

## NOVO CONTEXTO DE ABERTURA DO MERCADO BRASILEIRO DE PETRÓLEO E OS FORNECEDORES LOCAIS: A CRIAÇÃO DO REPETRO



Bianca Santos Marzani<sup>1</sup>, André Tosi Furtado<sup>2</sup>, Sinclair Mallet-Guy Guerra<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Departamento de Política Científica e Tecnológica – Instituto de Geociências - Unicamp, Campinas – SP/Brasil, [bianca@ige.unicamp.br](mailto:bianca@ige.unicamp.br), bolsista da ANP

<sup>2</sup> Departamento de Política Científica e Tecnológica – Instituto de Geociências - Unicamp, Campinas – SP/Brasil, [furtado@ige.unicamp.br](mailto:furtado@ige.unicamp.br)

<sup>3</sup> Departamento de Energia - Planejamento de Sistemas Energéticos – Faculdade de Engenharia Mecânica – Unicamp, Campinas – SP/Brasil, [sguerra@fem.unicamp.br](mailto:sguerra@fem.unicamp.br)

**Resumo** - A Petrobrás foi a primeira empresa estatal a se preocupar seriamente com a nacionalização de suas compras de equipamentos e componentes. A partir dos anos 60, a Petrobrás adotou como estratégia reduzir sua dependência em relação aos fornecedores estrangeiros de bens e serviços, chegando a índices de 90% de compras no mercado interno. Mas a mudança institucional ocorrida na década de noventa, com a quebra do monopólio, criou um grande desafio para os fornecedores nacionais, pois teriam de enfrentar um novo ambiente de concorrência, estando expostos à concorrência de fornecedores estrangeiros com grande capacitação financeira e tecnológica, que vêm operando em uma escala de produção mais elevada. Dentre os vários desafios impostos pela abertura do mercado, o mais significativo, e que está fora do controle das empresas fornecedoras, diz respeito à questão tributária, pois a criação do REPETRO permitiu aos investidores a importação de equipamentos sem o recolhimento dos impostos de importação (II), de produtos industrializados (IPI) e de circulação de mercadorias (ICMS). Para compensar a vantagem tributária dessas importações o governo criou o mecanismo de exportação *ficta*. No entanto, o mecanismo não está funcionando adequadamente porque alguns governadores estaduais não aceitaram a eliminação do ICMS daqueles produtos e impediram o benefício.

Palavras-Chave: Indústria local de fornecedores, abertura do mercado de petróleo, REPETRO

**Abstract** - Petrobrás was the first state company caring seriously about the nationalization of its purchases of equipment and components. Starting from the sixties, Petrobrás adopted as strategy to reduce its dependence on foreign suppliers of goods and services, reaching the index of 90% of its purchases being done in the internal market. However, the institutional change which happened during the nineties because of the monopoly break created a great challenge for the national suppliers, once they would have to face a new competition environment, exposed to the competition of foreign suppliers which operate in a higher production scale and have great financial and technological qualification. The most significant challenge imposed by the opening of the market refers to taxation because the creation of REPETRO allowed investors the import of equipment without paying the import duty (II), the tax on industrialized products (IPI) and the tax on the circulation of merchandises and services (ICMS). In order to compensate those advantages given to foreign suppliers, the government created the *ficta* export mechanism. Nevertheless, this mechanism is not working properly because some state governors did not accept giving tax benefits related to ICMS.

Keywords: Local supply industry, opening of the petroleum market, REPETRO.

## 1. Introdução

A Petrobrás ao iniciar suas atividades no ano de 1954 dependia praticamente de 100% da importação de materiais, equipamentos, serviços e inclusive técnicos especializados. Com o objetivo de reduzir a dependência externa, a empresa desenvolveu amplo esforço de capacitação de seus recursos humanos e desenvolvimento de tecnologias (ONIP, 2002). Segundo Villela (1984), a Petrobrás foi a primeira empresa estatal a se preocupar seriamente com a nacionalização de suas compras de equipamentos e componentes. A partir dos anos 60, a Petrobrás adotou como estratégia reduzir sua dependência em relação aos fornecedores estrangeiros de bens e serviços. Para tanto, passou a investir no desenvolvimento do parque industrial nacional responsável pelo suprimento de materiais e equipamentos, assim como no fortalecimento da capacitação em projeto, engenharia e tecnologia.

