

BRIDGES NETWORK

PONTES

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável

VOLUME 9, NÚMERO 6 - JULHO 2013



Desindustrialização: onde há fumaça, há fogo?

ACORDOS DE COMÉRCIO

Acordos comerciais e competitividade das exportações brasileiras de manufaturados

CADEIAS DE VALOR

Cadeias globais e políticas por uma maior integração internacional do Brasil

COMPETITIVIDADE

A hiperativa política comercial e industrial do primeiro biênio Dilma



International Centre for Trade
and Sustainable Development

PONTES

VOLUME 9, NÚMERO 6 - JULHO 2013

PONTES

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável em língua portuguesa.

ICTSD

International Centre for Trade and Sustainable Development
Genebra, Suíça

EDITOR EXECUTIVO

Ricardo Meléndez-Ortiz

EDITOR CHEFE

Andrew Crosby

EQUIPE EDITORIAL

Manuela Trindade Viana

Bruno Varella Miranda

Tatianna Mello Pereira da Silva

CONSULTORA EDITORIAL

Michelle Ratton Sanchez Badin

DESIGN GRÁFICO

Flarvet

LAYOUT

Oleg Smerdov

Se deseja contatar a equipe editorial do Pontes, escreva para: pontes@ictsd.ch

O PONTES recebe com satisfação seus comentários e propostas de artigo. O guia editorial pode ser solicitado junto à nossa equipe.

COMPETITIVIDADE

4 **Competitividade internacional e políticas públicas**

Jorge Arbache

COMÉRCIO INTERNACIONAL

8 **Política industrial e comércio internacional nos países em desenvolvimento: uma articulação necessária**

Adriana Peluffo

ACORDOS DE COMÉRCIO

12 **Acordos comerciais e competitividade das exportações brasileiras de manufaturados**

Honorio Kume

CADEIAS DE VALOR

16 **Cadeias globais e políticas por uma maior integração internacional do Brasil**

Soraya Saavedra Rosar, Fabrizio Sardelli Panzini

COMPETITIVIDADE

19 **A hiperativa política comercial e industrial do primeiro biênio Dilma**

Pedro da Motta Veiga, Sandra Polónia Rios, Leane Cornet Naidin

23 **Informações úteis**

24 **Publicações**

Que (des)industrialização?



A interdependência entre distintas sociedades constitui uma preocupação já antiga. Nesse campo, qualquer lista de personagens influentes seria incompleta, tamanho o interesse despertado e a diversidade de abordagens existentes. Não é por acaso que esse tema tenha inspirado um dos movimentos mais importantes da intelectualidade latino-americana no século XX, envolvendo figuras como Celso Furtado, Fernando Henrique Cardoso e Raúl Prebisch. Tampouco é casual que este número do Pontes se debruce sobre uma difícil equação no debate sobre interdependência econômica: aquela envolvendo política industrial e política comercial, ou ainda, industrialização e liberalização do comércio.

A construção desta edição do Pontes foi inspirada em perguntas que, embora antigas, se mantêm pertinentes. Que papel pode ser pensado para o Estado na interface das políticas industrial e comercial? Quais seriam tais atribuições? De que maneira outros agentes – como empresas e indivíduos – participam da construção da interdependência entre distintas sociedades? O que se ganha e o que se perde no dilema entre competitividade e políticas públicas? E que peso deve ser atribuído, nesses equacionamentos, aos incontáveis atores que ocupam o espaço global?

Grandes debates, porém, são feitos de perguntas específicas. Sob distintos matizes, os autores que participam desta edição do Pontes foram convidados a refletir sobre a relação entre política industrial e a orientação comercial adotada por um Estado. O resultado é uma ampla avaliação dos dilemas contemporâneos enfrentados pelos países em desenvolvimento, com especial atenção ao contexto sul-americano. Ademais, os artigos a seguir analisam as consequências das decisões políticas sobre seus principais usuários: indivíduos e firmas. Finalmente, existe a preocupação com a apresentação de um panorama que extrapole a mera fixação de determinado marco regulatório. Em outras palavras, a discussão aqui apresentada busca apreender as sinergias existentes entre as variadas áreas de atuação dos governos na promoção de um equilíbrio entre política industrial e abertura ao intercâmbio internacional.

Menos polêmica é a relação de interdependência entre o Pontes e você, prezado(a) leitor(a). Desde a sua criação, esta publicação tem por principal objetivo fomentar debates relevantes nas áreas de comércio e desenvolvimento sustentável, valorizando a pluralidade de ideias. Dentro dessa proposta, você ocupa uma posição central. Por isso, caso queira comentar as notícias publicadas no [site do Pontes](#) ou escrever-nos um [e-mail](#), sinta-se à vontade.

Esperamos que aprecie a leitura.

A Equipe Pontes

COMPETITIVIDADE

Competitividade internacional e políticas públicas.

Jorge Arbache

No contexto de crescente protecionismo no cenário pós-crise, o autor analisa os principais dilemas de políticas que se encontram na interface da indústria e do comércio, com atenção especial a algumas opções que se apresentam ao Brasil nessa seara.

Um dos temas que mais tem chamado atenção nos dias de hoje é o aumento do protecionismo desde a crise financeira em 2008. A trajetória do comércio internacional, que vinha crescendo velozmente até então, mudou de rumo e entrou em estagnação. Nesse mesmo período, os governos dos países que se encontravam no centro da crise introduziram até então inimagináveis políticas de intervenção econômica nos mercados. De Norte a Sul, de Leste a Oeste, as intervenções tornaram-se regra; até mesmo o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Mundial e a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) reviram suas posições com relação a temas como política industrial e política de controle cambial, até então caracterizadas como próprias do arcabouço de políticas econômicas de governos de países em desenvolvimento.

Por certo, intervenções por parte de países com grande influência na economia mundial não são neutras do ponto de vista do funcionamento dos mercados e da determinação de variáveis econômicas fundamentais, como taxas de câmbio e de juros. Ao olharem apenas para si, os países, ainda que não intencionalmente, dividem com outros os custos do ajuste à crise em nível doméstico. O contexto é, pois, profundamente distinto daquele predominante até antes da crise, o que altera sensivelmente as opções de políticas públicas e as condições em que elas são implementadas.

Este artigo oferece breves reflexões sobre dilemas de políticas públicas no presente contexto de elevado constrangimento dos mercados. O caso do Brasil, país cuja indústria e padrão de comércio têm passado por intensas transformações, recebe atenção especial. Seus indicadores revelam deterioração no dinamismo da indústria e no perfil do comércio internacional. As *commodities* ganharam protagonismo nas exportações, enquanto a indústria viu sua participação minguar. As importações já suprem cerca de 22% da demanda aparente total e, em vários ramos da indústria, esse indicador já passa dos 50%. Saldo de comércio bilateral historicamente positivos para o Brasil – como aqueles com os Estados Unidos e a União Europeia (UE) – inverteram de sinal recentemente; e a tendência é de piora do saldo total. Este artigo oferece, ainda, elementos para se responder às seguintes perguntas: o Brasil deve aceitar como destino a perda de competitividade da indústria e a primarização das exportações? O que o governo pode fazer? Quais são as opções e os dilemas de políticas públicas?

Da crise econômica à competitividade (embolando ainda mais o meio de campo)

Após um interstício de cerca de três décadas em que predominaram os ventos liberais, as intervenções públicas na indústria e no comércio voltaram a ganhar força recentemente. Governos de diferentes orientações ideológicas passaram a intervir maciçamente na economia para acudir, proteger e estimular suas indústrias e para produzir resultados comerciais sob o pretexto da crise financeira. Afinal, como caracterizar a política monetária ultra-heterodoxa do Federal Reserve, as ações multibilionárias para salvar empresas falidas como a General Motors, a reinstauração do *Buy American*, as inúmeras barreiras comerciais levantadas pela UE, desde questões sanitárias a picos tarifários, passando por regras de patentes e outras medidas questionáveis, a *'Abenomics'* no Japão, ou a escancarada intervenção do governo suíço no franco?

As intervenções na economia levaram a *The Economist* a publicar, em 2012, um provocativo relatório sobre capitalismo de Estado, modelo que, segundo a revista, "combina as

Exportações brasileiras - principais parceiros (2012):

17%

China

11%

Estados Unidos

7,4%

Argentina

6,2%

Holanda

Fonte: CIA

forças do Estado com as forças do capitalismo". Desde então, o assunto ganhou espaço mundo afora e passou a fazer parte de debates sobre protecionismo e modelos de desenvolvimento. Contrariamente ao dirigismo muitas vezes observado em países em desenvolvimento, o capitalismo de Estado faria uso, segundo a revista, de instrumentos e métodos de gestão de mercado para atingir seus objetivos. O relatório justifica o foco nas experiências recentes dos países emergentes – notadamente da China – porque elas “parecem ser cada vez mais a tendência futura”. Mas as experiências de capitalismo de Estado de países emergentes coexistem com manifestações de forte intervencionismo estatal na economia nos países desenvolvidos. As experiências das diferentes vertentes de capitalismo de Estado sugerem haver em comum entre elas uma tensão, em maior ou menor grau, entre pragmatismo e ideologia.

Na medida em que as intervenções dos governos de países que se encontram no centro da crise financeira têm profundas repercussões na alocação de recursos e na formação de preços relativos por meio de poderosos canais de transmissão, elas afetam a competitividade industrial e o comércio internacional de terceiros países em uma espécie de jogo das cadeiras. As intervenções – muitas delas oportunistas – são especialmente intrusivas devido ao peso e à influência daquelas economias, criando e agravando desequilíbrios e acentuando as condições já assimétricas de competição internacional. Dos Estados Unidos à China, do Japão à Turquia, ou da Suíça ao Brasil, ao que parece, o emprego de políticas fortemente intervencionistas está se popularizando.

