar à dependência. Após o ciclo proteção-subsídio ser rompido, as influências mais significativas passam a ser as relacionadas com as condições de demanda (PORTER, 1993).

### **3. A LEI DE “FOMENTO À BID”**

Em agosto de 2011 uma ação interministerial<sup>9</sup> propôs um conjunto de medidas com o propósito de fortalecer a BID por meio de normas especiais de licitações, de incentivos fiscais e de desenvolvimento de tecnologia. Tratava-se da Medida Provisória nº 544/2011, convertida, em seguida, na Lei nº 12.598/12, fundamentada em argumentos presentes na EXPOSIÇÃO DE MOTIVOS INTERMINISTERIAL nº 00211/MD/MDIC/MCT/MF/MP:

Dessa feita, alinhado ao papel internacional desempenhado pelo Brasil, é preciso reconhecer que o País deve possuir Forças Armadas balanceadas, equilibradas e modernas, com rápida capacidade de mobilização, o que não acontece da noite para o dia. Para tal desiderato, a indústria de defesa brasileira exerce papel fundamental, exigindo legislação moderna que contemple a complexidade e a singularidade da defesa do país (BRASIL, 2011, p. 4).

Constata-se, então, convergência com a END de 2008, que sugeria alinhar demandas de equipamentos de defesa das Forças Armadas à independência tecnológica, ao fortalecimento da economia e à inserção de empresas brasileiras no exterior (BRASIL, 2008).

Assim, quais são os efeitos e os propósitos da lei 12.598/12? Para responder a esse questionamento, este capítulo está organizado em três seções: a primeira, apresentará os aspectos constitucionais; a segunda, revelará os antecedentes que levaram à formulação da Lei; e, por fim, a terceira, investigará os efeitos pretendidos.

#### **3.1 A moldura da Constituição**

A Constituição é o instrumento que define os limites do comportamento estatal. Portanto, qualquer política pública para a BID deve ser moldada e interpretada à luz da Carta

---

<sup>9</sup> Ministérios da Defesa; Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio; Ministério da Ciência e Tecnologia; e Ministério Público (BRASIL, 2011).

Magna, sob o risco de ser considerada inconstitucional. O propósito desta Seção é abordar os aspectos constitucionais pelo qual deve ser compreendida a “Lei de Fomento à BID”.

A transição do regime militar (1964 - 1989) para o governo civil (1989 - ), foi marcada por grave crise econômica que colocava em xeque o modelo de presença do Estado na economia. A solução encontrada foi a de substituir o modelo intervencionista por um modelo baseado em princípios de eficiência, eficácia e competitividade, oriundos de organizações privadas, conhecido como *New Public Management*<sup>10</sup>(FREITAS, 2011).

Souza (2013) apresenta o seguinte entendimento desta nova ordem constitucional:

A Constituição expressa adesão ao regime capitalista, rejeitando o modelo de economia planificada e de apropriação coletiva dos meios de produção. Porém, o capitalismo que resulta do texto constitucional não é o do *laissez-faire* e do Estado absenteísta, mas uma fórmula intermediária, que aposta na força criativa e empreendedora da iniciativa privada (SOUZA; 2013, p. 175).

Quanto aos princípios que regem a ordem econômica, cita-se o art. 170 da Constituição Federal:

Art. 170. A ordem econômica, fundada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa, tem por fim assegurar a todos existência digna, conforme os ditames da justiça social, observados os seguintes princípios:  
I - soberania nacional;  
(...)  
IX - tratamento favorecido para as empresas brasileiras de capital nacional de pequeno porte (BRASIL, 1988).

Para o jurista José Afonso da Silva (1925 - ), o princípio da “soberania nacional” significa orientar a ordem econômica para “empreender a ruptura de sua dependência em relação aos centros capitalistas desenvolvidos” e que o constituinte de 1988 “quis que se formasse um capitalismo nacional autônomo” (SILVA, 2019, p. 804).

---

<sup>10</sup> Termo cunhado por Christopher Hood, em 1991, no artigo “A Public Management for All Seasons”, e significa uma conduzir a gestão pública por meio da diminuição do aparelho do Estado e da aplicação de técnicas empresariais no âmbito governamental (MOTTA, 2013; ANDION, 2012).

O princípio do “tratamento favorecido para as empresas brasileiras de capital nacional de pequeno porte” significa aplicar regimes jurídicos diferenciados, por meio de lei, visando o incentivo pela simplificação, redução ou eliminação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias ou creditícias. Já a definição de “empresas de pequeno porte” é dada pelo inciso II do art. 3º da Lei Complementar nº 123/2006 como aquelas com receita bruta inferior R\$ 4,8 milhões/ano (SILVA, 2019; BRASIL, 2006).

Quanto ao papel do Estado na ordem econômica, cita-se o art. 174 da Constituição Federal:

Art. 174. Como agente normativo e regulador da atividade econômica, o Estado exercerá, na forma da lei, as funções de fiscalização, incentivo e planejamento, sendo este determinante para o setor público e indicativo para o setor privado (BRASIL, 1988, *grifo nosso*).

O “incentivo” representa as ações de proteger, estimular, promover, apoiar, favorecer ou auxiliar a iniciativa privada na exploração da atividade econômica, sem, contudo, empregar meios coercitivos (SILVA, 2019).

O “planejamento” significa a intervenção estatal, caracterizada pela previsão de comportamentos, pela formulação explícita de objetivos e pela definição de meios de ação, mediante a qual se procuram ordenar, sob o ângulo macroeconômico, as atividades econômicas para se obterem resultados previamente almejados (SILVA, 2019; GRAU, 1978).

Conclui-se que a Constituição Federal dá ao Governo o papel de fomentar da economia, e conduzir para o fortalecimento da eficiência, eficácia e competitividade das empresas nacionais, com vistas a reduzir a dependência dos países desenvolvidos, sem, no entanto, promover o isolamento com comércio exterior.



### 3.2 Influência dos antecedentes

A BID brasileira nasceu na época do Brasil-Colônia, com a construção do Arsenal de Marinha do Rio de Janeiro (AMRJ), em 1763. Em 1808 foi construída a Fábrica Real de Pólvora da Lagoa Rodrigo de Freitas, hoje integrada à estatal Indústria de Material Bélico do Brasil (Imbel) (ABDI, 2011; IPEA, 2016).

Após a Proclamação da República (1889), a principal diretriz do governo era importar os equipamentos de defesa e implementar, nos arsenais brasileiros, atividades de montagem e manutenção. As turbulências internas ao final da Primeira Guerra Mundial (1914-1917) fizeram com que as importações militares cessassem e os programas de reaparelhamento das Forças ficassem congelados. O governo de Vargas (1930- 1945) reverteu essa situação e instituiu uma política de expansão do parque industrial bélico, fundando fábricas de munição de grosso calibre, equipamentos de tecnologia e de comunicação. Durante esse ciclo, foi criada, por exemplo, a Forja Taurus, em 1939 (IPEA, 2016).

Após a Segunda Guerra Mundial (1939-1945), houve um aumento da cooperação internacional no setor bélico, o que desencorajou os investimentos privados na Indústria de Defesa. Mesmo assim, as Forças Armadas seguiram dando prioridade para a P&D e inauguraram o Centro Tecnológico do Exército, em 1946; o Instituto Tecnológico Aeroespacial, em 1950; o Centro Técnico Aeroespacial, em 1953; o Instituto de Pesquisas da Marinha, em 1959; e o Instituto Militar de Engenharia, em 1959 (IPEA, 2016).

Na primeira metade do século XX, a tecnologia militar no Brasil era obtida por meio de um sistema que ainda não possuía uma base de pesquisa e desenvolvimento - P&D organizada. Esse sistema constituía, pois, uma BID incompleta. A pesquisa aplicada e o desenvolvimento experimental, quando eventualmente executados, eram frutos de esforços isolados e desprovidos de coordenação. A obtenção de tecnologia militar realizada pela BID envolvia instituições públicas carentes de conhecimento administrativo e atividades desarticuladas em relação à estrutura industrial de defesa do país (AMARANTE, 2012, p. 19).

A partir de 1964, os governos militares instituíram uma política voltada para a criação de um complexo industrial de defesa. Ao associarem à esta política o crédito facilitado, a mão de obra especializada e o nível P&D elevado, transformaram o Brasil no quinto maior exportador de produtos de defesa na década de 1980. Surgia, então, um nicho de indústria muito competitivo em sistemas de armas com nível tecnológico médio (FREITAS, 2021).

Nessa fase foram fundadas as seguintes empresas: a Engenheiros Especializados S/A (Engesa), com a produção de veículos blindados; a Empresa Brasileira de Aeronáutica (Embraer), com a produção de aeronaves; e a Avibrás Indústria Aeroespacial, com produção de foguetes e mísseis. Também foram fundadas as estatais Imbel, em 1975, e a Empresa Gerencial de Projetos Navais (EMGEPRON), em 1982. Essas companhias detinham o monopólio em suas áreas e inviabilizavam a concorrência em seus setores (IPEA, 2016).

A década de 1990 foi marcada por uma crise da BID, que teve origem nos seguintes fatores: na dificuldade da indústria bélica em desenvolver produtos com tecnologia superior aos competidores estrangeiros; na dependência do mercado externo, agravado pela redução das compras devido ao *zeitgeist*<sup>11</sup> de estabilidade iniciado com o final da Guerra Fria (1947 - 1989); e na ausência de ação do governo para garantir a sustentação econômica das empresas. A consequência foi a falência da Engesa, o endividamento da Avibrás e a súbita queda das exportações bélicas, conforme FIG.4 (IPEA, 2016).

Para superar esse período de crise, fez-se necessário instituir políticas públicas que viessem a recuperar a capacidade bélica do Brasil, a saber:

---

<sup>11</sup> Segundo WIENER (1973), *zeitgeist* significa “espírito da época” ou “espírito dos tempos”. Sendo assim, o conjunto intelectual, cultural, social e política do mundo em uma determinada época, isto significa que são as características que marcam um determinado momento do mundo.

- a) a criação do Ministério da Defesa (MD), em 1999, que possibilitou a criação da Secretaria de Produtos de Defesa (SEPROD)<sup>12</sup>, em 2010, e a elaboração do Plano de Articulação de Equipamento da Defesa (PAED)<sup>13</sup>, em 2012;
- b) a Lei Complementar nº 97, de 9 de junho de 1999, que ampliou as competências do MD para formular a política e as diretrizes referentes aos produtos de defesa;
- c) a Política de Defesa Nacional de 2005, que orientou para o desenvolvimento da indústria de defesa, visando "à redução da dependência tecnológica e à superação das restrições unilaterais de acesso a tecnologias sensíveis" (BRASIL, 2005b);
- d) a Política Nacional da Indústria de Defesa, em 2005, que guiou para ações de redução da carga tributária das empresas bélicas e para a aquisição de produtos nacionais (BRASIL, 2005a); e
- e) a END de 2008, que estabeleceu a revitalização da Indústria de Defesa como um dos três eixos estruturantes para a defesa do país. Determinou que esse setor industrial recebesse incentivos para competir no mercado internacional, com o fim de garantir a produção em escala. Previu-se, também, a elaboração de um regime jurídico e tributário especial, com vistas a proteger as empresas nacionais (BRASIL, 2008).

Pauta-se a Estratégia Nacional de Defesa pelas seguintes diretrizes.

(...)

22. Capacitar a indústria nacional de material de defesa para que conquiste autonomia em tecnologias indispensáveis à defesa.

Regime jurídico, regulatório e tributário especiais protegerá as empresas privadas nacionais de material de defesa contra os riscos do imediatismo mercantil e assegurará continuidade nas compras públicas.

(...) A indústria nacional de material de defesa será incentivada a competir em mercados externos para aumentar a sua escala de produção (BRASIL, 2008, p. 18).

---

<sup>12</sup> Tem a função de reorganizar a BID, para assegurar o atendimento às necessidades de equipamento das Forças Armadas apoiado em tecnologias sob domínio nacional, preferencialmente as de emprego dual (BRASIL, 2020).

<sup>13</sup> Com uma projeção temporal de 20 anos a partir de 2012, o PAED é o meio pelo qual o Ministério da Defesa planeja e executa as compras associadas aos projetos estratégicos de defesa, ao mesmo tempo em que organiza e sustenta, o setor industrial de defesa no país (BRASIL, 2022).

Todo esse conjunto de ações governamentais contribuíram para que a BID retomasse seu crescimento e aproveitasse o aumento dos gastos militares ocorridos entre 2000 e 2012 em todo mundo. Nesse período, a venda de aviões da Embraer representou cerca de 80% do montante exportado. A Avibrás foi a segunda que mais colaborou com a venda do sistema Astros. A Helibrás, a Mectron, a Agrale e a Atech também podem ser citadas como responsáveis por esse desempenho positivo da BID (ABDI, 2011; IPEA, 2016).

Assim, nessa época, constata-se que as empresas em destaque eram as mesmas que despontaram na década de 1980 ou foram as que acolheram projetos oriundos daquele tempo. No entanto esse patamar de progresso industrial não alcançava a totalidade das empresas da BID (IPEA, 2016).