Durante o período de monopólio estatal do petróleo, a política industrial setorial, que tinha na política de compras da Petrobrás seu principal instrumento, permitiu atingir um índice de 80% de nacionalização no suprimento para o setor petrolífero. Mas com a quebra do monopólio do petróleo (Lei n. 9.478 de 1997) e a entrada de novas concessionárias no *upstream* brasileiro, a política da Petrobrás de contratação de equipamentos e serviços entrou em uma nova fase. Nesse ambiente de concorrência, a empresa é obrigada a buscar políticas de contratação, onde devem ser priorizados custos reduzidos. Isto acarretou a redução do índice de nacionalização de suprimentos para a indústria de petróleo (Pedrosa, 2001). A mudança institucional ocorrida na década de noventa, com a quebra do monopólio, criou um grande desafio para os fornecedores nacionais, pois teriam de enfrentar um novo ambiente de concorrência, isso pelo fato de as concessionárias que operam no país estariam contratando serviços e equipamentos em um ambiente altamente competitivo.

O objetivo deste trabalho é evidenciar as dificuldades enfrentadas pelos fornecedores, instalados no país, de equipamentos e serviços para a indústria do petróleo, em função de sua nova lei (No. 9.478/97), principalmente no que tange a política tributária. Dentro desse contexto, a seção 2 apresenta um breve histórico da indústria local de fornecedores; a seção 3 mostra o novo contexto de abertura do setor petrolífero nacional; a seção 4 apresenta as dificuldades enfrentadas pelos fornecedores locais. Por fim, aspectos conclusivos são colocados na seção 5.

## 2. Indústria Local de Fornecedores

A história da constituição da indústria nacional de fornecedores para a de petróleo muitas vezes se confunde com a própria trajetória da Petrobrás. Nesta seção apresentar-se-á um breve histórico, ou melhor, a trajetória das empresas nacionais de fornecimento para o setor de petróleo, abordando os ciclos de abastecimento.

Segundo Freitas (1999), a Petrobrás, ao longo dos anos, utilizou seu volume de investimentos para fomentar a indústria local em áreas prioritárias, entre 1954-1979, na área de refino e transporte; num segundo momento, a partir de 1980, nas áreas de E&P de hidrocarbonetos. A política industrial e tecnológica adotada pela companhia encontra-se descrita na fase de nacionalização de equipamentos da área de *downstream* e, na segunda fase, foi reforçada a nacionalização de equipamentos *upstream*.

O primeiro ciclo, do abastecimento, durou cerca de 25 anos. Em 1954 apenas parafusos, chumbadores, e peças similares foram produzidos no país, o índice de compras no Brasil era de cerca de 10%. As modestas acumulações de óleo e gás descobertas em terra incentivaram a exploração em uma nova fronteira, o mar. A Petrobrás iniciou um novo ciclo. O avanço *offshore* promoveu um impacto para a empresa com a necessidade de desenvolver novas tecnologias. Inicialmente, as compras tiveram que ser realizadas no exterior. Este fator resultou numa queda dos índices de compras dentro do país, para 52% em 1980 (Figura 1), mas iniciou uma importante fase de esforços tecnológicos dentro da empresa. O parque nacional rapidamente absorveu a inovação e em apenas três anos o índice de compras no país retornou para o patamar de 80%. Grande parte das empresas estrangeiras fornecedoras resolveu constituir parcerias com as brasileiras ou se estabeleceram no Brasil. (ANP, 1999).

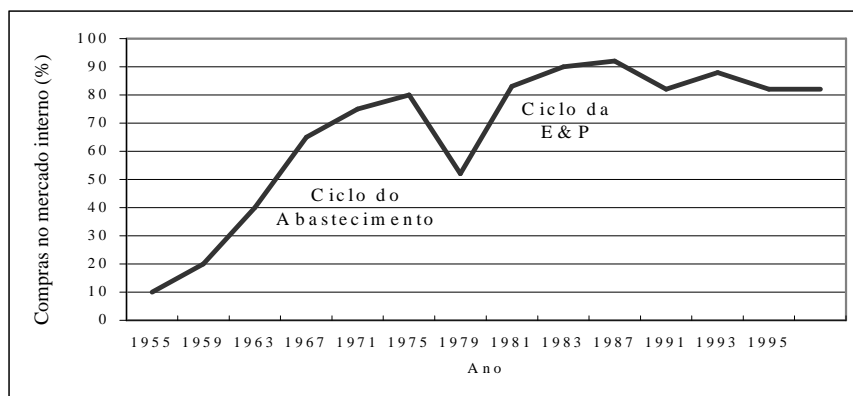


Figura 1. Aquisição de Materiais e Equipamentos no País pela Petrobrás (1955-1997)