Falácia da composição e o jogo das cadeiras

Embora seja compreensível a atratividade das intervenções públicas em um contexto de crise econômica, a sua multiplicação em escala global tem implicações deletérias, notadamente para os países que ainda buscam se industrializar ou agregar densidade à sua indústria. De fato, parece pouco plausível que muitos países possam se beneficiar simultaneamente do intervencionismo estatal, o que ocorreria devido à falácia da composição e suas repercussões e externalidades negativas, que desorganizam o sistema econômico, fomentam reações mercantilistas e alimentam tensões políticas entre países, como já se observam entre Estados Unidos e China. Nesse contexto, questões pertinentes às relações entre comércio e desenvolvimento perdem relevância, prejudicando especialmente os países periféricos.

O capitalismo de Estado da China e o fracasso de políticas econômicas ultraliberaais, como algumas levadas a cabo pelos Estados Unidos até antes da crise, nos ajudam a entender por que um dos prováveis legados da crise financeira para os políticos é a lição de que o governo não deve limitar seu papel na economia. Por isso, parece razoável supor que a popularização de políticas ultraintervencionistas dificultará a recuperação da economia mundial. O emprego daquelas políticas também suscita questões associadas às escolhas entre interesses nacionais e compromissos internacionais, como os do G-20 com relação ao protecionismo, com reflexos para a credibilidade do sistema multilateral.

Competitividade não é destino

A história econômica documenta que o desenvolvimento e a competitividade internacional da indústria dependem, por certo, de fatores como geografia, demografia, empreendedorismo, acumulação de capital, tecnologia e até uso da força e da coerção. Mas dependem, também, do contexto histórico, das instituições e das intervenções públicas de apoio à indústria e ao comércio. De fato, da Revolução Industrial ao crescimento da manufatura chinesa nas décadas recentes, e do mercantilismo ao *export-led strategy* de Alemanha, Japão, China ou Coreia do Sul, o desenvolvimento industrial e o comércio sempre foram influenciados e até determinados pelo contexto histórico, por instituições vigentes em nível doméstico e internacional e pelas políticas. Afinal, como explicar o desenvolvimento industrial dos Estados Unidos e Inglaterra senão dentro das condições específicas em que o mesmo se deu nos séculos XIX e XX? Ou como explicar casos recentes de grande desenvolvimento industrial e comercial, como na Coreia do Sul e na China, sem o protagonismo de suas políticas industriais e comerciais introduzidas e implementadas dentro de um contexto político, social, econômico e institucional específico?

Medidas protecionistas
(abril a julho de 2013):

Belarus

17

Argentina

7

França

7

Índia

7

Rússia

7

Fonte: Global Trade Alert

Como o tema depende do curso da história e de processos cumulativos, exames sobre esse tópico estão expostos ao viés da escolha do período inicial da análise, o que influencia resultados e pode até inverter argumentos. Por isso, parece-nos mais que razoável afirmar que competitividade industrial não é destino, posto que ela é produto da ação do homem – ou da falta dela.

E o Brasil?

As dificuldades da indústria brasileira não começaram com a crise financeira: os destinos da indústria foram alterados com a introdução de políticas unilaterais de liberalização comercial e financeira no início dos anos 90. A indústria foi pega despreparada para operar em um ambiente mais competitivo devido ao seu esforço insuficiente de modernização e inserção no comércio internacional na era de industrialização por substituição de importações.

Embora, inicialmente, aquelas reformas tenham tido impactos limitados na indústria devido ao baixo crescimento da economia, seus efeitos emergiram com força na segunda metade dos anos 2000, em um contexto de acumulação do Custo Brasil, restrição da oferta de trabalho – em especial, de mão de obra qualificada –, forte valorização cambial e devido à crise financeira e seus impactos adversos, incluindo a queda da atividade econômica internacional e a redução dos investimentos domésticos. A indústria estagnou desde então e ainda não se recuperou.

Nesse contexto, torna-se necessário refletir sobre o emprego de estratégias de desenvolvimento e inserção internacional que busquem mitigar a perda de dinamismo e avançar. Tais estratégias deveriam levar em conta a combinação dos benefícios do comércio com aqueles das políticas públicas de promoção da indústria, conciliada com o desenvolvimento e a exploração das vantagens produtivas e competitivas nacionais. Deveriam, também, reconhecer as relações entre comércio e variáveis macroeconômicas como câmbio, juros e política fiscal e seus impactos na indústria; buscar o reconhecimento internacional dos impactos dos grandes desequilíbrios macroeconômicos globais e das políticas de outros países na economia brasileira; e intensificar esforços indutores do aumento da competitividade por meio, sobretudo, da redução dos custos de produção e da burocracia e do aumento da produtividade e dos investimentos em capital físico, humano, novas tecnologias, inovação e infraestrutura.

Quais são os dilemas de política?

Em princípio, políticas industriais não são incompatíveis com liberalização comercial. Mas, como diria Guimarães Rosa, o diabo mora nos detalhes. De um lado, a liberalização comercial pode ser útil para modernizar o parque industrial ao lhe dar acesso a novas tecnologias, bens de capitais, insumos, serviços e oportunidades de aprendizado. De outro lado, a livre competição em um ambiente com tantos constrangimentos como os de hoje pode inibir e até inviabilizar o desenvolvimento industrial, notadamente o de setores ainda incipientes ou que passam por dificuldades. Logo, a questão deve ser remetida aos objetivos, ao horizonte de tempo e aos instrumentos de política requeridos para alcançá-los.

A coordenação e o sequenciamento de políticas, como feito pela Coreia do Sul entre os anos 60 e 90, já não são mais possíveis no contexto atual. Hoje, os dilemas entre política industrial e comercial são maiores e o espaço de escolha – notadamente para países emergentes – é menor por ao menos duas razões. Primeiro, porque nunca foram tão grandes os constrangimentos institucionais, como cláusulas da Organização Mundial do Comércio (OMC) e acordos de livre comércio, nunca foram tão grandes, o que limita o espaço de política comercial.

Segundo, porque o mundo está passando por uma profunda transformação rumo a uma nova geografia da produção. Os Estados Unidos voltaram a dar atenção à atividade manufatureira. Embora os custos do trabalho naquele país sejam muito mais elevados que nos países emergentes, a combinação de sofisticadas tecnologias, disponibilidade de sistemas integrados de serviços, infraestrutura, logística, laboratórios de inovação

e desenvolvimento de produtos, queda do preço da energia e elevada produtividade individual e sistêmica têm compensado o diferencial de custos, estimulando o retorno de fábricas inteiras para os Estados Unidos. A China, por sua vez, está promovendo uma transição econômica via um profundo upgrade tecnológico, o que já tem lhe permitido competir com países avançados em vários segmentos industriais de alto valor agregado. A Coreia do Sul já ocupa lugar de destaque mundial em várias áreas importantes da indústria e Tailândia, Malásia e Indonésia estão avançando rapidamente nas atividades industriais e já fazem parte de várias sofisticadas cadeias internacionais de produção.

A nova geografia econômica já está redesenhando a economia mundial e as consequências serão significativas. De imediato, aponta para o aumento da competição nos mercados. No médio prazo, haverá substanciais mudanças nas cadeias globais de produção, redes mundiais de inovação, comércio internacional, fluxos de capitais e geração de emprego e renda.

Por certo, esse complexo processo de transformação aumentará a pressão sobre as economias ainda em vias de industrialização. De fato, a entrada de países asiáticos na produção manufatureira internacional já acirra a competição nos mercados de bens menos elaborados e intensivos em trabalho. Se, por um lado, o *upgrade* tecnológico da China está abrindo espaço para economias em desenvolvimento produzirem manufaturas de menor valor agregado, por outro lado, está aumentando a competição nos mercados de vários bens de mais alto valor agregado.

Quais são as opções de política?

É provável que a indústria brasileira continue enfrentando um ambiente desafiador nos próximos anos devido não somente às condições domésticas, mas, também, às condições desfavoráveis da economia internacional. No plano doméstico, a competitividade industrial será afetada especialmente pela mudança demográfica, que pressionará ainda mais os custos do trabalho, pela baixa qualificação dos trabalhadores e gestores, Custo Brasil, elevação do custo do capital e pela lenta incorporação de novas tecnologias e inovações. No comércio exterior, é provável que se mantenha ou até se deteriore o perfil primário da pauta de exportações.

Apesar das dificuldades de competitividade, a indústria tem muitas e invejáveis oportunidades de desenvolvimento, entre as quais estão algumas que podem redesenhar o padrão de inserção internacional do Brasil. O crescimento da economia do interior e da classe média e as inúmeras oportunidades de investimentos em infraestrutura são grandes frentes de negócios de máquinas, equipamentos, materiais, construção civil e serviços que podem beneficiar vários ramos da indústria e lhes dar escala, experiência e capacidade para atuar em terceiros mercados.

Temos, ainda, outras grandes frentes que podem e devem ser exploradas, como a agregação de valor aos bens primários e, sobretudo, a industrialização do *agribusiness*, da mineração e do pré-sal. Muito mais que nos contentar em produzir e exportar bens primários, deveríamos nos valer da nossa posição de grande e crescente produtor mundial para, isto sim, desenvolver as tecnologias e as cadeias industriais de valor e serviços daqueles setores.



Jorge Arbache

Professor de economia da Universidade de Brasília e assessor da Presidência do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).
E-mail: jarbache@gmail.com.

❶ O artigo não necessariamente representa as visões do BNDES e sua diretoria.