Conclui-se que, em 2012, apesar dos indicadores de crescimento serem bastante positivos, a Indústria de Defesa ainda carecia de políticas públicas para desenvolver o restante do setor. Logo, a ingerência do Estado sobre a BID, em seu papel de fomentador, deveria estar em harmonia com o denso arcabouço normativo que vinha orientando para a redução da dependência dos países desenvolvidos, para o desenvolvimento da competitividade, e para a inserção nos mercados externo com vistas a aumentar sua escala de produção.

### **3.3 Síntese da lei 12.598/12**

A Lei de Fomento à BID, em seu art. 1º, “estabelece normas especiais para as compras, as contratações e o desenvolvimento de produtos e de sistemas de defesa e dispõe sobre regras de incentivo à área estratégica de defesa” (BRASIL, 2012).

Nesta Seção será realizada a análise desta Lei, decompondo-a quanto ao propósito a ser alcançado, quanto à sua influência sobre a demanda, quanto ao desenvolvimento de tecnologia e quanto aos incentivos concedidos.

### 3.3.1 Quanto ao propósito

Conforme a Exposição de Motivos Interministerial, os propósitos da Lei de Fomento à BID podem ser compreendidos pelos argumentos destacados a seguir:

O presente projeto de Medida Provisória tem o objetivo de estabelecer normas específicas de compras e contratações de interesse da defesa nacional, além de dispor sobre regime especial tributário e de financiamentos.

(...) A nova concepção da defesa trazida pela END determina que a indústria de defesa nacional receba incentivos para **competir em mercados externos, com o consequente aumento de sua escala de produção.**

(...) se afigura a necessidade de tratar de maneira diferenciada a indústria de defesa, propiciando-lhe instrumentos para a obtenção da independência tecnológica e, por consequência, aumentar sua capacidade produtiva com valor agregado de seus produtos, além de possibilitar os meios necessários para **atingir o mercado externo de maneira mais eficiente e competitiva.**

(...) dar imediata concretude aos enunciados da Estratégia Nacional de Defesa, na medida em que dirige à indústria nacional **regras oportunas e diferenciadas que asseguram sua sobrevivência no mercado cada vez mais competitivo**, evitando, desse modo, sua estagnação, como aconteceu no passado.

(...) a proposta ora apresentada converge para a necessidade de o Brasil **se contrapor a possíveis ameaças advindas da nova arquitetura do mercado internacional** de defesa, em fase de consolidação no biênio 2011-2012, com possibilidades de se instalar predatoriamente no mercado nacional, diminuindo-lhe a capacidade de desenvolvimento, ante a falta de regulamentação e de incentivos adequados ao setor produtivo brasileiro (BRASIL, 2011, p. 1-4, *grifo nosso*).

Pode-se concluir que o Governo pretendia projetar sua indústria no mercado externo de maneira competitiva, conduzindo-a para o nível de economia de escala, para contrapor-se a possíveis ameaças advindas da nova arquitetura do mercado internacional. Os artifícios empregados seriam as compras governamentais e os incentivos fiscais.

### 3.3.2 Quanto às compras e contratações do governo

A “Lei de Fomento à BID”, em seu art. 3º, instituiu condições especiais para as licitações de Produtos de Defesa (PRODE)<sup>14</sup>/Produtos Estratégicos de Defesa (PED)<sup>15</sup> a partir das Empresas Estratégicas de Defesa (EED)<sup>16</sup>:

Art. 3º As compras e contratações de Prode ou SD, e do seu desenvolvimento, observarão o disposto nesta Lei.

§ 1º O poder público poderá realizar procedimento licitatório:

I - destinado exclusivamente à participação de EED quando envolver fornecimento ou desenvolvimento de PED;

II - destinado exclusivamente à compra ou à contratação de Prode ou SD produzido ou desenvolvido no País ou que utilize insumos nacionais ou com inovação desenvolvida no País, e, caso o SD envolva PED, aplica-se o disposto no inciso I deste parágrafo.

(...)

§ 4º Poderá ser admitida a participação de empresas em consórcio, inclusive sob a forma de sociedade de propósito específico, desde que formalizada a sua constituição antes da celebração do contrato (BRASIL, 2012, p. 4).

Analisa-se que este dispositivo tem o efeito de possibilitar que as empresas brasileiras sejam tratadas de maneira diferenciada, e de afastar, quando for conveniente, as empresas estrangeiras. Além disso, permite que as empresas brasileiras formem consórcio para compartilhar a produção, a pesquisa e os lucros das aquisições do Governo. Portanto, trata-se de medida protecionista, que restringe a competitividade e, em tese, não necessariamente pode convergir para a proposta mais vantajosa.

---

<sup>14</sup> Produto de Defesa (PRODE): significa todo bem, serviço, obra ou informação, inclusive armamentos, munições, meios de transporte e de comunicações, fardamentos e materiais de uso individual e coletivo utilizados nas atividades finalísticas de defesa, exceto os de uso administrativo (BRASIL, 2012).

<sup>15</sup> Produto Estratégico de Defesa (PED): é todo PRODE que, pelo conteúdo tecnológico, dificuldade de obtenção ou imprescindibilidade, seja de interesse estratégico para a defesa. Ou seja, o PED é um PRODE qualificado por ser de interesse estratégico de defesa (BRASIL, 2012).

<sup>16</sup> Empresa Estratégica de Defesa (EED): são as credenciadas pelo Ministério da Defesa, conforme regulamentação prevista na Seção II do Decreto nº 7.970/13, por cumprirem os requisitos, que, em síntese, exigem que elas sejam constituídas para produção de PED, de serem brasileiras ou, em última caso, controladas por pessoas nacionais (BRASIL, 2012).

### 3.3.3 Quanto ao desenvolvimento de tecnologia de PRODE

As diretrizes para o desenvolvimento<sup>17</sup> de PRODE nacional constam nos art. 3º, 4º e 5º da Lei de Fomento à BID:

Art. 3º As compras e contratações de Prode ou SD, e do seu desenvolvimento, observarão o disposto nesta Lei.

§ 1º O poder público poderá realizar procedimento licitatório:

(...)

III - que assegure à empresa nacional produtora de Prode ou à ICT, no percentual e nos termos fixados no edital e no contrato, a transferência do conhecimento tecnológico empregado ou a participação na cadeia produtiva.

(...)

Art. 4º Os editais e contratos que envolvam importação de Prode ou SD disporão de regras definidas pelo Ministério da Defesa quanto a acordos de compensação tecnológica, industrial e comercial.

Art. 5º As contratações de Prode ou SD, e do seu desenvolvimento, poderão ser realizadas sob a forma de concessão administrativa a que se refere a Lei no 11.079, de 30 de dezembro de 2004, observado, quando couber, o regime jurídico aplicável aos casos que possam comprometer a segurança nacional (BRASIL, 2012, p. 4 e 5).

Observa-se que a lei, em seus art. 3º e 4º, conduz para que o PRODE seja desenvolvido por meio da cooperação com outros países, em vez de priorizar o desenvolvimento de tecnologia nos institutos públicos. O art. 5º reforça a ideia de desenvolvimento de tecnologia em institutos privados, ao permitir a concessão administrativa disposta pela Lei no 11.079, de 30 de dezembro de 2004<sup>18</sup>.

Essa política pública de transferência de tecnologia por meio de contratos de importação, conhecida como *offset*<sup>19</sup>, já possuía dispositivo genérico previsto no § 11 do art.

---

<sup>17</sup> Concepção ou projeto de novo PRODE ou seu aperfeiçoamento, incluindo, quando for o caso, produção de protótipo ou lote piloto (BRASIL, 2012).

<sup>18</sup> A Lei no 11.079/04 institui normas gerais para licitação e contratação de parceria público-privada no âmbito da administração pública (BRASIL, 2004).

<sup>19</sup> Toda e qualquer prática compensatória acordada entre as partes, como condição para a importação de bens, serviços e tecnologia, com a intenção de gerar benefícios de natureza industrial, tecnológica e comercial" (BRASIL, 2012, p.2).

3º da lei 8.666/93<sup>20</sup>. À época, estava em vigor a Portaria Normativa nº 764/MD/2002<sup>21</sup>, do Ministério da Defesa, que instituiu a política de *offset* para a Indústria de Defesa visando inseri-la competitivamente no mercado internacional:

Objetivos da Política

Art. 2º A Política de Compensação Comercial, Industrial e Tecnológica do Ministério da Defesa tem os seguintes objetivos:

(...)

II - fomento e fortalecimento dos setores de interesse do Ministério da Defesa, criando condições para o aperfeiçoamento das indústrias de defesa e da sua base tecnológica, visando a aumentar suas cargas de trabalho e também a permitir a competitividade no mercado internacional; (BRASIL, 2002, p. 1)

Por sua vez, a EXPOSIÇÃO DE MOTIVOS INTERMINISTERIAL assim justifica a proposta para o desenvolvimento tecnológico por meio do *offset*:

De valia destacar que a END pauta a reorganização da indústria de defesa na busca do desenvolvimento tecnológico independente, fixando as seguintes diretrizes:

- a. priorizar o desenvolvimento de capacitações tecnológicas independentes para o fim de condicionar as parcerias com países e empresas estrangeiras ao desenvolvimento progressivo de pesquisa e de produção no Brasil;
- b. subordinar as considerações comerciais aos imperativos estratégicos por meio de regime legal, regulatório e tributário que proporcione o alcance desse objetivo;
- c. evitar que a indústria de defesa se polarize entre pesquisa avançada e produção rotineira; (BRASIL, 2011, p. 2).

Após análise deste conjunto de evidências, pode-se concluir que o Governo buscou adquirir tecnologias comerciais em cooperação com outros países, com a finalidade dar condições à BID de desenvolver PRODE e, assim, permitir a competitividade em mercado internacional.

---

<sup>20</sup> § 11 do art. 3º da lei 8.666/93: “Os editais de licitação para a contratação de bens, serviços e obras poderão, mediante prévia justificativa da autoridade competente, exigir que o contratado promova, em favor de órgão ou entidade integrante da administração pública ou daqueles por ela indicados a partir de processo isonômico, medidas de compensação comercial, industrial, tecnológica ou acesso a condições vantajosas de financiamento, cumulativamente ou não, na forma estabelecida pelo Poder Executivo federal” (BRASIL, 1993).

<sup>21</sup> Atualmente é regulamentada pela Portaria nº 3.662/MD/2021.



### 3.3.4 Quanto aos incentivos fiscais

As medidas de suspensão do crédito tributário, denominado como Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa (RETID), estão previstas no Capítulo III da Lei de Fomento à BID, cujos art. 6º ao 8º definem as EED como beneficiários deste incentivo:

Art. 6º As EED terão acesso a regimes especiais tributários e financiamentos para programas, projetos e ações relativos, respectivamente, aos bens e serviços de defesa nacional de que trata o inciso I do caput do art. 8º e a PED, nos termos da lei.

Art. 7º Fica instituído o Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa - RETID, nos termos e condições estabelecidos neste Capítulo.

Art. 8º São beneficiárias do Retid:

I - a EED que produza ou desenvolva bens de defesa nacional definidos em ato do Poder Executivo ou preste os serviços referidos no art. 10 empregados na manutenção, conservação, modernização, reparo, revisão, conversão e industrialização dos referidos bens (BRASIL, 2012, p. 2).

Os impostos a serem taxados com alíquota zero constam no art. 9º, a saber: o IPI; o PIS/Pasep; a Cofins; o PIS/Pasep-Importação; e o Cofins-Importação (BRASIL, 2012).

O art. 11, inicialmente, estabeleceu um limite temporal de cinco anos para o usufruto destes incentivos fiscais. Posteriormente, este dispositivo foi estendido para vinte anos por meio da Lei nº 13.043/14<sup>22</sup> (BRASIL, 2014).

Segundo a EXPLICAÇÃO DE MOTIVOS INTERMINISTERIAL, a concessão destes incentivos fiscais tem o propósito de reduzir os custos dos insumos para fabricação de PRODE, incluindo as importações e exportações necessárias para sustentar os planos de produção das indústrias (BRASIL, 2011).

Pode-se afirmar, portanto, que esse conjunto de incentivos configura uma medida protecionista, concedida exclusivamente às empresas brasileiras credenciadas como EED, com vistas a reduzir os custos de fabricação de PRODE.

---

<sup>22</sup> Art. 11. Os benefícios de que tratam os arts. 9o , 9o-A, 9o-B e 10 poderão ser usufruídos em até 20 (vinte) anos contados da data de publicação desta Lei, nas aquisições e importações realizadas depois da habilitação das pessoas jurídicas beneficiadas pelo Retid (BRASIL, 2014).

#### **4. CONFRONTO ENTRE O MODELO TEÓRICO E A LEI 12.598/12**

Descreveu-se, nos capítulos anteriores, o papel do Governo em fomentar o desenvolvimento de competitividade no setor industrial, sob a perspectiva da teoria de Michael Porter. Houve, ainda, análise da Lei nº 12.598/12, também conhecida como “Lei de Fomento à BID”.