No atual contexto de abertura do mercado, com as Rodadas de Licitações que disponibilizam blocos para atividades de exploração, desenvolvimento e produção de petróleo e gás natural, são exigidos comprometimentos com os fornecedores nacionais, onde o índice de nacionalização médio que, na Segunda Rodada de Licitações (2000) havia sido de 41% na fase de exploração e 47% na fase de produção, caiu para 28% e 40%, respectivamente, na Terceira Rodada de Licitações (2001), mas na Quarta Rodada de Licitações (2002) houve um aumento para 39% na fase de exploração e 53% no desenvolvimento, conforme figura 2. Mas mesmo com esse aumento da 3ª Rodada de Licitações para a 4ª Rodada, ainda se identifica uma perda de mercado da indústria local muito grande comparada com as compras no país de bens e serviços antes da abertura do mercado, que chegou a um índice de 90% de aquisição local.

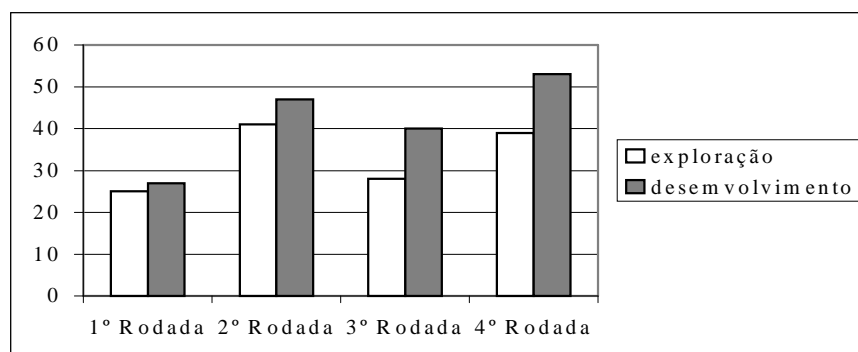


Figura 2. Índice médio de comprometimento com os fornecedores nacionais

A estratégia de criar parcerias tecnológicas e financeiras com grupos internacionais caracteriza o cenário atual da indústria naval e *offshore*, aumentando a expectativa de crescimento dos estaleiros no Brasil. Empresas nacionais se associam ao capital estrangeiro visando o aumento da demanda do setor petróleo. O aumento da produção interna de petróleo de 600 mil barris/dia em 1992 para 1,5 milhões em 2002, com a perspectiva de 2,0 milhões de barris/dia para 2005 traduz-se na grande oportunidade para a indústria de fornecedores nacionais para se desenvolverem, visando a uma colocação no mercado frente ao novo ambiente de negócios que exige capacitação e permanente conectividade com cenários internacionais.

### 3. Novo Contexto de Abertura do Setor Petrolífero Nacional

Com a abertura do mercado de petróleo, vislumbra-se o crescimento do mercado brasileiro de petróleo e de produtos derivados, acompanhado de uma concorrência crescente entre empresas nacionais e estrangeiras. Em paralelo, os fornecedores de bens e serviços nacionais e estrangeiros também deverão dividir o espaço concorrencial e disputar as carteiras de projetos a serem contratadas pelas companhias petrolíferas nacionais e estrangeiras (Zamith, 1999).

A promulgação da lei 9.478 em 1997 (lei do petróleo) modificou o padrão de concorrência nessa indústria, anteriormente caracterizado por uma estrutura altamente verticalizada de monopólio, passando para um ambiente econômico com mais atores públicos e privados. A lei do petróleo desenvolveu um novo arranjo institucional, alterando as funções dos agentes econômicos no setor, bem como as regras e os papéis que permeiam as atividades destes nas atividades do petróleo (Furtado, 2001).

No âmbito do novo contexto de abertura do setor petrolífero nacional é criada a Organização Nacional da Indústria do Petróleo (ONIP). Segundo Rappel (2001) a ONIP é uma organização não governamental que tem por objetivo ampliar a participação nacional no fornecimento de bens e serviços para o setor de petróleo e gás, em bases competitivas. A ONIP mantém alguns serviços de apoio à cadeia de suprimento, através de um cadastro de fornecedores qualificados de bens e serviços. Com a nova lei ocorreu, também, a criação de duas novas entidades, da Agência Nacional do Petróleo (ANP) e do Conselho Nacional de Política Energética (CNPE).