COMÉRCIO INTERNACIONAL

Política industrial e comércio internacional nos países em desenvolvimento: uma articulação necessária

Adriana Peluffo

Considerando as principais linhagens interpretativas acerca da relação entre liberalização do comércio e desempenho industrial, a autora analisa a experiência do setor automotivo do Uruguai no contexto do Mercosul.

Importante questão para os países em desenvolvimento diz respeito à configuração de uma política de comércio exterior que se alinhe com os objetivos de política industrial. Tradicionalmente, os modelos utilizados para o estudo do comércio internacional argumentam que a liberalização promove a especialização produtiva dos países com base em suas vantagens comparativas, favorecendo uma divisão internacional do trabalho mais eficiente. Embora aponte um potencial aumento no bem-estar dos Estados envolvidos, tal raciocínio desconsidera outros possíveis benefícios, como os chamados "ganhos dinâmicos" derivados do livre comércio. De fato, a abertura dos mercados implica a difusão de conhecimento tecnológico entre as fronteiras, transmitido de várias formas, entre as quais o investimento externo direto (IED) e a mobilidade da mão-de-obra¹.

A literatura demonstra que o livre comércio em insumos diferenciados e em bens de capital traz resultados equivalentes ao progresso técnico. Afinal, a liberalização resultaria tanto em uma divisão do trabalho mais eficiente – graças ao aumento das opções de insumos – quanto ao acesso crescente às tecnologias de ponta – via importação de máquinas e equipamentos. Para um país em desenvolvimento, trata-se de uma estratégia que baratearia o custo dos bens de capital para as empresas nacionais, possibilitando maior transferência tecnológica para o interior de suas fronteiras.

O IED, por sua vez, pode financiar a expansão de indústrias dotadas de vantagens comparativas. Além disso, permite a transferência de tecnologia entre firmas nacionais e estrangeiras, oferecendo o conhecimento necessário para a exploração de novos mercados. Entre as estratégias mais efetivas para o aumento da produtividade no longo prazo, destacam-se os chamados *spillovers* tecnológicos² e as articulações produtivas, cujo benefício potencial é a melhora da habilidade inovadora das empresas. Obviamente, o grau de êxito de tal processo depende da capacidade de absorção do conhecimento – ou seja, de internalizar técnicas criadas por outros grupos e adaptá-las segundo as próprias necessidades –, bem como da distância entre o padrão tecnológico prevalecente na indústria nacional e no exterior.

Nos dias atuais, é amplamente aceito que, nos países em desenvolvimento, as indústrias que capacitam a sua força de trabalho e realizam atividades de pesquisa & desenvolvimento (P&D) estão em melhor condição para tirar proveito do conhecimento disponível no exterior. Ademais, a capacidade de absorção de novas técnicas pode ser afetada pelo ambiente de negócios. Variáveis dependentes da implementação de políticas internas, como o nível de desenvolvimento do sistema financeiro – refletindo no acesso ao crédito –, ou ainda a oferta de infraestrutura e serviços, ajudam a explicar a trajetória das empresas.

Finalmente, seriam diversos os canais por meio dos quais os exportadores nacionais poderiam se beneficiar da experiência técnica de compradores estrangeiros. Em todos os casos, argumenta-se que as vendas ao exterior promovem o aprendizado e o incremento da produtividade. A participação em outros mercados permitiria, por exemplo, a aquisição de conhecimento sobre as melhores práticas adotadas internacionalmente. Clientes de

Uruguai em números

População (2013)

3.324.460
habitantes

PIB (2012)

US\$ 49,4
bilhões

IDH (2012)

0,792

Desemprego (2012)

6,1%

Fonte: CIA

outros países podem oferecer assistência técnica ou novos desenhos para os produtos, melhorando a sua qualidade. Estar conectado às cadeias globais de valor permite, ainda, a transferência de informações entre fornecedores de países com realidades econômicas diversas, em um processo viabilizado pela existência de um comprador comum.

Portanto, a abertura comercial pode conduzir ao progresso tecnológico por meio do conhecimento incorporado às importações de bens intermediários e de capital, de transferências horizontais ou verticais de tecnologia como parte de um IED ou graças ao aprendizado obtido pela inserção nos mercados internacionais. Em grande medida, o pleno aproveitamento de tais oportunidades dependerá da capacidade de absorção e utilização adequada por parte das empresas. Dito de outra forma, apenas firmas dotadas de recursos adequados – sejam eles humanos ou tecnológicos – e devidamente amparadas por políticas internas consistentes são capazes de capitalizar as externalidades positivas derivadas da abertura comercial.

Uruguai: um exemplo concreto

O Uruguai oferece uma série de exemplos analisados pela literatura dedicada aos efeitos da inserção externa sobre o desempenho industrial⁹. Tais estudos argumentam que a abertura externa e o IED, presentes desde os anos 1990 na economia uruguaia, levaram a uma melhora do desempenho de diversas empresas do país. Menor sorte tiveram aquelas firmas menos produtivas, cujo destino foi o desaparecimento ou a contração. Ambos os desfechos são explicados pela presença de capital humano e pela capacidade inovadora de cada organização.

Por sua vez, as conclusões dos estudos dedicados à chamada “distância tecnológica” não apontam uma única direção. Alguns trabalhos dedicados ao início da década de 1990 mostram a existência de maiores externalidades tecnológicas originadas no espaço do Mercado Comum do Sul (Mercosul), onde a brecha entre o conhecimento das empresas é menor. Estudos focados no início do século XXI, porém, indicam que insumos importados de países desenvolvidos gerariam maior aumento de produtividade do que aquele derivado do intercâmbio com os países vizinhos. Quando avaliadas em perspectiva, tais análises demonstram que, após passar por um processo de aprendizagem nas fronteiras do Mercosul – tarefa facilitada pela proximidade geográfica e tecnológica – firmas atuariam com maior desenvoltura em mercados mais distantes e pujantes.

Um setor da economia uruguaia, em especial, merece menção. Resultado da política de substituição de importações adotada em meados do século XX, o Uruguai conta com uma série de empresas dedicadas à produção de autopeças, bem como montadoras de veículos. O desempenho do setor nas últimas quatro décadas tem sido irregular, com destaque para as contrações derivadas da abertura comercial nos anos 1970 e 1990, ou ainda os duros efeitos decorrentes da crise econômica de 2002, quando firmas desativaram unidades produtivas ou tiveram que fechar as portas.

Apesar dos percalços, observa-se uma reativação do setor após a crise do início da década passada, com um aumento substancial da produção e das exportações entre 2006 e 2011. Concentradas em torno de Montevideu, as organizações dedicadas à atividade se beneficiaram da política comercial – especialmente preferências tarifárias – bem como das iniciativas governamentais voltadas à promoção do investimento nacional e estrangeiro. O bom momento acompanhou a evolução do consumo no Mercosul, onde as vendas de automóveis duplicaram no mesmo período (Tabela 1). O Uruguai acompanhou a tendência, com o setor automotivo apresentando níveis de crescimento da produção física e de ocupação superiores à média industrial uruguaia, segundo dados do Instituto Nacional de Estatísticas.

Exportações uruguaias - principais parceiros (2012):

18,5%

Brasil

17,9%

China

6,8%

Argentina

4,3%

Alemanha

Fonte: CIA

Tabela 1: Vendas de veículos 0 Km no Mercosul (milhares de unidades)

Ano	Brasil	Argentina	Paraguai	Uruguai	Total
2006	1.92	461	9	16	2.406
2007	2.444	565	13	21	3.043
2008	2.824	612	22	29	3.487
2009	3.154	487	14	28	3.683
2010	3.515	698	22	46	4.281
2011	3.633	883	32	55	4.603

Fonte: Uruguay XXI

A montagem de veículos ocorre em três fábricas, uma delas construída recentemente. A produção baseia-se na importação de componentes das matrizes, concentrando-se na integração de peças produzidas tanto no Uruguai quanto em outros países do Mercosul. Por sua vez, as exportações de autopeças também avançaram de forma importante, passando de US\$ 144 milhões em 2006 a US\$ 295 milhões em 2011. Os principais artigos vendidos são os tapetes de couro – área em que o Uruguai possui vantagens comparativas tradicionais – eixos e semieixos, tubos de aço e ferro e cabos elétricos.

O que explica o desenvolvimento recente do setor?

Diversos motivos explicam o crescimento do setor automotivo do Uruguai nos últimos anos. Na seara comercial, o país conta com livre acesso aos mercados de veículos e máquinas agrícolas de Argentina e Brasil. Acordos com outros países, como o Acordo de Complementação Econômica No. 55 (ACE 55) e Protocolos Adicionais, com o México, também oferecem oportunidades à indústria local. Nem mesmo as restrições quantitativas existentes representam uma barreira, dado o volume da produção uruguaia. As empresas do país se beneficiam de um regime de origem especial que permite a exportação de veículos para os sócios do Mercosul com tarifa zero, exigindo-se apenas 30% de conteúdo regional para novos modelos no primeiro ano. Existem, ademais, acordos especiais negociados por Montevidéu dentro do bloco sul-americano, especialmente com o Brasil. Exemplo disso é o requerimento de compra de peças e veículos uruguaios para que a produção brasileira possa ser vendida no Uruguai com tarifa zero (ACE 2, assinado em 1998).