Realiza-se, a seguir, a comparação entre a teoria e a prática, de modo a verificar a compatibilidade entre o modelo teórico e a política pública analisada.

##### **4.1 O propósito da lei 12.598/12 e a competitividade industrial**

Depreende-se, neste início de análise, a compatibilidade entre a teoria das “cinco forças” e o propósito maior da Lei em assegurar a sobrevivência de empresas, por meio do incentivo à competição no mercado externo com o intuito de aumentar a escala de produção.

De acordo com Porter (1980), níveis de produção em escala constituem barreira de entrada, e, além disso, reduzem a ameaça de novos entrantes. Inclui-se nessa condição a produção de PRODE que, por si só, não seria capaz de atingir níveis de escala, mas, ao compartilhar a planta industrial com demais negócios, obteria, sim, condição similar.

Quanto ao método de desenvolver a BID por meio de compras governamentais, a lei estabeleceu regime tributário especial e condições exclusivas à participação de empresas brasileiras em licitações. Verifica-se, em primeira análise, não haver atinência com a função do Governo proposta no modelo “Diamante”. Em condições normais, a atribuição do Governo deveria ser somente fomentar competitividade por meio de produtividade e inovação.

A aderência à teoria, no entanto, é viabilizada quando se trata de países em desenvolvimento, situação em que as quatro partes do “diamante” ainda não estão estabelecidas. O Governo, portanto, em primeira etapa, deve oferecer proteção à indústria e elaborar programas que suscitem demanda, a fim de atrair investimentos do setor privado.

Conclui-se, pois, que os propósitos da “Lei de Fomento à BID” são compatíveis com a teoria das “cinco forças” e com o modelo “diamante”. Se a proposição for alcançada, então, a “ameaça de entrada de novos concorrentes” seria reduzida, e a estratégia da BID poderia ser destinada ao fortalecimento das outras quatro forças competitivas. A Indústria de Defesa, por sua vez, se tornaria viável, atrairia investimentos privados, e, pouco a pouco, desprender-se-ia auxílios do Governo.

#### **4.2 A lei 12.598/12 e as compras e contratações governamentais**

O Governo, ao estabelecer condições privilegiadas à participação de empresas brasileiras em licitações, ergueu barreira de entrada e reduziu a competição de concorrentes internacionais. Haveria, ainda, em caso de eventual aquisição concentrada do Governo nas EED, favorecimento para que o nível de escala fosse atingido. Esses fatores contribuem para que a “ameaça de novos concorrentes” seja neutralizada, a lucratividade de empresas nacionais favorecida, e os investimentos no setor mais atrativos.

A legislação, em contrapartida, procurou equilibrar a redução de “ameaça de novos concorrentes” com a manutenção de “poder de negociação de compradores”. Nota-se, pois, que o art. 3º apenas possibilita que o procedimento licitatório seja exclusivo à aquisição de PRODE nacional. Há, então, alguma flexibilidade nessa medida protecionista, por permitir a participação de competidores internacionais em situações convenientes. Manteve-se,

portanto, o poder de negociação das Forças Armadas, que ainda dispõe de discricionariedade<sup>23</sup> para que possam optar entre o produto brasileiro ou outro que melhor satisfaça necessidades, independentemente de origem.

Um efeito adverso desse protecionismo, a propósito, ainda que em menor grau, é delimitar empresas nacionais à atuação local. Essa constatação advém da redução da “rivalidade entre concorrentes”, que, por sua vez, diminui investimentos em inovação e em produtividade. A BID, em consequência, precisaria de barreiras de entrada cada vez maiores em busca de sobrevivência. O objetivo da lei de projetar a indústria nacional no mercado externo de maneira competitiva, por conseguinte, pode não ser alcançado.

Segundo Porter (1993), no entanto, as medidas protecionistas para empresas embrionárias, em curto prazo, podem ser benéficas somente se incentivarem a concorrência interna, se forem limitadas no tempo e se desenvolverem todas as partes do “diamante” (indústrias correlatas, qualidade de mão de obra, infraestrutura etc.). Ao comparar-se essa parte da teoria com a lei nº 12.598/12, obtém-se a seguinte análise:

- a) quanto à rivalidade interna: ao estabelecer procedimento licitatório entre os concorrentes nacionais, conforme §1º do art. 3º, a lei corrobora para o aumento da “rivalidade entre os concorrentes”. Essa força, no entanto, é arrefecida pelo dispositivo expresso no §4º do art. 3º, que, ao admitir a formação de consórcio entre empresas, desestimula competição interna, afastando-se, dessa maneira, do modelo teórico de Porter;
- b) quanto à duração: de acordo com o modelo de Porter (1993), a concessão de medidas protecionistas desacompanhadas de limites para o encerramento devido sugere que

---

<sup>23</sup> Conforme § 3º do art. 12 da Lei Complementar 97/99: “A Marinha, o Exército e a Aeronáutica farão a gestão, de forma individualizada, dos recursos orçamentários que lhes forem destinados no orçamento do Ministério da Defesa.

empresas não invistam em inovação e produtividade. A ausência, portanto, desse limite na lei desmotiva fortalecimento de competitividade da BID e desalinha-se do modelo teórico; e

- c) quanto ao desenvolvimento de outras partes do “diamante”: a lei não contempla aspectos de formação da mão de obra, de infraestrutura, ou de organização do setor industrial com demandas cruzadas. A inexistência dessas medidas, assim, não permite que o protecionismo potencialize a competitividade, distanciando a referida lei da teoria de Porter.

Conclui-se, portanto, que, de acordo com o modelo teórico de Porter, a exclusividade de empresas brasileiras na aquisição de PRODE, tal qual disposto no art. 3º da Lei nº 12.598/12, desfavorece a competitividade da BID e a sua inserção no mercado externo de maneira competitiva. Esse trecho da lei, portanto, não é compatível com os modelos de Porter.

#### **4.3 A lei 12.598/12 e o desenvolvimento de tecnologia e de PRODE**

O desenvolvimento de tecnologia militar autossuficiente significa alcançar condições singulares e apropriadas à manutenção de soberania de qualquer país. No caso do Brasil, no entanto, diante do atual patamar científico, seria necessário arregimentar custos e prazos, hoje impraticáveis, a fim de atingir níveis tecnológicos comparáveis a potências estrangeiras,

Encontrou-se solução, pois, com os dispositivos contidos nos art. 3º e 4º da Lei nº 12.598/12, que possibilitam a importação de produtos com o compromisso de transferência

de tecnologia. Essa prática de offset permite que a BID aprimore aprendizagem e otimize custos em P&D, sem que seja preciso investir em desenvolvimento de tecnologia própria.

Verifica-se, ao comparar esse trecho da lei com o modelo teórico, que, quando se trata de competitividade em países em desenvolvimento, a teoria recomenda adquirir tecnologia estrangeira até que as quatro partes do “diamante” estejam sedimentadas. A aquisição de tecnologia estrangeira, por conseguinte, permite aperfeiçoar custos de produção, aumentar o valor agregado dos PRODE, melhorar a relação preço/desempenho, e, assim, reduzir a “ameaça de novos entrantes” e a “ameaça de produtos substitutos”.

Deduz-se, então, que os art. 3º e 4º da Lei nº 12.598/12 são compatíveis com a atribuição do Governo no modelo do “diamante” para o desenvolvimento de tecnologia.

#### **4.4 A lei 12.598/12 e os incentivos fiscais**

Identifica-se, aqui, que são regulamentados no capítulo III da Lei nº 12.598/12 os incentivos do RETID para reduzir os custos de fabricação de PRODE. A exclusividade de concessão a empresas brasileiras configura, então, medida protecionista, tal como visto na subseção 3.3.4.

Depreende-se que, de acordo com o modelo “diamante”, políticas públicas assistencialistas e protecionistas favorecem relação de dependência com o Governo, desencorajam a indústria a correr riscos, alteram metas de empresas para a renovação de auxílios e, ainda, desestimulam investimentos em produtividade e inovação. O acesso privilegiado à redução de custos, por sua vez, altera a resultante das “cinco forças” em benefício de empresas nacionais.

Constata-se, assim, ao comparar a legislação com o modelo teórico, que a “ameaça de novos entrantes” foi contida devido ao favorecimento seletivo à BID. Estabeleceu-se, ao adotar essa política pública, barreira de entrada a produtos e empresas estrangeiras.

A “ameaça de produtos substitutos” foi, além disso, reduzida, pois, ao possibilitar a redução de custos de matéria-prima para fabricação de PRODE, essa ação, em tese, permite que a BID seja mais competitiva em relação a preços praticados e dificulta, assim, que sejam firmadas relações de preço/desempenho mais favoráveis.

Infere-se, ainda, que o “poder de negociação de fornecedores” diminui, pois aumenta o poder de barganha da BID, e, com o mesmo capital, adquire-se quantidades maiores de insumos.

Porter (1993) observou, quanto ao protecionismo, que a atribuição do Governo para estimular competitividade em empresas de países em desenvolvimento deve priorizar, primeiro, o binômio proteção-subsídio e, depois, agir para facilitar e estimular a inovação.

Com relação a esse tema, a propósito, o art. 11 da Lei nº 12.598/12 estabeleceu limite de 20 anos para o encerramento de benefícios do RETID<sup>24</sup>. Embora possa ser considerado excessivo se comparado ao período de 10 anos apontado por Porter (1993) como mínimo para desenvolver competitividade em indústrias, não há argumentos para refutar a compatibilidade diante desse pressuposto.

Deduz-se, pois, que os incentivos instituídos por meio do RETID aderem aos modelos de competitividade de Porter.

---

<sup>24</sup> Dispositivo alterado pela Lei no 13.043, de 2014.

#### 4.5 Quadro-Resumo da aderência da lei 12.598/12 ao modelo teórico

A síntese da comparação entre a Lei nº 12.598/12 e a teoria de competitividade de Michael Porter, pode ser organizada de acordo com o QUADRO 1. Cada aspecto da lei foi relacionado ao modelo das “cinco forças” e, ainda, com a função do Governo proposta no modelo “diamante”.

QUADRO 1

Comparação da lei 12.598/12 com o modelo teórico

ASPECTOS DA LEI 12.598/12	COMPATÍVEL COM O PAPEL DO GOVERNO NO MODELO “DIAMANTE”?	INFLUÊNCIA SOBRE AS “5 FORÇAS” DE PORTER
Quanto ao propósito	Sim.	- Reduz a “ameaça de novos entrantes”, permitindo a indústria concentrar-se nas demais forças.
Quanto às compras e contratações do Governo	Não. Motivos: - permite a formação de consórcio; - não estabelece limite para término da exclusividade; e - não desenvolve demais partes do “diamante”.	- Afasta a “ameaça de novos entrantes” - Preserva o “poder de negociação dos compradores” (Governo); e - Não incentiva a “rivalidade entre os concorrentes”.
Quanto ao desenvolvimento de tecnologia e de PRODE	Sim.	- Reduz a “ameaça de novos entrantes”; e - Reduz a “ameaça de produtos substitutos”.
Quanto aos incentivos financeiros	Sim.	- Reduz a “ameaça de novos entrantes”; - Reduz a “ameaça de produtos substitutos”; e - Reduz o “poder de negociação dos fornecedores”.

Fonte: Elaborado pelo autor.

Identifica-se, quanto à atribuição do Governo, que, à exceção de dispositivos que regulamentam compras de PRODE, todos os outros aspectos da Lei nº 12.598/12 são compatíveis com o modelo “diamante” e, assim, em tese, contribuem para o fortalecimento de competitividade da BID.