Nesse novo contexto, os fornecedores nacionais estão expostos à concorrência de fornecedores estrangeiros com grande capacitação financeira e tecnológica, e que vêm operando em uma escala de produção mais elevada. Os fornecedores locais estão sofrendo problemas de competitividade, mesmo considerando que boa parte deles é competitiva em seus custos de produção. Entretanto, algumas questões que não estão no âmbito de controle das empresas vêm prejudicando tal competitividade, sendo a política tributária a principal delas.

### 4. Dificuldades Enfrentadas pelos Fornecedores Locais

Antes da abertura do mercado, somente a Petrobrás comprava equipamentos produzidos no país, mas com a abertura e a conseqüente entrada de outras empresas, há um incentivo para que elas tenham conhecimento das condições de fornecimento das indústrias locais, pois muitas vezes as companhias estrangeiras nem sabem o que o país pode oferecer (Brasil Energia, jun/2001, p. 46). Sendo essa apenas uma das dificuldades enfrentadas pela indústria

brasileira de fornecedores, pois segundo Torres (2001), pode-se citar alguns outros obstáculos enfrentados pelos fornecedores nacionais, com o novo contexto institucional: heterogeneidade competitiva da Indústria; restrições no financiamento à Petrobrás para compras nacionais, ou a falta de uma política de incentivos; e tratamento fiscal oneroso e indutor de importações.

O arranjo tributário ao qual as empresas nacionais estão submetidas é considerado o maior obstáculo à competitividade da indústria local. O que impede que bens produzidos no país tenham igualdade de condições de concorrência, em relação aos bens importados. Buscando melhorar a atratividade de blocos licitados, o governo brasileiro em 21 de dezembro de 1998, baixou o Decreto n.º 2.889 que dispõe sobre a admissão temporária de bens para utilização econômica no país e define que determinados bens poderão ser importados sob o regime de admissão temporária, sem exigência de tributos, o que resultou em um desequilíbrio competitivo entre fornecedores nacionais e estrangeiros. Para igualar as condições de concorrência quanto aos tributos, o REPETRO<sup>1</sup> permite a exportação *ficta*<sup>2</sup> do produto nacional. Desta forma, o REPETRO busca estimular os investimentos nas indústrias de petróleo e gás e de fornecedores, admitindo-se a isenção dos impostos federais e, em tese, dos estaduais.

Em função dos bens produzidos no país não estarem sofrendo isenção do imposto estadual (ICMS), os fornecedores locais de bens estão sujeitos ao seu pagamento (entre 12 e 18%) enquanto os importados, livres dessa cobrança, arcam apenas com o custo do frete, por volta de 7%, dependendo do produto, mais os custos portuários de aproximadamente 3%, o que gera um diferencial da ordem de 8% em favor do bem importado. A seguir será apresentado um maior detalhamento a respeito do REPETRO.

#### 4.1. REPETRO

O REPETRO foi criado pelo Governo Federal para incrementar as atividades de exploração e de produção de petróleo e de gás natural no país. A Medida Provisória n.º 1.916, de 29/07/1999, transformada na Lei n.º 9.826, de 23/08/1999, regulamentada pelo Decreto n.º 3.161, de 02.09.1999, instituiu um tratamento especial (Regime Aduaneiro Especial para a Indústria do Petróleo - REPETRO) aplicável aos bens de origem estrangeira utilizados pela indústria do petróleo e gás, mas também aplicado aos equipamentos nacionais *fictamente* exportados. Através do REPETRO os direitos aduaneiros (I.I., IPI e ICMS) ficam suspensos enquanto vigorar o contrato de concessão, condicionado o retorno do bem ao país de origem ao final do contrato. O quadro 1 apresenta a lista de bens abrangidos pelo REPETRO (Instrução Normativa IN-SRF 087/00, de 01/09/2000) (Barbosa e Bastos, 2001).