No âmbito interno, o setor tem usufruído de uma política industrial de promoção do investimento nacional e estrangeiro. A Lei 16.906 – vigente desde 1998 e atualizada em 2007 (Decreto 455) e 2012 (Decreto 02) – declara de “interesse nacional” a promoção e a proteção desses investimentos. Na prática, projetos que tenham a anuência do Poder Executivo podem deduzir do pagamento de Imposto de Renda (IRAE, sigla em espanhol) entre 20% e 100% da quantia investida, segundo o tipo de proposta. Também estão previstos pela legislação outros benefícios, como a exoneração de Imposto ao Patrimônio aos bens móveis de ativo fixo e obras civis e a recuperação de Imposto sobre o Consumo (IVA, sigla em espanhol) relativos às compras de materiais e serviços. Tampouco são cobradas taxas ou tributos que venham a incidir sobre a importação de bens móveis de ativos fixos que não compitam com similares produzidos no Uruguai. A preocupação em oferecer garantias críveis da proteção dos investimentos extrapola as fronteiras nacionais, levando o governo de Montevidéu a assinar acordos com 26 países – entre os quais Espanha, Estados Unidos, Finlândia, França e Reino Unido.

Além da aprovação de leis de promoção e proteção ao investimento, o Uruguai tem implementado uma série de incentivos à exportação, tais como a devolução tanto do IVA derivado da compra de insumos quanto de outros tributos nacionais que componham o custo dos produtos vendidos no exterior. O país regulamentou, ademais, um regime de admissão temporária que habilita a importação de matérias-primas necessárias à

produção voltada para outros mercados. No setor financeiro, programas especiais de financiamento compõem o conjunto de políticas delineadas pelo governo a fim de garantir competitividade às organizações atuantes no Uruguai. Finalmente, a existência de treze Zonas Francas, onde as firmas contam com generosos planos de isenção fiscal, fornecem um incentivo adicional às exportações.

Longe de assistir passivamente a atuação governamental, o setor automotivo uruguaio empreendeu um importante esforço de modernização tecnológica e busca por sinergias produtivas com os países do Mercosul. Parceiros presentes em outros Estados – como na China – igualmente se integraram à indústria uruguaia. No momento, dois eventos atraem a atenção do setor: entre as más notícias, preocupa a difícil situação do balanço de pagamentos da Argentina, que levou o governo de Buenos Aires a impor restrições às importações e ao movimento de divisas. Por outro lado, a definição da política automotiva do Brasil, ao reafirmar o caráter estratégico da parceria com o Uruguai, mantém as vantagens às empresas do país, gerando expectativas de maiores investimentos no futuro próximo.

Apesar das boas notícias nos últimos anos, o desenvolvimento da indústria automotiva do Uruguai no longo prazo não está livre de problemas, sendo acompanhado atentamente pelo governo. Desde 2010, o país conta com um conselho tripartite, responsável por definir e acentuar iniciativas que a auxiliem. Recentemente, a Direção Nacional de Indústrias apresentou um plano de promoção da competitividade, que buscará incentivar uma melhor articulação produtiva por meio da realização de reuniões periódicas entre os integrantes do setor. Baseado em um relatório apresentado por uma consultoria especializada, o plano tentará melhorar a competitividade comercial da indústria, promovendo a abertura de novos mercados e mudanças na cultura das empresas. Outra sombra sobre o setor automotivo uruguaio deriva dos altos custos de produção em dólares, que nem mesmo a estabilidade política e financeira existente no país foi capaz de mitigar até o momento.

Em suma, a garantia de que o crescimento se mantenha no longo prazo depende da combinação de uma política industrial ativa e um plano para a abertura comercial. Mais especificamente, é necessário o estabelecimento de incentivos para o investimento, a busca por modernização tecnológica e inovação e a complementação econômica regional e internacional, em um contexto marcado pelo envolvimento direto dos atores envolvidos. O espaço sul-americano, nesse sentido, seria o lugar adequado para a geração de processos de aprendizagem e complementação produtiva, capazes de desenvolver a competitividade autêntica do setor e, assim, permitir incursões em novos mercados.

-
- ❶ Uma revisão aprofundada da literatura pode ser encontrada em minha tese de doutorado, concluída na Universidade de Antuérpia (Bélgica) em 2010. O trabalho, intitulado *Trade liberalization and manufacturing performance: an analysis for Uruguay*, está disponível em: <http://bit.ly/12QF7qf>.
 - ❷ Para os interessados em uma revisão de literatura sobre a noção de spillover, o trabalho *Foreign Direct Investment and Intra-industry spillovers: a review to the literature*, escrito por Holger Gorg e David Greenway, oferece uma excelente perspectiva.
 - ❸ Entre os pesquisadores que têm trabalhado com a questão, destacam-se Andrea Pellandra, Carlos Casacuberta e Dayna Zaclicever.



Adriana Peluffo

Professora adjunta da Faculdade de Ciências Econômicas e de Administração da Universidade da República do Uruguai (UdelaR).

ACORDOS DE COMÉRCIO

Acordos comerciais e competitividade das exportações brasileiras de manufaturados

Honorio Kume

Este artigo argumenta que assinar acordos de livre comércio com Estados Unidos e UE não será suficiente para melhorar o desempenho das exportações de produtos manufaturados do Brasil, se isso não for acompanhado de investimentos em infraestrutura para diminuir os custos de comércio.

Entre 2000 e 2004, o Brasil obteve um aumento ou manteve constante a participação nas importações de manufaturados nos seus principais mercados: Estados Unidos; os 27 países que compõem a União Europeia (UE-27); Mercado Comum do Sul (Mercosul); e os demais países da Associação Latino-americana de Integração (ALADI)¹. A partir de então, o Brasil tem perdido competitividade: entre 2004 e 2011, a parcela brasileira caiu de 1,4% para 0,9% no mercado estadunidense; de 1,1% para 1% na UE-27; de 25,3% para 23,2% no Mercosul; e de 3,2% para 2,7% nos demais países que compõem a ALADI (Tabela 1).

Tabela 1. Participação brasileira nas importações de manufaturados*, por país ou grupo de países (%)

País ou grupo de países	2000	2004	2008	2011
Estados Unidos	1,0	1,4	1,2	0,9
UE-27	1,1	1,1	1,3	1,0
Mercosul	18,9	25,3	22,2	23,2
Restante da ALADI	1,6	3,2	3,1	2,7

Fonte: Elaboração própria do autor com base nos dados do COMTRADE

* Manufaturados: categoria correspondente às seções 5 (químicos e produtos relacionados), 6 (bens manufaturados, classificados segundo a matéria-prima), 7 (máquinas e equipamentos de transporte) e 8 (outros artigos manufaturados) da Classificação Uniforme de Comércio Internacional (CUCI).

Associada ao aumento no preço das *commodities* exportadas pelo Brasil, essa perda de competitividade nas exportações de manufaturados alterou a composição da pauta de exportação do país. Desde 2010, a participação de produtos básicos passou a ser maior do que a de manufaturados – o que não ocorria desde 1979.

Esse resultado tem gerado um intenso debate: de um lado, analistas preocupados que a primarização da pauta de exportação cause uma desindustrialização precoce no Brasil; de outro, aqueles que acentuam a eficiência alocativa propiciada pelo maior aproveitamento das vantagens comparativas, independentemente do produto exportado.

Até recentemente, os fatores determinantes da perda de competitividade nas exportações de manufaturados eram vinculados a fatores domésticos, tais como a valorização cambial, a estrutura tributária inadequada, a deficiência na infraestrutura, o aumento de salários devido à expansão da atividade terciária e as taxas de juros elevadas. A perda de competitividade decorrente das tarifas preferenciais obtidas por diversos competidores por meio de acordos de comércio bilaterais ou regionais nunca recebeu muita atenção.

Após uma tentativa frustrada de promover o acordo de livre comércio Mercosul-UE, devido à dificuldade de obter um acordo equilibrado (ou seja, um aumento das exportações aproximadamente igual à ampliação das importações), o governo brasileiro voltou sua atenção às negociações da Rodada Doha e de acordos com países de comércio bilateral inexpressivo. É importante notar que, na Rodada Doha, os países negociam reduções nas

Acordos de comércio negociados pelo Brasil:

Brasil-ALADI
(em vigor desde 1981)

Brasil-Mercosul
(em vigor desde 1991, bens; desde 2005, serviços)

Mercosul-México
(em vigor desde 2003)

Mercosul-CAN
(em vigor desde 2005)

Mercosul-Índia
(em vigor desde 2009)

Mercosul-Turquia
(em vigor desde 2010)

Mercosul-Israel
(em vigor desde 2010)

Mercosul-Síria

Mercosul-SACU

Mercosul-Egito

Mercosul-Palestina

tarifas consolidadas que, no Brasil, estão em torno de 35%, muito superiores às tarifas aplicadas médias, que atingem apenas 12%. Portanto, uma eventual redução de 50% nas tarifas consolidadas não provocaria uma liberalização significativa das importações – exceto em alguns setores (automotivo, calçados, têxtil e vestuário), que poderiam ser acomodados em listas de exceção. Dessa forma, a política comercial adotada pelo governo procurou manter o nível de proteção para fortalecer e ampliar a cadeia produtiva industrial.

Os produtores agrícolas sempre manifestaram posição favorável a acordos bilaterais e regionais de comércio, tendo inclusive exercido forte pressão política por meio da Confederação Nacional da Agricultura (CNA) e da Sociedade Rural Brasileira (SRB), com o apoio do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), para a conclusão do acordo de livre comércio Mercosul-UE. No entanto, a forte elevação dos preços internacionais dos produtos agrícolas exportados, ao elevar a rentabilidade dessa atividade econômica, deixou em segundo plano a batalha por políticas comerciais que assegurassem maior acesso ao mercado dos países desenvolvidos.