Em relação à influência sobre as “cinco forças”, as conclusões constantes na terceira coluna do QUADRO 1 podem ser ilustradas pela figura seguinte:



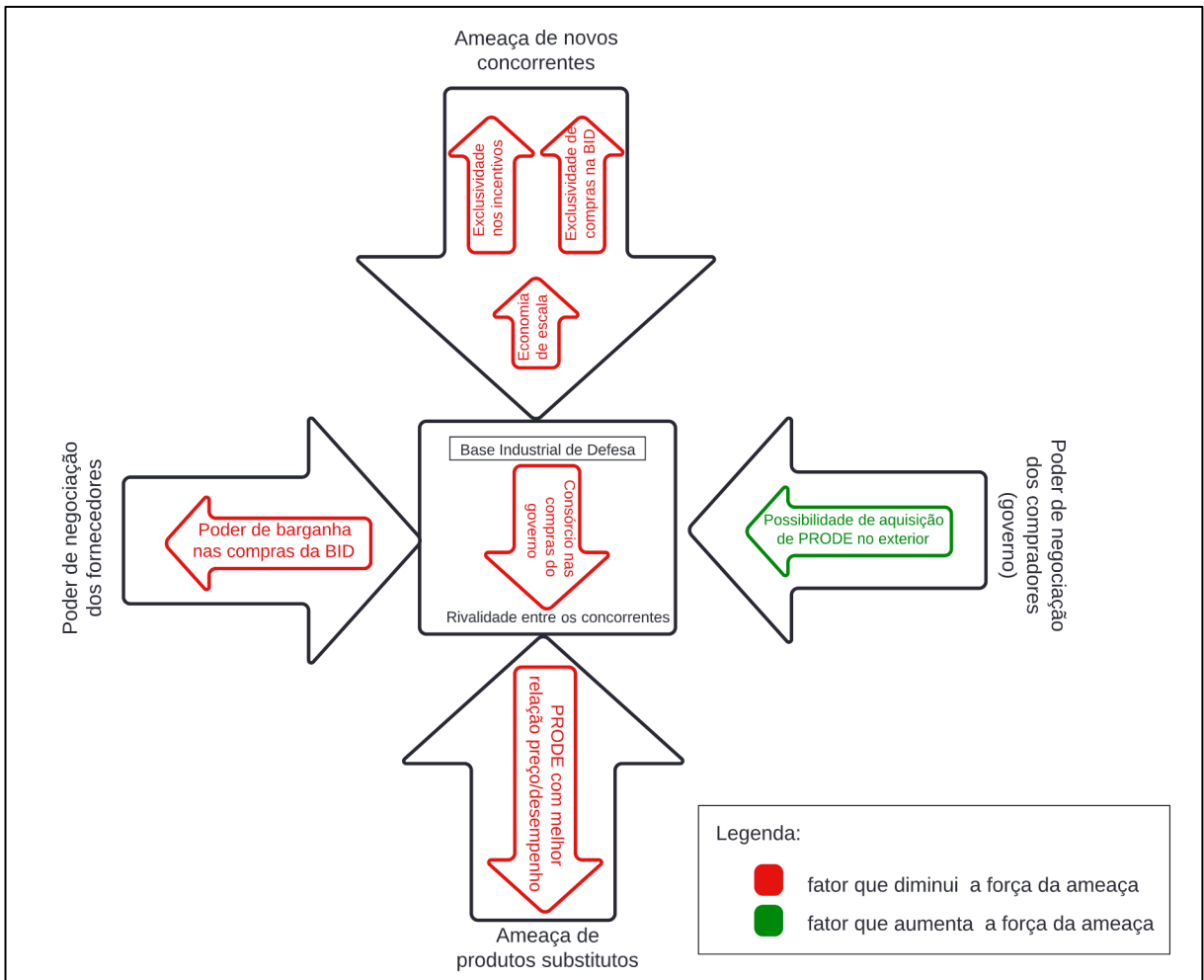


FIGURA 5 – A lei 12.598 e as forças competitivas no mercado da BID  
 Fonte: Elaborado pelo autor

Observando a FIGURA 5, pode-se concluir que há um interessante antagonismo decorrente desta nova resultante: se por um lado as EED ficam mais protegidas contra a “ameaça de novos concorrentes”; por outro lado, a redução da “rivalidade entre os concorrentes” causa uma acomodação no mercado, desestimulando a eficiência da produtividade e da inovação. Ou seja, a segurança proporcionada à BID, paradoxalmente, pode contribuir para o seu próprio fim.

## 5. CONFRONTO ENTRE A LEI 12.598/12 E A INDÚSTRIA DE PROTEÇÃO BALÍSTICA

O capítulo anterior demonstrou que a nova resultante das “cinco forças”, decorrente da influência da Lei nº 12.598/12, é positiva para a BID, ainda que se constate ausência de compatibilidade de compras governamentais com o modelo “diamante”. O presente capítulo, por sua vez, analisará o alcance desses efeitos sobre a indústria de proteção balística, para, assim, confirmar a capacidade da lei em desenvolver competitividade em empresas desse segmento industrial.

Justifica-se a escolha por esse setor, preponderantemente, em razão de que são os produtos mais utilizados pelas Forças Armadas em todo o mundo<sup>25</sup>. Apresentam, além disso, baixa complexidade tecnológica, expressiva demanda por Forças Armadas, características de emprego dual, e estão inseridos em um mercado pautado por concorrência internacional. Esses fatores proporcionam, à primeira vista, a combinação ideal para que a “Lei de Fomento à BID” atinja seus propósitos.

Existem, conforme BRASIL (2021), seis EED credenciadas para comercializar itens de proteção balística. Essas corporações, a propósito, foram convidadas a responder ao questionário constante no anexo B. Apenas duas, no entanto, contribuíram com a pesquisa: a COPLATEX Indústria e Comércio de Tecidos Ltda<sup>26</sup> e o GRUPO INBRA<sup>27</sup>.

---

<sup>25</sup> IPEA, 2011, p. 597.

<sup>26</sup> A COPLATEX foi fundada em 2011, é credenciada como EED desde 2020, e atua na área têxtil com produtos tanto para a segurança e defesa, quanto para o emprego civil. Sua produção consiste em coletes, capacetes, placas e escudos balísticos; blindagens automotivas; e a confecção de bolsas de airbag. É a única EED que fabrica coletes balísticos que atendem ao nível de proteção exigidos pelas Forças Armadas (anexo C).

<sup>27</sup> O GRUPO INBRA foi fundado em 1979 e é credenciado como EED desde 2015. Atua em diversos ramos, como de coletes, capacetes e escudos de proteção balística; de blindagens arquitetônicas, veiculares, náuticas e aeronáuticas; de filtros industriais; e de peças e compósitos aeronáutico (anexo D).

Nas seções, a seguir, serão confrontados a realidade da empresa COPLATEX e do GRUPO INBRA com o efeito esperado da lei 12.598/12, constante no QUADRO 1 da Seção 4.5.

### **5.1 A influência das compras e contratações do Governo**

Verifica-se, em relação à influência de compras e contratações do Governo, em análise às respostas da COPLATEX e do GRUPO INBRA, anexos C e D, respectivamente, o seguinte:

- a) a produção de equipagens de proteção balística utiliza como matéria-prima principal o fio de aramida. Todos os produtos que envolvem esse insumo, inclusive os de uso civil (por exemplo as blindagens automotivas), podem compartilhar operações de seus maquinários. Essa característica contribui para que sejam alcançados níveis similares ao de escala no processo de fabricação de equipagens de proteção balística;
- b) os coletes balísticos nacionais são destinados primordialmente a Polícias Militares estaduais e a empresas privadas. A COPLATEX, desde 2015, por exemplo, comercializou mais de 120 mil coletes. Desses, apenas seis mil unidades foram destinadas às Forças Armadas. Logo, a exclusividade de que trata o art. 3º da Lei nº 12.598/12 não foi atendida. Perde-se, dessa forma, a oportunidade de otimizar a escala de produção, que, assim, elevaria barreiras de entradas e reduziria a “ameaça de novos entrantes”;
- c) o prazo para efetivar pagamentos de compras públicas gera instabilidade em fluxos de caixa e incrementa custos logísticos. Reduz-se, por conseguinte, margem de lucro, atratividade do setor e investimentos que poderiam ser destinados a melhorias em processos e inovação. Os custos de produção, dessa maneira, não permitem que se

estabeçam barreiras de entrada e, com elas, que se iniba a “ameaça de novos concorrentes”;

- d) a despeito de o dispositivo do § 4º do art. 3º da Lei nº 12.598/12 permitir a formação de consórcios em licitações, as empresas optaram por seguir estratégia de competição entre si. A ausência de compatibilidade da lei com o modelo de desenvolvimento de competitividade de Porter, portanto, não afeta esse segmento; e
- e) as especificações para a aquisição de equipagens de proteção balística importadas são menos rígidas que as exigidas às nacionais. Embora seja razoável considerar que essa exigência se perfaça instrumento de Governo para elevar o nível de competitividade de indústrias, conforme o modelo “diamante”, pode-se, também, relacioná-la a regulamentações ineficientes ou imprecisas. Entretanto, essa confirmação está fora do propósito da pesquisa.

Inferese, assim, que há potencial para estabelecer barreira de entrada com otimização de produção em escala. A ausência de demanda pelas Forças Armadas nas EED, no entanto, e, sobremaneira, as repercussões da burocracia de compras sobre fluxos de caixa mitigam os efeitos de afastar a “ameaça de novos entrantes”.

Ressalte-se, ademais, que a suposta ineficiência ou imprecisão em relação a especificações estabelecidas a itens de proteção balística provocaria prejuízos à competitividade nesse segmento industrial. A confirmação a essa digressão, no entanto, dependeria de pesquisa complementar.

Atesta-se, por fim, que a ausência de compatibilidade entre a função do Governo com o modelo “diamante”, notadamente por permitir a formação de consórcios, não prejudica esse segmento industrial, uma vez que estratégias inerentes a essas corporações preservam o princípio de competitividade entre si.

## 5.2 A influência sobre o desenvolvimento de tecnologia e de PRODE

Constata-se, em relação à influência da Lei nº 12.598/12 no desenvolvimento de tecnologia e de PRODE, em análise às respostas da COPLATEX e do GRUPO INBRA, anexos C e D, o seguinte:

- a) as diferentes especificações de coletes balísticos exigidas pelas Forças Armadas e pelo mercado internacional oneram empresas em razão da imposição de custos para desenvolver ambos produtos. De acordo com Brasil (2017), os coletes nacionais devem ser certificados pela NIJ 0101.04. O mercado internacional, em contrapartida, requer NIJ 0101.06. Essa distinção regulatória aponta para sentido oposto ao modelo de desenvolvimento de competitividade de Porter (1993). O autor, por sua vez, orienta para “regulamentações que se antecipam a padrões que se difundirão internacionalmente”, com o propósito de conferir “às empresas do país uma vantagem no desenvolvimento de produtos e serviços que será cancelada em outros pontos”;
- b) as empresas alegam que o processo de certificação de produtos estrangeiros é menos rigoroso do que os nacionais. Essa constatação, em tese, funcionaria como barreira de entrada a produtos nacionais. Verifica-se que a Portaria nº 189/20 do Estado-Maior do Exército, que normatiza a certificação de produtos controlados, dispõe, do art. 48 ao 55, de procedimentos diferenciados para itens importados, incluindo diferentes Organismos de Certificação de Produto. A comparação entre exigências de diferentes procedimentos, no entanto, está fora dos limites da pesquisa;
- c) a ausência de demanda desestimula o desenvolvimento de produtos. Essa realidade encontra solução no modelo “diamante”, que recomenda que o Governo ofereça garantias de demanda futura, com o objetivo de fomentar o investimento em P&D; e

d) a deficiência logística e a morosidade na importação de matérias-primas dificultam o desenvolvimento de PRODE em laboratório. Essa situação, mencionada por ambas as empresas, encontra justificativa no modelo “diamante”, que, por sua vez, reitera a ausência de infraestrutura como desvantagem competitiva, por impedir a inserção de tecnologias.

Depreende-se, pois, que a desigualdade regulatória, a ausência de garantias explícitas de demandas, e as fragilidades logísticas inerentes à importação de insumos consubstanciam-se óbices em busca de aprimorar os produtos nacionais. O efeito adverso dessa obsolescência é a inserção de produtos estrangeiros com diferencial positivo na relação preço-desempenho, que reduz, dessa maneira, a capacidade de a legislação afastar a “ameaça de novos entrantes” e a “ameaça de produtos substitutos”.

Os diferentes procedimentos de certificação, a propósito, caso se confirmem, funcionarão como barreira de entrada a produtos nacionais no próprio mercado. Esse argumento, no entanto, necessita de validação em outro estudo.

Embora nenhuma das empresas tenha mencionado a possibilidade de serem contempladas com transferência de tecnologia estrangeira por meio da cooperação industrial prevista nos art. 3º e 4º da lei 12.598/12, sugere-se que a viabilidade de offset para esse segmento seja estudada em pesquisa distinta.

### **5.3 A influência dos incentivos fiscais**

Verifica-se que a influência dos incentivos fiscais previstos na lei 12.598/12 sobre a indústria de equipagens balísticas é nula em razão da falta de demanda, conforme respostas da COPLATEX e do GRUPO INBRA, anexos C e D.

Prova-se esse argumento com o Relatório Anual de Resultados da BID, ano base 2021, da COPLATEX, anexo E, em que se constata que somente R\$ 493.556,0 do total de R\$ 68.992.795,00 das receitas da empresa foram beneficiadas com o RETID.

Portanto, não é razoável supor que incentivos financeiros que se aplicam a apenas 0,7% do total das receitas da empresa contribuam para o objetivo pretendido pela lei de reduzir os custos de produção e de dar sustentação ao parque fabril por meio deste benefício.

Conclui-se, portanto, que os efeitos de reduzir a “ameaça de novos entrantes”, a “ameaça de produtos substitutos”, e o “poder de negociação dos fornecedores”, por meio de incentivos fiscais, demonstrados na Seção 4.4, não influenciam o segmento de proteção balísticas.

### **5.4 Quadro-resumo da comparação da lei 12.598/12 com os resultados observados**

A síntese da comparação dos efeitos da Lei nº 12.598/12 sobre a COPLATEX e o GRUPO INBRA, com o efeito esperado em comparação com o modelo teórico, constante no Quadro 1 da Seção 4.5, pode ser organizada de acordo com o QUADRO 2.