Quadro 1 – Bens que poderão ser submetidos ao REPETRO e respectiva classificação fiscal

Bens	Classificação Fiscal
. Árvores de natal molhadas	8481.80
. Embarcações destinadas a apoio às atividades de pesquisa, exploração, perfuração, produção e estocagem de petróleo ou gás natural	8906.00
. Embarcações destinadas a atividades de pesquisa e aquisição de dados geológicos, geofísicos e geodésicos relacionados com a exploração de petróleo ou gás natural	8905.90.00 ou 8906.00
. Equipamentos para aquisição de dados geológicos, geofísicos e geodésicos relacionados à pesquisa de petróleo ou gás natural	9015.10, 9015.20, 9015.30, 9015.40, 9015.80 e 9015.90
. Equipamentos para serviços auxiliares na perfuração e produção de poços de petróleo	8431.43
. Guindastes flutuantes utilizados em instalações de plataformas marítimas de perfuração ou produção de petróleo	8905.90
. Rebocadores para embarcações e para equipamentos de apoio às atividades de pesquisa, exploração, perfuração, produção e estocagem de petróleo ou gás natural	8904.00
. "Riser" de perfuração e produção de petróleo	7304.29
. Unidades fixas de exploração, perfuração ou produção de petróleo	8430.41 1e 8430.49
. Unidades flutuantes de produção ou estocagem de petróleo ou de gás natural	8905.90
. Unidades de perfuração ou exploração de petróleo, flutuantes ou semi-submersíveis	8905.20
. Veículos submarinos de operação remota, para utilização na exploração, perfuração ou produção de petróleo (robôs)	8479.89

<sup>1</sup> Regime aduaneiro especial de exportação e importação de bens destinados às atividades de pesquisa e de lavra das jazidas de petróleo e de gás natural.

<sup>2</sup> Venda ao exterior com dispensa da saída física do produto do território nacional.

Segundo Rappel (2001) o REPETRO apresenta algumas desvantagens para os fornecedores. O sistema de exportação *ficta* apresenta um custo operacional muito importante para as empresas. Estes custos são ainda mais agravados pela diferença de tratamento tributário dado pelos Estados aos bens importados que estão isentos de ICMS e os produzidos no Brasil que utilizam o REPETRO. Os quais devem pagar o ICMS, visto que alguns Estados não os dispensaram de tal pagamento. Além do problema do ICMS, o REPETRO também não permite contornar os sobrecustos impostos aos fornecedores nacionais.

Não há dúvida de que a incidência do ICMS contribui para reduzir o nível de competitividade dos fornecedores locais, já que os bens que poderiam ser adquiridos no país estão sendo importados. No entanto o REPETRO possibilita a entrada desses bens no território nacional sem a tributação do ICMS por força da aplicação do Convênio ICMS 58/99, que autorizou os Estados a conceder isenção ou a reduzir a base de cálculo do ICMS incidente sobre bens importados ao amparo do REPETRO.

Em suma, o mercado de fornecedores de bens para o setor petróleo vivencia hoje a seguinte situação: insegurança quanto à cobrança de ICMS dos bens produzidos no Brasil, abrangidos pelo REPETRO, além de sofrerem a concorrência de fornecedores estrangeiros cujos produtos não são tributados; o governo federal, por sua vez, deparando-se com uma distorção grave de sua política de atração de novos investidores nas atividades de exploração e produção de petróleo no país; e os governos estaduais que, provavelmente, não contarão com aumento significativo da receita tributária, pois a oneração dos produtos locais pelo ICMS tenderá a deslocar para o exterior encomendas que poderiam ser supridas por empresas brasileiras, resultando tanto na não arrecadação do imposto, quanto em possíveis prejuízos adicionais decorrentes da perda de mercado, tais como desemprego e desinvestimentos (Jornal do Comércio, 2001).

Para ilustrar as dificuldades enfrentadas pelos fornecedores locais, no próximo item será apresentado o caso dos estaleiros nacionais, retratando o seu auge, com relação aos níveis de produção, e o seu declínio em função das mais variadas causas, como os efeitos negativos relacionados a questões econômicas, combinado com insuficiências na infraestrutura e dificuldades gerenciais, e destacar-se-á o seu recente reaquecimento, evidenciando os acontecimento em função das perdas de encomendas, mais especificamente o caso da plataforma P-50.

#### 4.2. Estaleiros Nacionais

Um ponto de grande importância, que cabe ser ressaltado, diz respeito ao *efeito de arraste* que as atividades da indústria naval têm sobre os demais segmentos de bens e serviços do setor de petróleo, localizados no país do estaleiro. O produto final do estaleiro agrega não apenas mão-de-obra, mas uma gama bastante diversificada de insumos, equipamentos, componentes, acessórios e serviços.