Ao contrário, o setor industrial sempre mais preocupado com a competição externa no mercado brasileiro foi mais reticente em apoiar acordos comerciais, dando mais atenção à correção dos fatores domésticos que prejudicam sua competitividade. Recentemente, entretanto, dois fatores têm mudado a posição do setor industrial. Primeiro, as notícias sobre novos acordos de livre comércio entre Estados Unidos e UE, a Parceria Trans-Pacífico² e a Aliança do Pacífico³ aumentaram a percepção de que o isolamento do Brasil pode implicar perdas de competitividade na medida em que os produtos brasileiros pagarão a tarifa aduaneira integralmente enquanto os parceiros preferenciais estarão isentos. Em segundo lugar, destaca-se a constatação de que o Brasil não participa das cadeias globais de valor, nova forma de organização da produção em escala mundial, cuja importância tem aumentado nos últimos 15 anos. Nesse arranjo, as diversas tarefas da atividade produtiva de um bem são distribuídas por vários países de forma a propiciar um produto final com menor custo.

Nesse contexto, o Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI), a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) e a Confederação das Indústrias (CNI) têm divulgado estudos e notas à imprensa com vistas a alertar que, sem deixar de buscar a correção dos fatores domésticos que elevam os custos de produção, a pequena participação do Brasil em acordos comerciais pode estar prejudicando as exportações brasileiras de manufaturados. A FIESP sugere a celebração de acordos comerciais com países de elevado desenvolvimento tecnológico, em especial Estados Unidos, Japão e UE. Em entrevista concedida ao jornal *O Estado de São Paulo* em junho de 2013, o presidente do IEDI afirmou que “precisamos reorientar a política comercial” de forma a “desonerar as matérias primas que estão nas bases da cadeia produtiva”. Portanto, cresce no setor industrial a percepção de que ganhos de competitividade em determinados setores podem ser conquistados por meio de novos acordos comerciais ainda que sejam prejudiciais a outros setores – ou seja, de que não é mais sustentável uma política protecionista em todas as fases do processo produtivo.

Contudo, ao que parece, o governo não cogita mudanças em sua política comercial. Em discurso proferido na formatura de novos diplomatas, em junho de 2013, a presidente Dilma Rousseff afirmou que “os problemas de nosso comércio exterior, complexos, em um mundo dominado pelo crescente protecionismo, só podem resolver-se em um marco multilateral, regional ou global. Acordos bilaterais, sobretudo aqueles entre as economias assimétricas oferecem, muitas vezes, a ilusão de ganhos imediatos, mas terminam por produzir um resultado oposto, enfraquecendo a indústria nacional, a agricultura e o setor de serviços”.

Dessa forma, o governo insiste em manter o nível de proteção vigente em todas as etapas da cadeia produtiva, evitando acordos comerciais que nela interfiram, bem como em intervenções pontuais quando determinado setor esteja ameaçado pelas importações. Um exemplo claro dessa política foi o aumento de 30 pontos percentuais na alíquota do

Negociações Mercosul-UE

- Lançamento em 1999
- Interrupção em 2004
- Relançamento em 2010
- 8 reuniões do Comitê de Negociações Birregionais realizadas desde então (a última em 2012)

Fonte: MDIC

imposto de produtos industrializados (IPI) de carros com conteúdo regional inferior a 65%, que entrou em vigor em setembro de 2011. Junto com o imposto de importação de 35%, essa medida corresponde a uma tarifa aduaneira de 75%, mantendo o nível de proteção à cadeia produtiva de automóveis: torna a produção interna de carros novamente competitiva frente aos carros chineses e evita que as montadoras locais passem a adquirir as autopeças a preços menores no exterior. Para manter essa política, esse nível de proteção deve ser permanente, pois os exportadores de carros chineses estão inseridos na cadeia global de valor, na qual as autopeças e os componentes são comprados de fornecedores, localizados em diversos países, que oferecem menores custos.

Diante da mudança na percepção da indústria, cabe perguntar se uma política comercial que persiga de forma sistemática novos acordos comerciais, principalmente com Estados Unidos e UE, fortalecerá a competitividade dos manufaturados brasileiros no mercado internacional. Nesse sentido, cabe apontar dois problemas à celebração de acordos de livre comércio com Estados Unidos e UE.

O primeiro refere-se à dificuldade de alcançar um comércio equilibrado. As simulações feitas por Kume e Piani⁴ de um acordo de liberalização comercial entre Brasil e Estados Unidos mostram que o aumento das exportações aproximadamente igual ao das importações somente poderá ser alcançado mediante um acordo abrangente, que inclua também a eliminação das barreiras não tarifárias, tais como a cota tarifária em açúcar; medidas fitossanitárias em carne bovina, carne de frango e amendoim; subsídios agrícolas em óleos de soja e de outros vegetais; além de direitos *antidumping* em aço e laminados, silício e ferro silício. Ainda, Kume *et al.*⁵ estimaram o impacto de um acordo de livre comércio Mercosul-UE, com base nas ofertas apresentadas por ambos em setembro de 2004, e concluíram que não seria possível atingir um comércio equilibrado, pois tais ofertas implicariam uma liberalização total em produtos industriais, mas limitada em produtos agropecuários de interesse do Brasil.

O segundo problema é a predominância do comércio interindústria em ambos os acordos. Isso significa que o aumento nas exportações brasileiras estaria concentrado em setores baseados em recursos naturais e intensivos no uso de mão-de-obra não qualificada, ao passo que as importações se concentrarão em setores de tecnologia avançada e intensivos em capital (Tabela 2). Portanto, acordos comerciais com Estados Unidos e UE acentuarão a primarização da pauta de exportação brasileira. Evidentemente, esse resultado não é um problema para aqueles que defendem que as exportações devem se baseadas em vantagens comparativas, independentemente de quais sejam esses setores.

Tabela 2. Setores com maiores ganhos de exportação e importação, por ordem decrescente de valor, decorrentes de acordos comerciais do Brasil com Estados Unidos e UE

Brasil-Estados Unidos		Brasil-UE	
Exportadores	Importadores	Exportadores	Importadores
Açúcar	Máquinas e equipamentos	Etanol	Máquinas e equipamentos
Calçados	Borracha	Carne bovina	Automóveis e autopeças
Suco de laranja	Química	Carne de frango	Química
Siderurgia	Plásticos	Suco de laranja	Plásticos
Vestuário		Madeira	Metalurgia dos não ferrosos
		Calçados	
		Alumínio	
		Automóveis e autopeças	

Fonte: Kume e Piani (2005) e Kume e outros (2004)

Quanto às cadeias globais de valor, é importante lembrar que, apesar do nome, elas estão concentradas regionalmente na Ásia, Europa e América do Norte devido aos custos de comércio e às políticas comerciais. Portanto, acordos comerciais que eliminam tarifas e restrições não tarifárias de forma recíproca favorecem a participação nas cadeias globais de valor, mas podem não ser suficientes para países distantes desses mercados, como no caso do Brasil.

Em resumo, é auspicioso que o setor industrial comece a superar as restrições aos acordos bilaterais e regionais de comércio, pois não é mais possível manter a competitividade internacional de produtos manufaturados defendendo uma proteção indiscriminada a todas as atividades industriais. Tal posição é contrária à política do atual governo, que procura ainda preservar a estrutura industrial vigente e, na medida do possível, "adensar" a cadeia produtiva.

No entanto, novos acordos comerciais não serão suficientes para melhorar o desempenho das exportações de produtos manufaturados se não forem acompanhados de políticas que reduzam os custos de comércio, tais como investimentos em infraestrutura para diminuir os custos de transporte interno e os custos portuários.

-
- ❶ Além dos países que integram o Mercosul, a ALADI inclui Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, México e Peru.
 - ❷ Formada por Austrália, Brunei, Canadá, Chile, Cingapura, Estados Unidos, Japão, Malásia, México, Nova Zelândia, Peru e Vietnã.
 - ❸ Formada por Chile, Colômbia, México e Peru.
 - ❹ Ver: Kume, H.; Piani, G. ALCA: uma estimativa do impacto no comércio bilateral Brasil-Estados Unidos. In: *Revista Economia e Sociedade*, Vol. 14, No. 2, jul./dez. 2005.
 - ❺ Ver: Kume et al. *Acordo de Livre Comércio Mercosul-União Europeia: uma estimativa dos impactos no comércio brasileiro*. Texto para discussão No. 1054. Brasília: IPEA, nov. 2004.



Honório Kume

Professor associado da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ).

CADEIAS DE VALOR

Cadeias globais e políticas por uma maior integração internacional do Brasil

Soraya Saavedra Rosar, Fabrizio Sardelli Panzini

Os autores analisam a (marginal) posição do Brasil nas cadeias globais de valor e apontam caminhos em matéria de política de comércio e investimentos para que o país aumente sua inserção nas cadeias globais e regionais de valor.

O comércio internacional e os investimentos diretos das empresas transnacionais são operações cada vez mais interligadas e orientadas pela lógica de atuação das cadeias globais de valor (CGVs). Como se sabe, as cadeias globais – ou regionais – de valor não constituem um fenômeno novo. A novidade está no ganho de escala e escopo, que implicou maior complexidade nas funções divididas entre as economias, maior dispersão geográfica e aumento na intensidade das trocas de insumos entre os países envolvidos. Segundo o *World Investment Report*¹, mais de 60% do comércio mundial – cerca de US\$ 20 trilhões – concentram-se em bens e serviços intermediários. Outros traços marcantes da organização da produção em CGVs são a importância dos serviços, como insumos, sobre o valor agregado das exportações (55% na média mundial) e as novas oportunidades para o engajamento de pequenas e médias empresas como fornecedoras globais nas cadeias de suprimentos de empresas líderes².