## QUADRO 2

## Comparação da lei 12.598/12 com os resultados observados

ASPECTOS DA LEI 12.598/12	EFEITO ESPERADO (lei 12.598/12 x modelos de Porter)	REALIDADE OBSERVADA NA INDÚSTRIA (COPLATEX E GRUPO INBRA)	RESULTADO (realidade x teoria)
Quanto às compras e contratações do Governo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reduz a “ameaça de novos entrantes”</li> <li>- Preserva o “poder de negociação dos compradores” (Governo); e</li> <li>- Não incentiva a “rivalidade entre os concorrentes”.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- não é aproveitado o potencial de produção em escala;</li> <li>- os custos da burocracia impedem prática de preços dissuasivos;</li> <li>- as empresas mantêm a rivalidade entre si, apesar da possibilidade de formação de consórcio; e</li> <li>- processo desigual de compras (a ser confirmado em pesquisas complementares).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- arrefece o efeito da Lei de mitigar a “ameaça de novos entrantes”, aumentando a dependência de medidas protecionistas cada vez maiores;</li> <li>- o Governo exerce forte “poder de negociação dos compradores”; e</li> <li>- existência de rivalidade entre os concorrentes, em que pese o dispositivo que permite a cooperação entre as empresas.</li> </ul>
Quanto ao desenvolvimento de tecnologia e de PRODE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reduz a “ameaça de produtos substitutos”.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- diferentes especificações de NIJ entre o mercado interno e o externo;</li> <li>- ausência de demanda precoce;</li> <li>- deficiência logística na importação de matéria-prima;</li> <li>- <i>offset</i> não é utilizado (verificar possibilidade em pesquisas complementares); e</li> <li>- processos de certificação com diferentes níveis de rigor (a ser confirmado em pesquisas complementares).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- a obsolescência dos produtos nacionais contribui para que os produtos estrangeiros tenham melhor relação de preço-desempenho, e favorecem o surgimento de “produtos substitutos”; e</li> <li>- arrefece a possibilidade de a lei afastar a “ameaça de novos entrantes”.</li> </ul>
Quanto aos incentivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reduz a “ameaça de novos entrantes”;</li> <li>- Reduz a “ameaça de produtos substitutos”;</li> <li>e</li> <li>- Reduz a “poder de negociação dos fornecedores”.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- não há demanda suficiente das Forças Armadas para que o benefício do RETID impacte na redução dos custos de produção e colaborem para dar sustentação à indústria.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- a lei não alcança mitigar a “ameaça de novos entrantes”, a “ameaça de produtos substitutos”, e o “poder de negociação dos fornecedores”.</li> </ul>

Fonte: Elaborado pelo autor.



## 6. CONCLUSÃO

A Base Industrial de Defesa é essencial para dar suporte logístico à defesa da soberania do Brasil. Sua manutenção, no entanto, envolve especificidades que a diferem dos demais setores industriais, requerendo políticas públicas muito específicas. Ao longo dos anos, ela oscilou entre períodos de prestígio e de dormência, até que, em 2012, surgiu a lei 12.598/12, também conhecida como “Lei de Fomento à BID”. Seu propósito, foi estabelecer regras a fim de desenvolver o setor e projetá-lo no mercado externo de maneira competitiva.

Propôs-se, então, na presente pesquisa, elaborar respostas para responder ao questionamento acerca da contribuição da Lei nº 12.598/12 para fomentar a competitividade da BID, com o devido recorte limitado à indústria de proteção balística. A referência teórica utilizada para empreender comparação, adveio de conceitos de competitividade desenvolvidos, na década de 1980, por Michael Porter, especificamente no curso de Política de Negócios da *Harvard Business School*.

A elaboração do trabalho, a propósito, foi organizada em seis capítulos. A partir do segundo, foram apresentados os modelos das “Cinco Forças” e do “diamante”. Demonstrou-se, que políticas públicas assistencialistas podem desestimular investimentos em produtividade e inovação, provocando dependência e atraso ao segmento industrial. No entanto, realçou-se que em países em desenvolvimento, o modelo “diamante” admite a adoção de medidas protecionistas, desde que mantidas a rivalidade interna, a limitação no tempo, o aprimoramento de infraestrutura, a qualidade de mão de obra e a organização no setor industrial alicerçada em demandas cruzadas.

Em seguida foi verificado que a Lei nº 12.598/12 objetiva a solidez da Indústria de Defesa, desenvolvendo-a por meio de compras governamentais e de incentivos fiscais, a fim

de projetá-la no mercado externo de maneira competitiva. Revelou-se o caráter protecionista dela ao impedir, quando conveniente, concorrentes estrangeiros. Ressaltou-se, que favorecer a formação de consórcios pode inibir a rivalidade entre concorrentes internos e não convergir para a proposta mais vantajosa. Mostrou-se, por fim, que a lei visa desenvolver tecnologia por meio de cooperação com a indústria estrangeira, prática conhecida como offset. Antes, porém, realizou-se, contextualização histórica e constitucional para que o entendimento da Lei fosse o mais preciso possível.

Ao confrontar-se o propósito da lei 12.598/12 com os modelos de competitividade de Porter, verificou-se que, em tese, as forças competitivas de mercado foram atualizadas em favor da BID. O caráter protecionista, entretanto, notadamente em compras governamentais, ao desprezar condições impostas no modelo “diamante”, poderia restringir a competitividade. Esse cenário, em si, produz incertezas: se por um lado torna a BID mais protegida da concorrência internacional, por outro, desestimula a produtividade e a inovação, concorrendo para o seu próprio fim.

Finalizando a dissertação, investigou-se o alcance dos efeitos da lei 12.598/12 sobre a competitividade da indústria de proteção balística. Identificaram-se valiosas observações que fazem a influência da lei ser inócua neste segmento industrial. Tais resultados foram alicerçados em informações fornecidas por duas das seis Empresas Estratégicas de Defesa credenciadas para fornecer equipagens de proteção balística.

Constatou-se, então, que essa indústria é promissora, porém necessita de alguns cuidados para que seja viável explorá-la com atributos de competitividade. A ausência de demanda das Forças Armadas e o impacto negativo sobre o fluxo de caixa, decorrente da burocracia que retarda pagamentos, impedem erguer barreira natural a itens estrangeiros por meio de otimização de custos decorrentes de produção em escala.

Registrou-se, ainda, que a falta de garantias explícitas de demanda inviabiliza a que os incentivos financeiros do RETID reduzam os custos de produção, distanciando-se, assim, de efeitos previstos em lei.

Comprovou-se, também, que regulamentações de compras e certificações, assim como fragilidades logísticas em importação de insumos, provocam defasagens e tornam inexecutáveis aprimoramentos de equipagens nacionais. Criou-se, portanto, um ciclo depreciativo, no qual produtos estrangeiros dispõem de melhor relação preço-desempenho, em oposição a itens nacionais que se tornaram obsoletos.

Ainda, no decorrer da pesquisa foram identificadas duas questões que podem ser desenvolvidas em estudos futuros com vistas a complementar este trabalho, a saber: os requisitos impostos aos itens de proteção balística e os diferentes processos de certificação normatizados pela Portaria nº 189/2020 - EME são instrumentos para elevar o nível de competitividade da indústria nacional ou são simplesmente imprecisas? Quais as possibilidades de cooperação industrial (*offset*), previstas nos art. 3º e 4º da lei 12.598/12 e na Portaria nº 3.662/MD/2021, poderiam ser aplicadas à indústria de proteção balística?

Conclui-se, assim, que este trabalho pode conter relevantes observações a serem aproveitadas pela Secretaria de Produtos de Defesa; pela Diretoria de Fiscalização de Produtos Controlados do Exército; pelo Comando de Material de Fuzileiros Navais – Órgão de Direção Setorial responsável pelas equipagens balísticas na Marinha do Brasil – ; e pela indústria de proteção balística. Por fim, reitera-se que para desenvolver a competitividade deste segmento da BID, o Governo deve suspender o assistencialismo, mas, ao mesmo tempo, oferecer condições e conscientizar a indústria a buscar posicionamento diferenciado no mercado e a melhorar sua performance por meio da produtividade e da inovação.

## REFERÊNCIAS

ABDI. Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI); FERREIRA, Marcos José Barbieri; SARTI, Fernando. **Diagnóstico: base industrial de defesa brasileira**. Campinas: ABDI; NEIT-IE-UNICAMP, 2011. 54 p.

AMARANTE, José Carlos Albano do. **A Base Industrial de Defesa brasileira**. Texto para discussão. Rio de Janeiro: Ipea. 2012. p. 19-20.

ANDION, C. **Por uma nova interpretação das mudanças de paradigma na administração pública**. Cadernos EBAPE.BR, Rio de Janeiro, RJ, v. 10, n. 1, p. 1 a 19, 2012. Disponível em: <https://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/cadernosebape/article/view/5243>. Acesso em: 25 jun. 2022.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil**, 1988. Brasília, DF: Senado Federal: Centro Gráfico, 1988. 292p. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Constituicao/Constituicao.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/Constituicao.htm)>. Acesso em: 28 jun. 2022.

\_\_\_\_\_. **Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006**. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Brasília, DF, 2006. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp123.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm)>. Acesso em: 08 jun. 2022.

\_\_\_\_\_. **Lei Complementar nº 97, de 9 de junho de 1999**. Dispõe sobre as normas gerais para a organização, o preparo e o emprego das Forças Armadas. Brasília, DF, 1999. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp97.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp97.htm)>. Acesso em: 05 mai. 2022.

\_\_\_\_\_. **Lei nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004**. Institui normas gerais para licitação e contratação de parceria público-privada. Brasília, DF, 2004. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2004-2006/2004/lei/l11079.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/l11079.htm)>. Acesso em: 07 mai. 2022.

\_\_\_\_\_. **Lei nº 12.598, de 22 de março de 2012**. Estabelece normas especiais para as compras, contratações e o desenvolvimento de produtos e de sistemas de defesa; dispõe sobre regras de incentivo à área estratégica de defesa; altera a Lei no 12.249, de 11 de junho de 2010; e da outras providências. Brasília, DF, 21 mar. 2012. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2012/lei/l12598.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2012/lei/l12598.htm)>. Acesso em: 12 ago. 2022.

\_\_\_\_\_. **Lei nº 13.043, de 13 de novembro de 2014**. Dispõe sobre os fundos de índice de renda fixa, sobre a responsabilidade tributária entre outros. Brasília, DF, 2014. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/CCIVIL\\_03/\\_Ato2011-2014/2014/Lei/L13043.htm](http://www.planalto.gov.br/CCIVIL_03/_Ato2011-2014/2014/Lei/L13043.htm)>. Acesso em: 07 mai. 2022.

\_\_\_\_\_. **Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966.** Dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional e institui normas gerais de direito tributário aplicáveis à União, Estados e Municípios. Brasília, DF, 1966. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l5172compilado.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l5172compilado.htm)>. Acesso em: 08 jun. 2022.

\_\_\_\_\_. **Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993.** Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. Brasília, DF, 1966. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l5172compilado.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l5172compilado.htm)>. Acesso em: 08 mai. 2022.

\_\_\_\_\_. Ministério da Defesa. **Estratégia Nacional de Defesa 2008.** Brasília, DF, 2008. Disponível em: <[http://apps.unesp.br/renee/documento/imagens/m11\\_u12\\_23042014-22-08-06.pdf](http://apps.unesp.br/renee/documento/imagens/m11_u12_23042014-22-08-06.pdf)>. Acesso em: 05 mai. 2022.

\_\_\_\_\_.\_\_\_\_\_. **Estratégia Nacional de Defesa 2020.** Brasília, DF, 2020. Disponível em: <[https://www.gov.br/defesa/pt-br/assuntos/copy\\_of\\_estado-e-defesa/pnd\\_end\\_congresso\\_1.pdf](https://www.gov.br/defesa/pt-br/assuntos/copy_of_estado-e-defesa/pnd_end_congresso_1.pdf)>. Acesso em: 12 abr. 2022.

\_\_\_\_\_.\_\_\_\_\_. **Livro Branco de Defesa Nacional.** Brasília, DF, 2020a. Disponível em: <[https://www.gov.br/defesa/pt-br/assuntos/copy\\_of\\_estado-e-defesa/livro\\_branco\\_congresso\\_nacional.pdf](https://www.gov.br/defesa/pt-br/assuntos/copy_of_estado-e-defesa/livro_branco_congresso_nacional.pdf)>. Acesso em: 16 jun. 2022.

\_\_\_\_\_.\_\_\_\_\_. **Portaria Normativa n. 764/MD, de 27 de dezembro de 2002.** Aprova a Política e as Diretrizes de Compensação Comercial, Industrial e Tecnológica do Ministério da Defesa. 2002. Brasília, DF, 2002. Disponível em: <<http://bdex.eb.mil.br/jspui/handle/123456789/186>>. Acesso em: 07 mai. 2022.

\_\_\_\_\_.\_\_\_\_\_. **Portaria Normativa nº 899/MD, de 19 de julho de 2005.** Aprova a Política Nacional da Indústria de Defesa – PNID. Brasília, DF, 2005a. Disponível em: <[https://www.marinha.mil.br/egn/sites/www.marinha.mil.br/egn/files/Serviço%20de%20Intendência%20-%20Portaria%20Normativa%20899\\_MD-2005.pdf](https://www.marinha.mil.br/egn/sites/www.marinha.mil.br/egn/files/Serviço%20de%20Intendência%20-%20Portaria%20Normativa%20899_MD-2005.pdf)>. Acesso em: 08 mai. 2022.