O desenvolvimento dos estaleiros nacionais chegou ao ápice da produção em 1974, porém, foi em 1979, que essa indústria atingiu o maior nível de emprego, chegando a índices aproximados de 40 mil trabalhadores diretos e 120 mil postos indiretos, porém em 1990 este número já se havia reduzido para praticamente um terço do maior registrado até então (Brasil Energia, Jul/1999, p. 40). Ao longo dos anos o efeito negativo decorrente de questões relacionadas à economia na produção de bens de longo prazo de maturação, combinado com insuficiências na infra-estrutura e dificuldades gerenciais, provocaram descontinuidades nas encomendas e comprometeram a integridade econômico-financeira dos contratos e das empresas (ANP, 1999).

Ainda não se pode comparar o momento atual da indústria naval com as décadas de 70 e 80, quando os estaleiros chegaram a empregar 40 mil trabalhadores, mas o setor encontra-se em processo de reestruturação. As novas encomendas feitas pela indústria de petróleo e as recentes parcerias realizadas com grupos estrangeiros estão mudando a paisagem desoladora dos anos recentes. A indústria naval empregou cerca de menos cinco mil trabalhadores diretos em 2001, com a expectativa de dobrar este número até o final de 2002 (Brasil Energia, jul/2001, p. 46), afirmativa que ainda carece de confirmação pela ausência de dados finais.

“Depois de renascer das cinzas e entrar em uma fase de pujança graças ao setor de petróleo, a indústria naval brasileira tem sofrido alguns reveses. A decisão da Petrobrás de encomendar ao estaleiro Jurong, de Cingapura, a conversão do navio Felipe Camarão na plataforma P-50, em junho, foi a gota d’água de um problema que vem incomodando os estaleiros há algum tempo. Nos últimos meses, a indústria nacional contabilizou outras derrotas em concorrências importantes do setor offshore (Brasil Energia, jul/2002, p. 28).”

A licitação foi vencida pelo Estaleiro Jurong, de Cingapura, que apresentou o menor preço, mas, desde então, a empresa estatal tem sido acusada de permitir a criação de 8,5 mil empregos na Ásia, e não no Brasil, pois, em tese, a P-50 poderia ter sido construída no país. Conforme a publicação do jornal O Estado de São Paulo (09/08/2002), pode se destacar a seguinte constatação: “Se o Estaleiro Jurong venceu a concorrência ao oferecer preço apenas 6% inferior ao dos demais participantes, a conclusão que se tira é que as companhias brasileiras são muito competitivas, pois perderam por pouco apesar dos altos encargos. O que não poderiam fazer com menos encargos?”

As companhias localizadas no país, além da derrota com relação a plataforma P-50 também perderam várias outras encomendas. De acordo com os estaleiros, estas derrotas foram causadas pelo mesmo motivo que gerou tanta polêmica no episódio da P-50: o REPETRO, o regime fiscal que isenta a importação de bens para indústria do petróleo de todos os impostos, enquanto os fabricantes locais são obrigados a arcar com vários tributos, que incidem durante a composição do equipamento (Brasil Energia, jul/2002, p. 28).

O REPETRO abala fortemente a “viga” mestra da política industrial de substituição de importações, que segundo o pensamento cepalino designa o desenvolvimento econômico dos países da América Latina. Com a abertura do mercado e ainda mais com a criação do REPETRO que está estimulando um aumento considerável nas importações, tendo em vista uma maior vantagem quanto aos custos para a indústria local, o que provoca grandes prejuízos ao país,

considerando o desequilíbrio na balança comercial. O sistema tributário em questão se adapta mais a países exportadores de petróleo, não sendo o caso do Brasil.

Conforme mostrou o estudo - Impacto Econômico da Expansão da Indústria do Petróleo, encomendado pela ONIP e realizado pelo Instituto de Economia da UFRJ no ano de 2000, cada ponto percentual de nacionalização dos investimentos representa milhões de reais em produção e milhares de empregos no país. Se o índice de nacionalização dos investimentos no *upstream* aumentasse dos níveis atuais para o seu máximo (100%), um adicional de cerca de 100.000 empregos diretos e indiretos poderiam ser criados no país (Petróleo & Gás Brasil, jun/2001).