Em termos regionais, as CGVs caracterizam-se pela distribuição de maneira desigual pelo mundo e concentram-se na União Europeia (UE), em países do Sudeste asiático e da América do Norte. A América do Sul e o Sul da Ásia são os dois continentes mais atrasados nesse processo e ostentam os dois menores índices de participação em cadeias de valor, inferior aos da África ou América Central.

É importante ressaltar que fazer parte de CGVs não traz benefícios automáticos às economias. Concentrar-se na execução de tarefas mais intensivas em capital, inovação e conhecimento continua agregando mais valor aos produtos e contribuindo mais para o crescimento econômico e social de um país. Nesse sentido, a questão que se deve colocar é como transformar a inserção em CGVs em ganhos. Para isso, é imprescindível lançar mão de políticas industriais e comerciais adequadas e que sejam baseadas em um diagnóstico consistente da situação e das possibilidades de um país, alinhadas com a lógica de produção em cadeia.

O Brasil e as CGVs

A base de dados conjunta da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e Organização Mundial do Comércio (OMC)³ traz os dois cálculos que compõem o índice de inserção dos países nas CGVs: i) participação dos insumos importados sobre o total das exportações do país (participação “para trás” na cadeia); e ii) parcela de insumos produzidos no país contidos nas exportações de outros países (participação “para frente”). A soma de ambos permite compreender o grau de integração de um país à economia mundial.

O Brasil, com apenas 10% no índice “para trás” e 20% no índice “para frente”, figura entre os últimos da amostra de 40 países selecionados pelo estudo da OCDE/OMC (o terceiro menos internacionalmente integrado), ficando à frente apenas de Argentina e África do Sul. É verdade que o resultado reflete, em parte, o perfil de uma economia abundante em recursos naturais, com maior acesso doméstico a insumos estratégicos para beneficiamento. Porém, o número preocupa quando lido em conjunto com a mudança do perfil das exportações do Brasil na última década, que se concentrou em bens com nível muito baixo de processamento, de menor conteúdo tecnológico e cuja receita em dólares está sujeita a oscilações de preços internacionais.

Acordos bilaterais de comércio notificados à OMC:

32

União Europeia

21

Chile

15

China

14

Estados Unidos

13

México

12

Peru

11

Colômbia

3

Brasil

Fonte: OMC (2012)

Essas informações corroboram as análises de que o Brasil se posiciona à margem do processo de compartilhamento global da produção. Alguns fatores estruturais (como sistema tributário que pune a agregação de valor, gargalos em infraestrutura física e baixa capacidade de inovação) ajudam a explicar essa posição, mas é preciso destacar também aqueles que limitam a conectividade do Brasil à economia internacional, ou seja, alguns aspectos relacionados à agenda de comércio e investimentos.

Em matéria de acesso a mercados, o conjunto de acordos preferenciais de comércio (APC) celebrados pelo Mercado Comum do Sul (Mercosul) permanece limitado, já que cobre apenas desgravações de tarifas⁴ e confere acesso a menos de 10% da corrente global de comércio (por exemplo, Coreia do Sul e México acessam 64% e 61% por meio de suas redes de acordos). Ademais, os novos tratados celebrados por alguns países – principalmente da América do Sul – têm reduzido ou anulado as preferências tarifárias desfrutadas pelo Brasil na região. Sob a perspectiva das barreiras não tarifárias, os novos acordos internacionais de comércio, celebrados ao redor do mundo, abrangem outras cláusulas que não somente a redução de tarifas, compreendendo regras para a harmonização de normas e padrões técnicos.

O sistema de tributação sobre importação de serviços adotado pelo Brasil igualmente ignora a forma de integração de cadeias globais e regionais de valor, com efeitos restritivos sobre a capacidade de desenvolvimento de uma indústria intensiva em conhecimento e com maior capacidade de agregar serviços tecnológicos. Os serviços já representam, em média, 54% do valor agregado da indústria nacional, mas a carga tributária mínima incidente em operação de importação destes é de 41%⁵, mesmo para aqueles serviços que, por sua própria natureza, só podem ser contratados no exterior. Ressalta-se que parte relevante da aquisição desses serviços acontece com o intuito de atender a exportação de bens do país, como os casos de provisão de garantias para aeronaves ou caminhões, produtos de elevado conteúdo tecnológico presentes na pauta brasileira de exportação. Em outras palavras, onerar a importação de serviços aumenta os custos de exportação do país.

A timidez nos investimentos estrangeiros diretos (IED) das empresas do Brasil também contribui para explicar a posição marginal do país nas CGVs. A atividade de IED aproxima as empresas de fornecedores, clientes e centros de pesquisa; gera aumento de produtividade, da propensão a inovar e expande e diversifica as exportações das empresas. Mas o Brasil tem sido retardatário no que diz respeito tanto à adoção de políticas para fomentar o fluxo de saída de investimentos como ao processo de internacionalização em si. Segundo *ranking* elaborado pela Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD, sigla em inglês)⁶, as empresas transnacionais brasileiras representam apenas 3% do total das mais importantes multinacionais do grupo de países em desenvolvimento (mesmo o Brasil sendo a segunda maior economia do grupo), número pouco expressivo e que representa menos da metade das empresas que investem no exterior de países como Índia, Rússia, Cingapura ou mesmo África do Sul.

Políticas para maior integração do Brasil à economia mundial

A intensificação das trocas promovidas pela organização da produção mundial em cadeias globais e regionais de valor trouxe de volta ao debate o tema da inserção brasileira à economia mundial. Participar de CGVs pressupõe previsibilidade das políticas comerciais e redução das restrições às exportações e importações, especialmente de bens e serviços intermediários. A seguir, são apresentados alguns pontos de atenção que podem ampliar a integração internacional do Brasil.

1 Agenda comercial

Atuação regional: o Brasil deve buscar a superação dos obstáculos enfrentados dentro do Mercosul e o alargamento dos acordos comerciais celebrados com os demais países do continente, negociando a inclusão de cláusulas para temas como barreiras técnicas, barreiras sanitárias e fitossanitárias, regras para proteção e promoção dos investimentos bilaterais, facilitação de comércio, compras governamentais e serviços.

Atuação extrarregional: é importante dar prosseguimento às negociações comerciais fora do continente, principalmente àquelas em andamento com a UE. Deve-se coordenar os esforços dentro do Mercosul para garantir uma troca satisfatória de ofertas para ambas as Partes até o fim de 2013, mesmo que para isso tenha que se considerar a possibilidade de do acordo em velocidades diferentes pelos membros do bloco do Cone Sul e a inclusão de cláusulas específicas de salvaguarda.

Facilitação de comércio: agilizar procedimentos aduaneiros, reduzir a incidência de taxas e o volume de documentos envolvidos nas operações de comércio aceleram os despachos e a liberação das mercadorias. Além disso, essas ações podem reduzir as restrições para que empresas de menor porte se consolidem como fornecedoras globais. Nesta área, há espaço tanto para políticas domésticas como para a formatação de acordos-quadro de facilitação de comércio que garantam despacho mais célere de mercadorias no território de países que figuram entre os tradicionais parceiros do Brasil.

Tributação sobre importação de serviços: a importância crescente dos serviços, como insumos, sobre o valor agregado da produção e da exportação de bens do Brasil (54% e 40%, respectivamente) justifica a adoção de medidas que visem a diminuir a carga tributária incidente nas operações de importação de serviços. Há persistentes distorções na forma de cálculo da tributação sobre esse tipo de importação, para as quais se recomenda a alteração de leis e revisão de práticas atualmente seguidas pelo Brasil, com o fim de não incluir alguns tributos na base de cálculo de outros, de aplicar disposições relativas ao "lucro das empresas" presentes em tratados de bitributação assinados pelo Brasil e impedir a incidência do imposto sobre operações financeiras (IOF) sobre essas operações.

2 Facilitação dos investimentos no exterior

Reconhece-se que linhas de financiamento do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) têm avaliação favorável entre algumas grandes empresas, mas ainda é preciso adequá-las a fim de torná-las mais acessíveis às empresas de menor porte e melhorar alguns procedimentos de análise de crédito.

O principal desafio, no entanto, é o anacrônico sistema tributário para a operação das empresas no exterior, que foi desenhado em períodos em que o Brasil era exclusivamente importador de capital. A agenda nessa área é vasta e passa pelo ajuste no regime de tributação da renda no exterior e no sistema de compensação de prejuízos – que gera níveis desproporcionais de tributação. Passa, ainda, pelo equacionamento das incertezas jurídicas que rondam os Acordos de Bitributação e pela celebração de novos acordos dessa natureza com países cuja importância como destino de IED do Brasil é crescente – dentre eles, Estados Unidos, Reino Unido, Uruguai e Alemanha.

Não se pode deixar de citar que as políticas de comércio e investimentos, embora especialmente relevantes para o Brasil, não são as únicas que precisam ser tratadas para que o país se beneficie das CGVs. Desafios estruturais, institucionais ou as políticas de inovação estão entre alguns dos itens importantes da lista.



Soraya Saavedra Rosar
Gerente executiva da Unidade de Negociações Internacionais da Confederação Nacional da Indústria (CNI).



Fabrizio Sardelli Panzini
Especialista da Unidade de Negociações Internacionais da CNI.

① Ver: UNCTAD. *World Investment Report*, 2013. Disponível em: <<http://bit.ly/10VlrVj>>.

② Ver: OCDE. *Interconnected economies: benefiting from global value chains*. OCDE, 2013, p. 13. Disponível em: <<http://bit.ly/182YlPY>>.

③ Disponível em: <<http://bit.ly/12pGDET>>.

④ À exceção do acordo bilateral com o Chile, que contém provisões sobre serviços.