\_\_\_\_\_.\_\_\_\_\_. **Secretaria de Produtos de Defesa.** 2020. Disponível em: <<https://www.gov.br/defesa/pt-br/assuntos/seprod/servicos-e-informacoes/secretaria-de-produtos-de-defesa-seprod>>, acesso em 21 de junho de 22.

\_\_\_\_\_.\_\_\_\_\_. **Plano de Articulação de Equipamento da Defesa.** 2022. Disponível em: <<https://www.gov.br/defesa/pt-br/assuntos/industria-de-defesa/paed>>. Acesso em 21 de junho de 2022.

\_\_\_\_\_.\_\_\_\_\_. Exército Brasileiro. Comando Logístico. Diretoria de Abastecimento. **Colete de Proteção Balística nível III.** Brasília, DF, 2017. Disponível em: <<http://www.dabst.eb.mil.br/index.php/classes/category/4-equipamentos>>. Acesso em: 02 ago. 2022.

\_\_\_\_\_. Exército Brasileiro. Estado-Maior do Exército. **Normas Reguladoras do Processo de Avaliação De Produtos Controlados Pelo Exército**. Brasília, DF, 2017. Disponível em: <[http://www.dfpc.eb.mil.br/images/port\\_189\\_eme\\_eb20\\_n\\_04.003.pdf](http://www.dfpc.eb.mil.br/images/port_189_eme_eb20_n_04.003.pdf)>. Acesso em: 01 ago. 2022.

\_\_\_\_\_. Presidência da República. **Exposição de Motivos Interministerial nº 00211/MD/MDIC/MCT/MF/MP**. Brasília, DF, 2011. Disponível em <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2011/Mpv/544.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/Mpv/544.htm)>. Acesso em 25 mai. 2022.

\_\_\_\_\_. Presidência da República. **Política de Defesa Nacional**. Aprova a Política de Defesa Nacional, e dá outras providências. 2005. Brasília, DF, 2005b. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2004-2006/2005/decreto/d5484.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/decreto/d5484.htm)>. Acesso em: 30 jun. 2022.

CAMBRIDGE Dictionaries Online. Disponível em: <<http://dictionary.cambridge.org/>>. Acesso em: 22 mai. 2022.

FREITAS, Marcia Gomes de. **A vocação empresarial do Estado brasileiro**. São Paulo: Dialética, 2021. 216 p.

GRAU, Eros. **Planejamento econômico e regra jurídica**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1978. p. 156-174.

GREMAUD, Amaury Patrick. **Economia Brasileira Contemporânea**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2017. p.197-198.

IPEA. Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial. **Mapeamento da Base Industrial de Defesa**. Brasília: ABDI, 2016. p. 7-30, 597-693.

MANO, Cristiane. O Brasil pode ficar para trás. **Revista Veja**, On Line, v. , n. , p. 3-5, 11 abr. 2012. Disponível em: <https://veja.abril.com.br/economia/o-brasil-pode-ficar-para-tras-afirma-michael-porter/>. Acesso em: 20 abr. 2022.

MARTIN, Hans-Peter; Harald SCHUMANN. **A armadilha da globalização: o assalto à democracia e ao bem-estar social**. 6. ed, São Paulo: Globo, 1999. p. 20, 21.

MOTTA, P. R. de M. O estado da arte da Gestão Pública. **RAE-Revista de Administração de Empresas**, [S. l.], v. 53, n. 1, p. 82–90, 2013. Disponível em: <https://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/rae/article/view/30330>. Acesso em: 25 jun. 2022.

MOURA, Maria Aparecida Vera Cruz Bruni de. **Incentivos Fiscais Através das Isenções**. In: NOGUEIRA, Ruy Barbosa (Coord.). Estudos de Problemas Tributários. São Paulo: José Bushatsky, 1971. p. 135.

OHMAE, Kenichi. **O fim do Estado-Nação: a ascensão das economias regionais**. Rio de Janeiro: Campus, 1996. p. 5.

PORTER, Michael E. **A vantagem competitiva das nações**. Rio de Janeiro: Campus, 1993. p. 1-148, 161-212, 611-641, 691-764.

PORTER, Michael E. **Estratégia Competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência**. 2. ed. Rio de Janeiro: Atlas, 1980. p. 1-194, 375-396.

PORTER, Michael E. O Brasil pode ficar para trás. *In*: MANO, Cristiane. **Revista Veja**, On Line, v. , n. , p. 3-5, 11 abr. 2012. Disponível em: <https://veja.abril.com.br/economia/o-brasil-pode-ficar-para-tras-afirma-michael-porter/>. Acesso em: 20 abr. 2022

SANTOS, Manuel Lourenço dos. **Direito tributário**. 3. ed. Rio de Janeiro, Editora da Fundação Getúlio Vargas, 1970. p. 88.

SILVA, José Afonso da. **Curso de direito constitucional positivo**. 42 ed. São Paulo: Malheiros, 2019.

SOUZA, Claudio Pereira de. **Direito Constitucional: teoria, história e métodos de trabalho**. 37. ed. Belo Horizonte: Fórum, 2013. p. 175-178.

VICENCONTI, Paulo Eduardo Vilchez. **Introdução à Economia**. 6. ed. São Paulo: Frase, 2003. p.16.

WIENER, PHILIP P. (Eua). **Dictionary of the History of Ideas: studies of selected pivotal ideas**. New York: Charles Scribner'S Sons, 1973. (Volume IV). p. 546.

**ANEXO A – FIGURAS E ILUSTRAÇÕES**

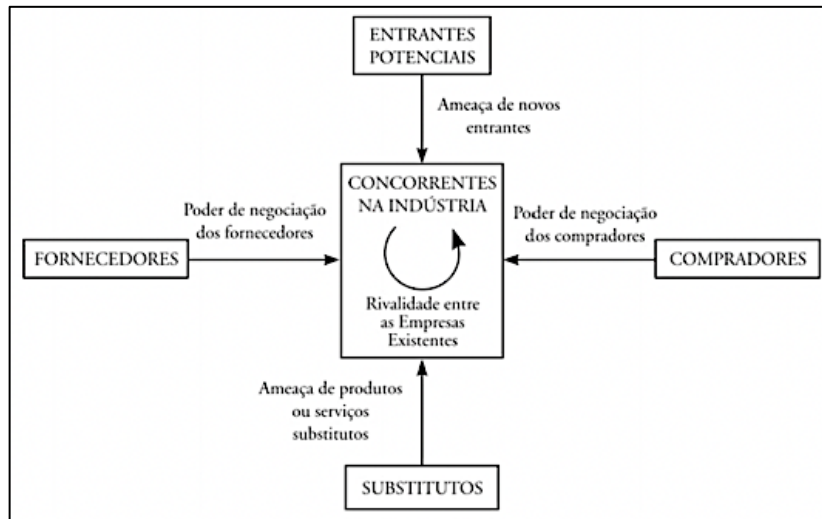


FIGURA 1 – As cinco forças competitivas de Porter  
 Fonte: PORTER, 1980, p. 32.

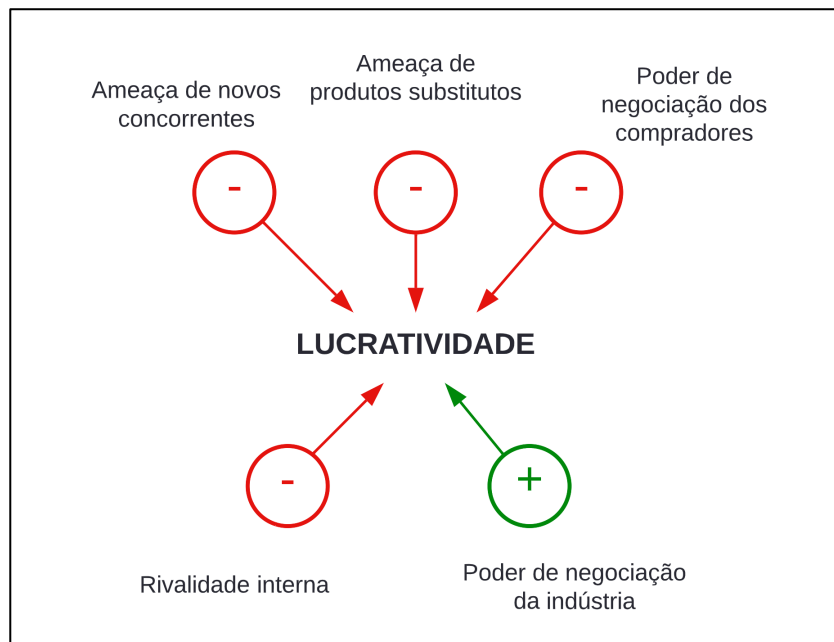


FIGURA 2 – Pressão das "cinco forças" sobre a lucratividade  
 Fonte: Elaborado pelo autor



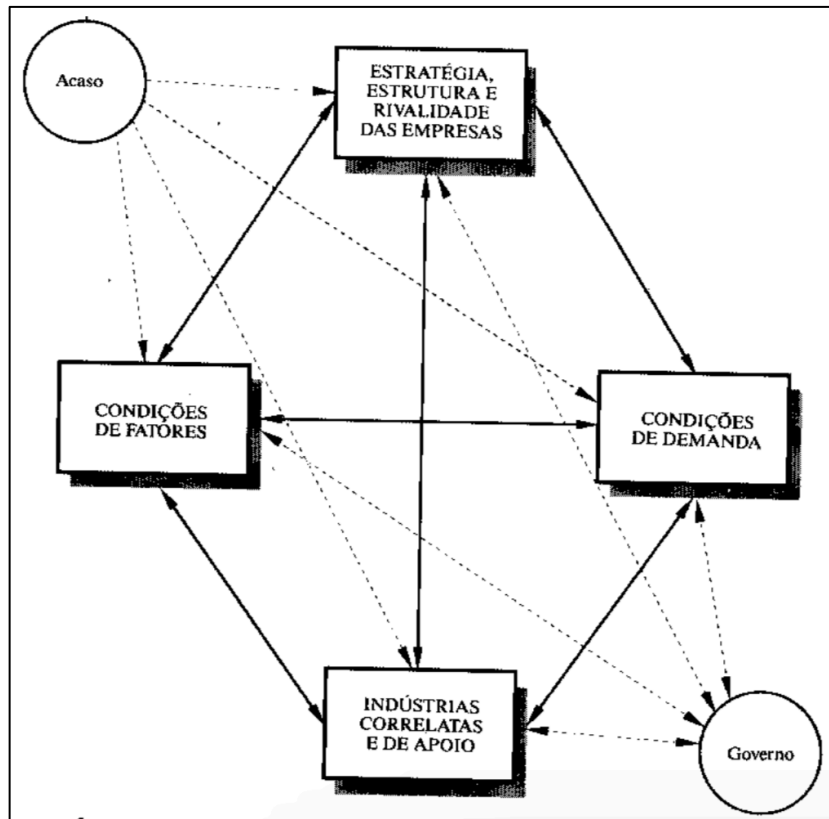


FIGURA 3 – Modelo "diamante"  
 Fonte: PORTER, 1993, p. 146.