## 5. Considerações Finais

Não se pode ignorar a importância da abertura da economia brasileira como instrumento de estímulo à maior capacitação tecnológica da indústria brasileira. Mas deve-se tomar cuidado com a velocidade e o grau de abertura adequado, temas que deveriam ser objeto de estudos permanentes por parte do governo brasileiro. A entrada de novos atores na indústria de petróleo no Brasil abre a possibilidade de grande crescimento do setor de bens e serviços destinados à indústria do petróleo. Porém, existe um obstáculo importante para a concretização desta oportunidade, ligada à estrutura tributária em vigor no Brasil que impede que bens produzidos no país tenham igualdade de condições de concorrência, em relação aos bens produzidos no exterior.

Visando aumentar a participação da indústria nacional no fornecimento de bens e serviços para a indústria de petróleo e gás, os formuladores de política setorial devem enfrentar o desafio de conciliar novos instrumentos de política industrial respeitando as diretrizes de abertura do mercado e a introdução da concorrência. As políticas industriais hoje devem estar voltadas para aumentar a competitividade das empresas brasileiras e a sua inserção internacional através do aumento das exportações e a substituição competitiva das importações.

É indispensável que a indústria fornecedora nacional seja competitiva, no que se refere à qualidade, preços e prazos semelhantes aos praticados no exterior. É importante investir em programas de capacitação de fornecedores para construir vantagens competitivas de forma sustentável. Fazendo-se necessário também existir uma igualdade de condições em termos de carga tributária e custos financeiros para que as empresas nacionais possam competir com os fornecedores externos, na busca de um fortalecimento da indústria nacional.

## 6. Referências

- ANP. “Avaliação da Competitividade do Fornecedor Nacional com relação aos Principais Bens e Serviços”, publicação baseada no trabalho de consultoria realizado pela PUC-RJ, intitulado *Mecanismos de Estímulo às Empresas Concessionárias de Petróleo a adquirirem Equipamentos e Serviços no Mercado Nacional*, RJ, 1999.
- BARBOSA, D., BASTOS, A. “Impacto da Tributação nas Atividades de E&P em Águas Profundas no Brasil” in Suslick, Saul, *Regulação em petróleo e gás natural*. SP: Editora Komedi, 2001.
- Brasil Energia*, vários números (1999 – 2002).
- FURTADO, A. “Infra-Estrutura de C&T e as Empresas: Transição para um Ambiente Competitivo”, *Petróleo & Gás Brasil*, Ano 2, N.º 11, nov/2001.
- FURTADO, A. “Mudança Institucional e Inovação na Indústria Brasileira de Petróleo”. *IX Congresso Brasileiro de Energia*, RJ, 2002.
- FREITAS, A. *Processo de Aprendizagem da Petrobrás: programas de capacitação tecnológica em sistemas de produção offshore*. Tese de Doutorado, UNICAMP, Campinas, 1999.
- Jornal do Comércio*, Rio de Janeiro, out/2001. Site de acesso: <http://www.jornaldocomercio.com.br>.
- O Estado de São Paulo*, São Paulo, ago/2002. Site de acesso: <http://www.estado.estado.com.br>.
- ONIP. “Um momento crítico da indústria brasileira de petróleo”. texto eletrônico do site [www.onip.org.br](http://www.onip.org.br).
- PEDROSA, R. “O Papel da Política Industrial no Setor de Petróleo e Gás”, *Petróleo & Gás Brasil*, Ano 2, N.º 10, Out/2001.
- Petróleo & Gás Brasil*, vários números (2000 – 2002).
- RAPPEL, E. “O papel da ONIP na Política Industrial para o Setor de Petróleo e Gás Brasileiro”, *Petróleo & Gás Brasil*, Ano 2, N.º 11, nov/2001.
- TORRES F., E. T. “O Papel da ANP na Política Industrial do Setor Petróleo”. *Petróleo & Gás Brasil*, Ano 2, N.º 11, nov/2001.
- VILLELA, A. *V. Empresas do governo como instrumento de política econômica: os sistemas siderbrás, eletrobrás, petrobrás e telebrás*. IPEA/INPES, Relatório de Pesquisa, n.º 747, 1984.
- ZAMITH, M. R. *A indústria para-petroleira nacional e o seu papel na competitividade do “diamante petroleiro” brasileiro*. Dissertação de Mestrado, USP, São Paulo, 1999.