⑤ Dados presentes no estudo da Confederação Nacional da Indústria (CNI), em: <<http://bit.ly/169FvUT>>.

⑥ Ver: <<http://bit.ly/1bVF18Y>>

COMPETITIVIDADE

A hiperativa política comercial e industrial do primeiro biênio Dilma

Pedro da Motta Veiga, Sandra Polónia Rios, Leane Cornet Naidin

Neste artigo, os autores identificam as principais linhas do Plano Brasil Maior e contextualizam essa iniciativa em relação às demais políticas de comércio e investimentos adotadas no período recente.

A presidente Dilma Rousseff enfrentou, no início de seu governo, um contexto bastante conturbado para a formulação e condução da política de comércio exterior. No âmbito internacional, intensificavam-se as discussões no foro do G-20, em busca de maior coordenação para a superação dos graves desequilíbrios macroeconômicos internacionais, e esboçava-se a retomada das negociações para tentar concluir a Rodada Doha da Organização Mundial do Comércio (OMC) ainda em 2011. Apesar do maior movimento nos foros econômicos internacionais, não parecia haver perspectivas de avanços importantes nesses dois foros – hipótese que se confirmaria ao longo do ano.

No âmbito doméstico, o expressivo crescimento das importações, que registraram taxa de variação de 42,2% em 2010, e a perda de participação dos produtos manufaturados no total exportado (39,4% em 2010, contra 55% no início do primeiro governo Lula) geravam crescente pressão do setor industrial por um maior ativismo na política comercial. Demandas por uma maior proteção, seja mediante o aumento de tarifas ou pelo uso mais intensivo de instrumentos de defesa comercial, dominavam o noticiário de comércio no Brasil.

Ao longo de 2011, as demandas por proteção se intensificaram, acompanhando o crescimento das importações. Desde o início do governo Dilma, o foco da política deslocava-se das preocupações com os impactos da crise internacional sobre o financiamento das exportações para atuar como mecanismo de compensação à tendência de apreciação do real e de proteção dos setores que competem com importações no mercado doméstico.

A primeira resposta abrangente de política aos riscos de “desindustrialização” percebidos por analistas influentes e membros do governo consistiu no lançamento do Plano Brasil Maior (PBM), em agosto de 2011. Embora este tenha incluído medidas específicas de política comercial voltadas a reforçar os mecanismos de defesa comercial, tais medidas ocuparam uma posição indiscutivelmente secundária no conjunto de políticas anunciadas naquela ocasião.

Mais do que por meio de mecanismos de proteção contra importações, a discriminação em favor da produção doméstica foi operacionalizada, no PBM, por medidas de estímulo às exportações e aos investimentos e pela adoção de preferências a produtos nacionais nas compras governamentais de bens e serviços. Nessa mesma linha, o PBM intensificou o uso de mecanismos direcionados ao aumento do conteúdo nacional dos produtos industriais, como o condicionamento de concessão de incentivos fiscais e creditícios ao atendimento de determinado grau de conteúdo doméstico. Essa característica tornou-se ainda mais evidente com o anúncio, em setembro de 2011, das medidas de apoio ao setor automobilístico, que dariam origem, em 2012, ao novo regime automotivo.

Com a implementação, no segundo semestre de 2011, de diversas medidas de política anunciadas a partir de 2010, definiam-se os contornos de uma estratégia defensiva, cujo eixo central era a proteção da produção doméstica e o aumento do “conteúdo nacional” dos bens fabricados no Brasil e, em especial, dos novos projetos de investimentos

Plano Brasil Maior

Entre suas dez metas para o período 2010-2014, destacam-se:

- Ampliar o investimento fixo em % do PIB, de 18,4% a 22,4%
- Elevar dispêndio empresarial em P&D em % do PIB de 0,59% a 0,90%
- Diversificar as exportações brasileiras, ampliando a participação do país no comércio internacional de 1,36% a 1,60%

Fonte: MDIC

estrangeiros no país. Nesse contexto, o setor automotriz parecia ser o objeto principal das preocupações das autoridades governamentais na área de comércio exterior. Frente a essa prioridade, compromissos internacionais do Brasil na OMC foram relegados a segundo plano.

O viés protecionista da política comercial, até então acionado essencialmente por meio dos instrumentos de defesa comercial (*antidumping*) foi fortalecido, no início de 2012, com a adoção, pelo Mercado Comum do Sul (Mercosul), de Decisão que autorizou os Estados Partes a elevar temporariamente as alíquotas do imposto de importação de extrazona de cem produtos não constantes da Lista de Exceções à tarifa externa comum (TEC). Preocupações da mesma ordem levaram o governo a pedir a renegociação do Acordo de Complementação Econômica No. 55 (ACE 55), que reduziu a zero as tarifas de importação no comércio de veículos automotores entre Brasil e México.

Em abril de 2012, um novo conjunto de medidas foi anunciado no âmbito do PBM. A expansão dos créditos do Tesouro ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), acompanhada do aumento do componente de subvenção nos programas oficiais, confirmava o papel central atribuído pelo governo ao Banco como agente central de fomento de suas políticas de exportação e investimento.

A isso, somaram-se as iniciativas para a desoneração da folha de pagamentos dos setores mais intensivos em mão-de-obra, o aumento da proteção à produção doméstica – particularmente na forma da elevação de um ponto percentual sobre os encargos de PIS/COFINS cobrados sobre os produtos importados – e o novo regime automotivo. Essas iniciativas foram complementadas por uma miríade de programas desenhados para setores específicos, com incentivos variados, além de medidas já anunciadas em pacotes anteriores, mas ainda não implementadas.

À medida que o ano de 2012 avançava, operava-se interessante deslocamento no diagnóstico governamental acerca das causas das dificuldades enfrentadas pela indústria – a esta altura, patentes no desempenho não apenas exportador, mas também doméstico. Até então, a apreciação cambial parecia ser, na visão dos economistas próximos ao governo, a grande – senão única – responsável pelas dificuldades da indústria. Ao longo de 2012, o governo passou a reconhecer a existência de outros fatores, de natureza estrutural, que contribuiriam para o fraco desempenho da indústria não apenas no mercado externo, mas também – e de forma cada vez mais flagrante – no mercado doméstico.

Ficara claro que as medidas de política industrial e comercial até então adotadas não lograram cumprir o papel a elas atribuído pela estratégia de crescimento baseada no consumo doméstico: garantir que os benefícios daquela expansão não fossem capturados pelas importações, mas sim pela produção doméstica. A consequência foi a volta à agenda do (até então ausente na agenda de políticas públicas) tema da falta de competitividade e da baixa e pouco dinâmica produtividade da indústria.

[as políticas de indústria e comércio] não lograram cumprir o papel a elas atribuído pela estratégia de crescimento baseada no consumo doméstico (...). A consequência foi a volta à agenda da falta de competitividade e da baixa e pouco dinâmica produtividade da indústria.

Mais além das políticas industriais e comerciais, o tema da produtividade e da competitividade industrial ganhava espaço na agenda de política econômica com a percepção dos limites da estratégia de crescimento baseada na expansão do consumo e

Exemplos de produtos cujas tarifas de importação foram elevadas em 2012:

- Batatas
- Serviços de mesa e outros utensílios de mesa e cozinha
- Solas exteriores e saltos de sapatos
- Tijolos
- Pneus

Fonte: MDIC

com a constatação de que os obstáculos ao crescimento se encontram antes do lado da oferta do que da demanda.

A abordagem da agenda de produtividade e competitividade tem-se revelado, no entanto, uma tarefa árdua para o governo Dilma, como fica claro na discussão sobre modelos de concessões de serviços de infraestrutura (portos, rodovias, aeroportos etc.): em todos os temas da agenda do chamado Custo Brasil, há resistências fortes de interesses públicos e privados estabelecidos; e não é por acaso que essa agenda – identificada há quase vinte anos – pouco avançou.

O deslocamento de diagnóstico e de foco das políticas não foi suficiente, no entanto, para promover nenhuma inflexão relevante na esfera da política comercial no que se refere à tendência protecionista. Prova disso foi a elevação, no final de setembro de 2012, das tarifas de importação para 100 produtos. A média das tarifas aplicadas aos 100 produtos incluídos na lista antes da Decisão era de 13,7%. Essa média foi elevada para 23,6% – aumento de cerca de 10 pontos percentuais.

No marco de uma política mobilizada essencialmente por preocupações defensivas, não surpreende que a dimensão negociada de política comercial tenha se mantido em “modo hibernação”. Não houve avanços dignos de nota nas negociações do Mercosul com a União Europeia (UE) e a agenda econômica do Mercosul permaneceu absolutamente travada, ao mesmo tempo em que o Brasil se distanciava do protagonismo exercido nas negociações da OMC até 2008 para assumir postura discreta e compatível com as preocupações defensivas que dominaram a agenda de políticas industriais e comerciais do Brasil a partir de 2010.