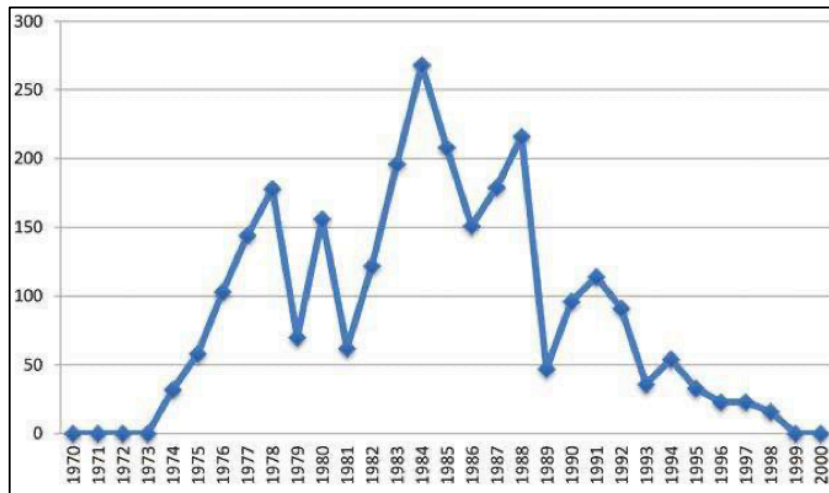


FIGURA 4 – Exportações da BID entre 1970 e 2000 (valores em US\$)  
 Fonte: IPEA, 2016, 15

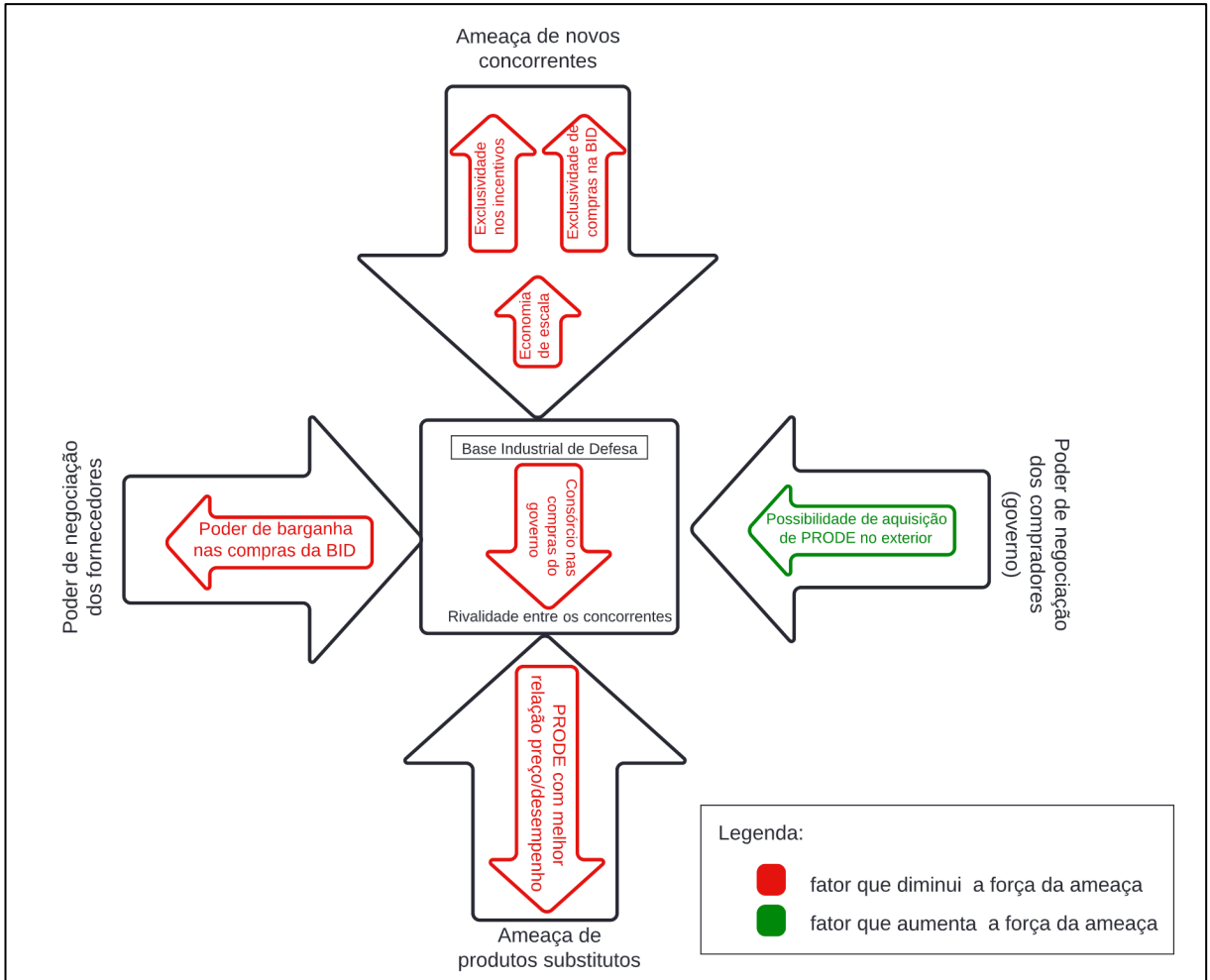


FIGURA 5 - A lei 12.598 e as forças competitivas no mercado da BID  
 Fonte: Elaborado pelo autor

**ANEXO B – QUESTIONÁRIO**

ESCOLA DE GUERRA NAVAL

Questionário de Dissertação de Mestrado sobre o tema:

**“A LEI DE FOMENTO À BID” E A INDÚSTRIA DE PROTEÇÃO BALÍSTICA:**  
uma análise à luz dos modelos de competitividade de Michael Porter

Rio de Janeiro

2022

## CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Sou o Capitão de Corveta (Fuzileiro Naval) Stanley Couto Rocha, aluno da Escola de Guerra Naval, no Curso de Estado-Maior para Oficiais Superiores.

Esta ferramenta foi concebida subsidiar uma dissertação de mestrado que investiga uma possível relação entre a Lei 12.598 de 21 de março de 2012, também conhecida como Lei de Fomento à BID, e o desenvolvimento da competitividade das Empresas Estratégicas de Defesa, particularmente, o do setor de fabricação de equipagens individuais de proteção balística.

## INSTRUÇÕES

O questionário é composto por quatro seções:

- I – Identificação e histórico da Empresa;
- II – Influência das compras e contratações do governo;
- III - Influência sobre o desenvolvimento e aprimoramento de PRODE; e
- IV - Influência do RETID e do seguro de crédito para as exportações.

Todas as perguntas são abertas, e solicita-se que, quando possível, o respondente anexe às respostas documentos proporcionem maior consistência e credibilidade à pesquisa.

Caso a empresa julgue que alguma resposta possa comprometer a estratégia ou expor algum segredo de mercado, por favor responda “INTENCIONALMENTE EM BRANCO”.

## SEÇÃO I - IDENTIFICAÇÃO E HISTÓRICO DA EMPRESA

1 – Nome da empresa, CNPJ, e responsável pelas respostas:

Resposta:

2 – Breve histórico da empresa (ano de fundação, atividades anteriores, principais dificuldades ou oportunidades durante a existência):

Resposta:

3 – Qual o ano de credenciamento junto ao Ministério da Defesa como Empresa Estratégica de Defesa?

Resposta:

4 – Quais são os produtos fabricados pela sua empresa? Destacar, caso exista, os produtos que compartilham o maquinário com a fabricação dos Produtos Estratégicos de Defesa.

Resposta:

## SEÇÃO II - INFLUÊNCIA DAS COMPRAS E CONTRATAÇÕES DO GOVERNO

O art. 3º da Lei 12.598 de 21 de março de 2012 possibilita que as compras de Produtos Estratégicos de Defesa sejam realizadas exclusivamente na Base Industrial de Defesa.

5 – Desde o credenciamento como Empresa Estratégica de Defesa, a sua empresa participou de alguma licitação para venda de coletes, placas ou capacetes balísticos nível IIIA?

Resposta:

6 – Nas licitações, de acordo com o plano de negócios, qual modo de participação a empresa julga melhor: por meio da formação de consórcio, compartilhando a produção, a pesquisa e os lucros; ou por meio de competição com outros concorrentes que também possuem capacidade em produzir coletes, placas e capacetes balísticos nível IIIA?

Resposta:

7 – Quais fatores podem ser considerados como os mais relevantes para superar a concorrência dos coletes, placas e capacetes balísticos estrangeiros no mercado brasileiro?

Resposta:

#### SEÇÃO III - INFLUÊNCIA SOBRE O DESENVOLVIMENTO E APRIMORAMENTO DE PRODE

A Lei 12.598 de 21 de março de 2012 possibilita que quando o governo brasileiro adquira algum Produto Estratégico de Defesa no exterior, este venha acompanhado de transferência de tecnologia. Tal prática de cooperação industrial, conhecida como *offset*, é regulamentada pela Portaria nº 3.662/MD/2021, que, em seu art. 21, contempla as seguintes áreas de interesse:

I - capacitar a BID com novas tecnologias;

II - integrar a fabricação de materiais ou equipamentos na BID;

III - capacitar a BID na nacionalização da logística e na manutenção do PRODE;

IV - especializar e aperfeiçoar os recursos humanos do setor de defesa; e

V - integrar a BID na cadeia produtiva do PRODE através de parcerias internacionais.

8 – Qual das supracitadas áreas de cooperação, de acordo com o plano de negócios da sua empresa, seria uma oportunidade para superar a competitividade dos concorrentes estrangeiros?

Resposta:

9 – Qual a maior dificuldade para o desenvolvimento ou o aprimoramento dos coletes, placas e capacetes balísticos, de maneira a torná-los produtos competitivos no mercado?

Resposta:

#### SEÇÃO IV - INFLUÊNCIA DO RETID E DO SEGURO DE CRÉDITO PARA AS EXPORTAÇÕES

O Capítulo III da Lei 12.598 de 21 de março de 2012 regulamenta dois incentivos aplicáveis às empresas da Base Industrial de Defesa: o Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa (RETID); e o seguro de crédito para as exportações.

10 – Existe alguma dificuldade para uso do RETID?

Resposta:

11 – De que maneira a sua empresa visualiza transformar o benefício do RETID em produtos mais competitivos no mercado?

Resposta:

12 – Com relação ao impacto do RETID nos insumos para fabricação de Produto de Defesa:

O RETID resultou melhores condições para negociar a compra dos insumos, aumentando o poder de barganha da sua empresa?

O RETID refletiu em redução nos custos dos insumos?

Existe algum fator que contribua para que a redução dos custos de matéria-prima, decorrentes do benefício do RETID, não resulte em efetiva redução nos custos do Produto de Defesa?

Resposta:

13 – A sua empresa já foi usuária do seguro de crédito às exportações? De que maneira sua empresa julga que este incentivo pode ajudar a superar a concorrência dos produtos estrangeiros?

Resposta:

14 – Espaço aberto para qualquer consideração:

Resposta:

## ANEXO C – RESPOSTAS COPLATEX

### SEÇÃO I - IDENTIFICAÇÃO E HISTÓRICO DA EMPRESA

1 – Nome da empresa, CNPJ, e responsável pelas respostas:

Resposta: COPLATEX IND E COM DE TECIDOS LTDA. CNPJ: 14.533.049.0001-14.

2 – Breve histórico da empresa (ano de fundação, atividades anteriores, principais dificuldades ou oportunidades durante a existência):

Resposta: a empresa foi fundada em 2011 e tem sua origem na cisão da divisão de tecidos não automotivos da Aunde Brasil, empresa têxtil de autopeças. Antes de desenvolver negócios na área de defesa e segurança pública a empresa produzia tecidos técnico, dentre os quais, tecido de aramida.

3 – Qual o ano de credenciamento junto ao Ministério da Defesa como Empresa Estratégica de Defesa?

Resposta: 2020.

4 – Quais são os produtos fabricados pela sua empresa? Destacar, caso exista, os produtos que compartilham o maquinário com a fabricação dos Produtos Estratégicos de Defesa.

Resposta: coletes a prova de balas, placas balísticas, blindagens, escudos e capacetes. Todos esses compartilham máquinas. Além disso a empresa produz bolsas de airbags.

### SEÇÃO II - INFLUÊNCIA DAS COMPRAS E CONTRATAÇÕES DO GOVERNO

O art. 3o da Lei 12.598 de 21 de março de 2012 possibilita que as compras de SEÇÃO II - INFLUÊNCIA DAS COMPRAS E CONTRATAÇÕES DO GOVERNO



O art. 3o da Lei 12.598 de 21 de março de 2012 possibilita que as compras de Produtos Estratégicos de Defesa sejam realizadas exclusivamente na Base Industrial de Defesa.

5 – Desde o credenciamento como Empresa Estratégica de Defesa, a sua empresa participou de alguma licitação para venda de coletes, placas ou capacetes balísticos nível IIIA?

Resposta: Desde o cadastramento como Empresa Estratégica de Defesa, a Protecta realizou vendas de mais de 120.000 coletes nível IIIA, sendo cerca de 2% para o mercado civil e a grande parte para as forças de segurança estaduais. Apenas 6.000 unidades foram vendidas para Força Aérea, e utilizaram os benefícios da Lei 12.598.

6 – Nas licitações, de acordo com o plano de negócios, qual modo de participação a empresa julga melhor: por meio da formação de consórcio, compartilhando a produção, a pesquisa e os lucros; ou por meio de competição com outros concorrentes que também possuem capacidade em produzir coletes, placas e capacetes balísticos nível IIIA?

Resposta: por meio da competição com outros concorrentes.

7 – Quais fatores podem ser considerados como os mais relevantes para superar a concorrência dos coletes, placas e capacetes balísticos estrangeiros no mercado brasileiro?

Resposta: seguem os fatores relevantes em ordem de prioridade:

1. Isonomia regulatória e tributária. Atualmente, os coletes estrangeiros não estão sujeitos a certificação no Brasil, enquanto que o brasileiros seguem rígidas normas técnicas. O processo de certificação de um colete é moroso e custoso. Além disso, quando coletes são adquiridos por órgãos públicos são importados com isenção total de todos os impostos indiretos ( II, PIS, COFINS, IPI e ICMS). Como, em geral, os países estimulam suas indústrias de defesa com incentivos e subsídios à exportação, a concorrência torna-se desleal.

2. Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação em materiais e design inovadores.

3. Superar a instabilidade nos fluxos de caixa das vendas a órgãos públicos . Vender para o setor público ainda é uma aventura muito arriscada, pois a burocracia gera ineficiências e custos logísticos e burocráticos e muitas vezes ocorre contingenciamento de verbas, lentidão, travamento de contratos e atrasos de pagamento, gerando instabilidade nas indústrias e empregos

### SEÇÃO III - INFLUÊNCIA SOBRE O DESENVOLVIMENTO E APRIMORAMENTO DE PRODE

A Lei 12.598 de 21 de março de 2012 possibilita que quando o governo brasileiro adquira algum Produto Estratégico de Defesa no exterior, este venha acompanhado de transferência de tecnologia. Tal prática de cooperação industrial, conhecida como offset, é regulamentada pela Portaria no 3.662/MD/2021, que, em seu art. 21, contempla as seguintes áreas de interesse:

- I - capacitar a BID com novas tecnologias;
- II - integrar a fabricação de materiais ou equipamentos na BID;
- III - capacitar a BID na nacionalização da logística e na manutenção do PRODE;
- IV - especializar e aperfeiçoar os recursos humanos do setor de defesa; e
- V - integrar a BID na cadeia produtiva do PRODE através de parcerias internacionais.

8 – Qual das supracitadas áreas de cooperação, de acordo com o plano de negócios da sua empresa, seria uma oportunidade para superar a competitividade dos concorrentes estrangeiros?

Resposta: itens I, II e V.

9 – Qual a maior dificuldade para o desenvolvimento ou o aprimoramento dos coletes, placas e capacetes balísticos, de maneira a torná-los produtos competitivos no mercado?

Resposta: atualmente vivemos um cenário de instabilidade regulatória. Não se sabe ao certo sob quais normas os coletes devem ser certificados. As normas utilizadas pelo exército brasileiro e pelos Organismos Certificadores designados para avaliação de PCEs são

ultrapassadas ( ex. NIJ 0101.04). Por outro lado, para ter competitividade internacional, os coletes devem passar pela Certificação NIJ 0101.06, o que gera custo e tempo dobrado de certificação. O problema das normas se agrava mais ainda quando importadores comercializam produtos avaliados segundo normas não reconhecidas no Brasil ou nos estados unidos. Quando isso acontece, corre-se o risco da formação de um monopólio não natural baseado em normas não reconhecidas. São normas estrangeiras criadas especificamente para direcionar uma aquisição pública.

As normas utilizadas pelo exército brasileiro e pelos Organismos Certificadores designados para avaliação de PCEs são ultrapassadas ( ex. NIJ 0101.04). Por outro lado, para ter competitividade internacional, os coletes devem passar pela Certificação NIJ 0101.06, o que gera custo e tempo dobrado de certificação.

Além disso, o processo de importação de matérias primas é burocrático e moroso, o que dificulta o desenvolvimento em laboratório.

#### SEÇÃO IV - INFLUÊNCIA DO RETID E DO SEGURO DE CRÉDITO PARA AS EXPORTAÇÕES

O Capítulo III da Lei 12.598 de 21 de março de 2012 regulamenta dois incentivos aplicáveis às empresas da Base Industrial de Defesa: o Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa (RETID); e o seguro de crédito para as exportações.

10 – Existe alguma dificuldade para uso do RETID?

Resposta: Conforme relatório de

11 – De que maneira a sua empresa visualiza transformar o benefício do RETID em produtos mais competitivos no mercado?

Resposta:

12 – Com relação ao impacto do RETID nos insumos para fabricação de Produto de Defesa:

a) O RETID resultou melhores condições para negociar a compra dos insumos, aumentando o poder de barganha da sua empresa?

b) O RETID refletiu em redução nos custos dos insumos?

c) Existe algum fator que contribua para que a redução dos custos de matéria- prima, decorrentes do benefício do RETID, não resulte em efetiva redução nos custos do Produto de Defesa?

13 – A sua empresa já foi usuária do seguro de crédito às exportações? De que maneira sua empresa julga que este incentivo pode ajudar a superar a concorrência dos produtos estrangeiros?

14 – Espaço aberto para qualquer consideração:

Resposta: É fundamental considerar que o EB e a Marinha mantêm escritórios de compras de materiais bélicos nos Estados Unidos e na Inglaterra. Através desses escritórios são realizadas licitações fora do território nacional nas quais é vedada a participação de empresas estrangeiras. O EB, por exemplo, adquire quase 100% de seu equipamento de proteção balística sem que as empresas nacionais tenham a chance de fornecer produtos

## ANEXO D – RESPOSTAS GRUPO INBRA

### SEÇÃO I - IDENTIFICAÇÃO E HISTÓRICO DA EMPRESA

1 – Nome da empresa, CNPJ, e responsável pelas respostas:

Resposta:

a) O “GRUPO INBRA” é formado pelas seguintes empresas:

-INBRAFILTRO IND. E COM. DE FILTROS LTDA – CNPJ 51.135.705/0001-57

-INBRABLINDADOS SERVIÇOS DE BLINDAGEM LTDA – CNPJ 03.243.868/0001-00

- INBRA-GLASS IND. E COMÉRCIO LTDA – CNPJ 04.728.953/0001-21

-INBRA-TEXTIL IND. E COM. DE TECIDOS TECNICOS LTDA – CNPJ 04.729.192/0001-22

- INBRA-AEROSPACE IND. E COM. COMPOSTOS AERONAUTICOS S/A – CNPJ 05.254.436/0001-20

-INBRATERRESTRE IND. COM. DE MATERIAIS DE SEGURANÇA LTDA – CNPJ 12.887.936/0001-

65 -INBRA-TECNOLOGIA E DEFESA INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA – CNPJ 26.836.227/0001-65

b) Responsável pelas informações:

Melis de Bruyn Neto, DSc; E-mail: [melis@grupoinbra.com.br](mailto:melis@grupoinbra.com.br)

Diretor de Desenvolvimento de Negócios e Vendas Internacionais.

2 – Breve histórico da empresa (ano de fundação, atividades anteriores, principais dificuldades ou oportunidades durante a existência):

Resposta: O “GRUPO INBRA”, iniciou suas atividades por meio da empresa INBRAFILTRO IND E COM. DE FILTROS LTDA, no ano de 1979, dedicada à fabricação de tecidos de filtragem e filtros industriais. Ao longo de sua história, ainda na década de 80, começou a trabalhar com tecidos feitos em Aramida, fabricando coletes balísticos, escudos balísticos, capacetes balísticos e carros blindados. Na década de 90 já era um dos principais fabricantes destes produtos, fornecendo tanto para as forças armadas, como também para forças policiais,

quando diversificou suas atividades constituindo novas empresas dedicadas a cada segmento de atividade. Nos anos 2000 fundou a “INBRA-Aerospace” para fabricação de blindagens e peças de uso em aeronaves. Tornou-se o maior consumidor de aramida com finalidade de uso em proteções balísticas na década de 2010, quando consolidou sua marca como “player global” no mercado de defesa e segurança.

3 – Qual o ano de credenciamento junto ao Ministério da Defesa como Empresa Estratégica de Defesa?

Resposta: Foi reconhecida como “Empresa Estratégica de Defesa” em 28/06/2015.

4 – Quais são os produtos fabricados pela sua empresa? Destacar, caso exista, os produtos que compartilham o maquinário com a fabricação dos Produtos Estratégicos de Defesa.

Resposta: Principais produtos: Coletes balísticos, capacetes balísticos, escudos balísticos, placas balísticas; vidros a prova de balas, blindagens arquitetônicas e para veículos, barcos e aeronaves; tecidos técnicos e balísticos, filtros industriais; peças de materiais compósitos aeronáuticos; materiais de fricção, lonas e pastilhas de freio; veículos e viaturas especiais. Todos os produtos feitos com tecidos balísticos compartilham dos mesmos maquinários de fabricação.

## SEÇÃO II - INFLUÊNCIA DAS COMPRAS E CONTRATAÇÕES DO GOVERNO

O art. 3º da Lei 12.598 de 21 de março de 2012 possibilita que as compras de Produtos Estratégicos de Defesa sejam realizadas exclusivamente na Base Industrial de Defesa.

5 – Desde o credenciamento como Empresa Estratégica de Defesa, a sua empresa participou de alguma licitação para venda de coletes, placas ou capacetes balísticos nível IIIA?

Resposta: Sim. (Esclarecer se vendeu para as FFAA)

6 – Nas licitações, de acordo com o plano de negócios, qual modo de participação a empresa julga melhor: por meio da formação de consórcio, compartilhando a produção, a pesquisa e os lucros; ou por meio de competição com outros concorrentes que também possuem capacidade em produzir coletes, placas e capacetes balísticos nível IIIA?

Resposta: Por meio de competição com outros concorrentes que também possuem capacidade em produzir coletes, placas e capacetes balísticos.

7 – Quais fatores podem ser considerados como os mais relevantes para superar a concorrência dos coletes, placas e capacetes balísticos estrangeiros no mercado brasileiro?

Resposta:

- “Igualdade tributária”, para que o produto estrangeiro tenha a mesma carga de impostos que os produtos nacionais; esclarecer pq não aplica o RETID
- “Igualdade nas certificações e homologações”, para que as certificações e homologações dos produtos importados sejam as mesmas que estão sujeitas as indústrias nacionais;
- “Igualdade nos requisitos técnicos nas licitações”, para que toda licitação internacional contenha exatamente as mesmas exigências técnicas das licitações nacionais.

Atualmente o produto estrangeiro tem: redução de impostos para importação, não está sujeito às mesmas certificações requeridas pelas autoridades regulamentadoras e as licitações internacionais costumam ser bem mais simplificadas que as nacionais. Resumidamente, estas condições geram uma enorme perda de competitividade da indústria nacional em relação às estrangeira, o que com o passar dos anos, pode gerar um enfraquecimento geral da indústria de produtos de proteção balística.

### SEÇÃO III - INFLUÊNCIA SOBRE O DESENVOLVIMENTO E APRIMORAMENTO DE PRODE

A Lei 12.598 de 21 de março de 2012 possibilita que quando o governo brasileiro adquira algum Produto Estratégico de Defesa no exterior, este venha acompanhado de transferência de tecnologia. Tal prática de cooperação industrial, conhecida como *offset*, é regulamentada

pela Portaria no 3.662/MD/2021, que, em seu art. 21, contempla as seguintes áreas de interesse:

- I - capacitar a BID com novas tecnologias;
- II - integrar a fabricação de materiais ou equipamentos na BID;
- III - capacitar a BID na nacionalização da logística e na manutenção do PRODE;
- IV - especializar e aperfeiçoar os recursos humanos do setor de defesa; e
- V - integrar a BID na cadeia produtiva do PRODE através de parcerias internacionais.

8 – Qual das supracitadas áreas de cooperação, de acordo com o plano de negócios da sua empresa, seria uma oportunidade para superar a competitividade dos concorrentes estrangeiros?

Resposta: Todas elas.

9 – Qual a maior dificuldade para o desenvolvimento ou o aprimoramento dos coletes, placas e capacetes balísticos, de maneira a torná-los produtos competitivos no mercado?

Resposta: A maiores dificuldades são:

- Obter matérias primas e componentes “de ponta”, “desonerados de impostos”, da mesma forma como as empresas estrangeiras adquirem.
- Dar agilidade a toda logística de importação de materiais balísticos, reduzindo a burocracia ou até criando um “fast track” de materiais balísticos.
- Fazer com que as empresa estrangeiras estejam sujeitas à mesma carga tributária que as empresas nacionais. Criar “compensações” tributárias para as empresas estrangeiras e/ou para empresas nacionais.
- Obter encomendas que justifiquem o alto investimento em desenvolvimento de novos produtos de alta tecnologia.



#### SEÇÃO IV - INFLUÊNCIA DO RETID E DO SEGURO DE CRÉDITO PARA AS EXPORTAÇÕES

O Capítulo III da Lei 12.598 de 21 de março de 2012 regulamenta dois incentivos aplicáveis às empresas da Base Industrial de Defesa: o Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa (RETID); e o seguro de crédito para as exportações.

10 – Existe alguma dificuldade para uso do RETID?

Resposta: As exigências necessárias à utilização, e principalmente a manutenção do uso do RETID, não são possíveis de ser atendidas permanentemente pela empresa, portanto a empresa não utiliza de nenhum de seus mecanismos de incentivo. Quais requisitos?

11 – De que maneira a sua empresa visualiza transformar o benefício do RETID em produtos mais competitivos no mercado?

Resposta: Vide resposta da pergunta 10.

12 – Com relação ao impacto do RETID nos insumos para fabricação de Produto de Defesa:

- a) O RETID resultou melhores condições para negociar a compra dos insumos, aumentando o poder de barganha da sua empresa?
- b) O RETID refletiu em redução nos custos dos insumos?
- c) Existe algum fator que contribua para que a redução dos custos de matéria- prima, decorrentes do benefício do RETID, não resulte em efetiva redução nos custos do Produto de Defesa?

Resposta: Não (Vide resposta da pergunta 10).

13 – A sua empresa já foi usuária do seguro de crédito às exportações? De que maneira sua empresa julga que este incentivo pode ajudar a superar a concorrência dos produtos estrangeiros?

Resposta: A empresa ainda não se utilizou de seguro de crédito às exportações. 14 – Espaço aberto para qualquer consideração:

Resposta:

**ANEXO E – RELATÓRIO ANUAL DE RESULTADOS DA BID / COPLATEX**