Em síntese, nosso balanço “de meio de caminho” do governo Dilma ressalta cinco características das políticas de comércio e de investimentos e produção:

- **a prioridade permanente:** a preocupação central dessas políticas foi, durante todo o período, o desempenho da indústria. A estratégia defensiva explicitada pela política de proteção tarifária e não tarifária, o uso das compras governamentais como instrumento de política e o ativismo do BNDES no apoio aos investimentos e à produção são manifestações dessa clara prioridade de política.
- **o diagnóstico mutante:** o diagnóstico governamental acerca dos fatores responsáveis pelo fraco desempenho e pela baixa competitividade da indústria brasileira evoluiu significativamente, ainda que essa evolução não seja explicitamente admitida pelo governo. No início de seu mandato, o governo Dilma atribuía ao câmbio a origem dos problemas de competitividade da indústria. Desvalorizado o câmbio e não tendo o desempenho da indústria reagido nem no plano doméstico, nem nas exportações, o diagnóstico voltou-se para fatores que, em outra época, eram denominados “Custo Brasil”.
- **a discriminação como método:** essa terceira característica diz respeito ao fato de que os problemas de competitividade da indústria têm sido atacados por meio de mecanismos e instrumentos cujo traço mais nítido é o foco setorial e o decorrente caráter discriminatório (do ponto de vista das relações intersetoriais) dos incentivos e da proteção que materializam a política comercial e de investimentos e produção. Os exemplos mais notáveis aqui incluem o conjunto de incentivos conferidos ao setor automotivo nos últimos dois anos.
- **a despreocupação com os custos:** as seguidas injeções de recursos do Tesouro no BNDES para que este reduza taxas de juros – em muitos casos, já negativas em termos reais – parecem ser vistas como uma sequência de decisões cujos custos para a sociedade seriam irrelevantes. Além disso, como comentado acima, políticas de proteção a setores específicos geram custos elevados para setores usuários dos produtos protegidos e comprometem sua competitividade. Tais custos parecem ser ignorados pelo governo.

- **a desimportância do mundo:** a quinta e última característica do governo Dilma nesta área de política é a irrelevância da dimensão propriamente externa das políticas. Aqui, a novidade – que se explicita a partir do segundo semestre de 2011 – é o crescente distanciamento do Brasil em relação às regras comerciais da OMC: o novo regime automotivo é a principal manifestação dessa tendência, que também aparece em políticas de conteúdo nacional voltadas à atração de investimentos. A desimportância do mundo aparece também nas opções de política industrial: enquanto fica claro o isolamento do Brasil em relação aos movimentos de integração nas cadeias produtivas globais, intensifica-se o recurso a políticas voltadas ao adensamento das cadeias produtivas domésticas.

E o que veremos nos dois anos restantes do governo Dilma em termos de políticas de comércio e de investimentos e produção? Provavelmente mais do mesmo, se tomarmos como base o quadro atual e a ele agregarmos o fato de que o calendário eleitoral atizará a criatividade dos formuladores de política.

No atacado, assistiremos muito provavelmente ao encurtamento do horizonte temporal que serve de referência à formulação de políticas: a busca de resultados imediatos se sobreporá mais e mais a preocupações com os efeitos e impactos não imediatos – entre os quais os custos – das políticas adotadas. No varejo, esforços adicionais focados em setores específicos e pautados pelo diagnóstico implícito de que a competitividade da indústria depende de avanços na agenda do Custo Brasil. Esse quadro, entretanto, será acompanhado das dificuldades de implementação de boa parte dessa agenda, em função dos compromissos e da visão de política do atual governo.

❶ Este artigo é baseado no documento: Políticas comercial e industrial: o hiperativismo do primeiro biênio Dilma. In: Breves CINDES No. 70, abr. 2013. Disponível em: <<http://bit.ly/18HnLE0>>.

Pedro da Motta Veiga

Diretor do Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento (CINDES).

Sandra Polónia Rios

Diretora do CINDES.

Leane Cornet Naidin

Colaboradora do CINDES e coordenadora do Núcleo de Desenvolvimento, Comércio, Finanças e Investimentos do Centro de Pesquisas e Estudos sobre os BRICS (BPC).

Informações úteis

NUPRI promove curso sobre Índia

No segundo semestre de 2013, o Núcleo de Pesquisa em Relações Internacionais da Universidade de São Paulo (NUPRI/USP) promoverá o curso "An Introduction to India", que será ministrado pelo correspondente no exterior do jornal Times of India e mestre em Ciência Política pela Universidade Jawaharlal Nehru, Shobhan Saxena. O curso abordará temas como democracia, política externa e o engajamento da Índia com outras potências emergentes. O programa completo do curso está disponível [aqui](#). O conteúdo será distribuído em 8 aulas, com carga horária total de 40 horas. As aulas ocorrerão sempre aos sábados, das 9h às 13h, no NUPRI, localizado à R. do Anfiteatro, 181 - Colmeia, Favo 7 (Cidade Universitária, São Paulo). O curso tem início em 17 de agosto e estende-se até 19 de outubro. O curso será ministrado em inglês, sem tradução simultânea. Para participar, os interessados devem pagar uma taxa de R\$ 300,00, parcelada em duas vezes. Mais informações podem ser obtidas por telefone (11) 3091-3061 ou e-mail: nupri.cursos@gmail.com.

Universidade de Oxford seleciona pesquisadores de Relações Internacionais

Até 18 de agosto, a Universidade de Oxford está com inscrições abertas para a Cátedra Rio Branco em Relações Internacionais. Promovida em parceria com a Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), a iniciativa tem como objetivo enviar professores, pesquisadores e formuladores de políticas públicas à referida universidade, com vistas a incentivar o desenvolvimento de trabalhos na área temática de "Relações Internacionais e Política Externa Brasileira". A bolsa terá duração de três a doze meses e valor mensal de £ 3.500, além de auxílio instalação e seguro saúde. Além da admissão como membro da Universidade de Oxford, será disponibilizada ao candidato selecionado uma sala de trabalho no Centro Latino-americano ou nas proximidades. Informações adicionais podem ser obtidas pelo e-mail oxford@capes.gov.br. O edital completo pode ser acessado [aqui](#).

Mercosul abre inscrições para Prêmio de Ciência e Tecnologia

Com o tema "Educação para a ciência", a edição de 2013 do Prêmio Mercosul de Ciência e Tecnologia está com inscrições abertas até 19 de agosto. Os candidatos podem inscrever-se na categoria iniciação científica, estudante universitário, jovem pesquisador ou integração. A premiação conta com o apoio da Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (UNESCO, sigla em inglês), do Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação do Brasil (MCTI) e do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq). Acesse mais detalhes [aqui](#).

Universidade de Columbia seleciona bolsista para Cátedra Ruth Cardoso

Em parceria com a Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP), a CAPES e a Comissão Fulbright, a Universidade de Columbia está selecionando bolsistas para a Cátedra Ruth Cardoso. Buscando incentivar professores e pesquisadores brasileiros da área de Ciências Humanas e Sociais a desenvolverem seus trabalhos na Universidade de Columbia, a chamada de propostas prevê a concessão de uma bolsa de US\$ 5 mil para o período 2014/2015, com duração de seis ou doze meses. O selecionado também receberá auxílio instalação de US\$ 2 mil, seguro-saúde e auxílio deslocamento. Os candidatos devem ter concluído o doutorado até 31 de dezembro de 2004, possuir nacionalidade brasileira e credenciamento como docentes e orientadores em programa de pós-graduação reconhecido pela CAPES. Os formulários para inscrição estão disponíveis em www.fulbright.org.br. O recebimento de candidaturas será aceito até 31 de agosto de 2013. O edital completo da chamada está disponível em: www.fapesp.br/7907.

Prêmio Santander Universidades abre inscrições

A 9ª edição dos Prêmios Santander Universidades está com inscrições abertas até 17 de setembro. São quatro categorias: Prêmio Santander Ciência e Inovação, Prêmio Santander Empreendedorismo, Prêmio Santander Universidade Solidária e Prêmio Guia do Estudante. Em cada uma das três primeiras categorias, o prêmio corresponde a R\$ 100 mil; e na categoria Prêmio Guia do Estudante, o vencedor receberá um troféu, menção nas principais revistas da Editora Abril e um curso on-line de empreendedorismo, certificado pelo Babson College (Estados Unidos). No total, serão distribuídos R\$ 2 milhões em prêmios. Para mais informações sobre os requisitos para inscrição em cada categoria, clique [aqui](#).

BRASA abre chamada para trabalhos

A 12ª edição do Congresso Internacional da Associação de Estudos Brasileiros (BRASA, sigla em inglês) está com chamada de trabalhos aberta até 15 de outubro. O Congresso, organizado em parceria com o Instituto do Brasil na King's College e com o Instituto Lemann de Estudos Brasileiros da Universidade de Illinois, ocorrerá em agosto de 2014, em Londres. Os interessados devem ser membros da BRASA e somente poderão apresentar um resumo de trabalho, com, no máximo, 300 palavras. Para propostas de painéis completos, sugere-se que estes sejam compostos de quatro ou cinco *papers*. Para mais informações, clique [aqui](#).

Publicações



Exigências de conteúdo local e a indústria de energia renovável – uma combinação adequada?

ICTSD – junho 2013

As exigências de conteúdo local podem contribuir para uma política energética mais sustentável e efetiva? Embora sejam proibidas pelas regras de comércio global, as exigências de conteúdo local estão sendo amplamente utilizadas. Jan-Christoph Kuntze e Tom Moerenhout, autores deste artigo, sugerem que essa tendência se deve mais a razões políticas que econômicas. O exame dessas exigências em duas políticas energéticas nacionais possibilita uma melhor compreensão dos objetivos das presentes políticas, auxiliando atores decisórios a entender variáveis econômicas centrais para o desenvolvimento de políticas energéticas sustentáveis e efetivas.

Acesse o artigo [aqui](#).

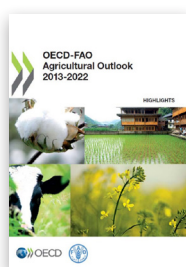


Objetivos de desenvolvimento internacional 'Pós-2015': quem quer o quê e por quê

IIED – junho 2013

O ano de 2015 será um divisor de águas para o desenvolvimento internacional diante da extensão, revisão ou substituição dos Objetivos de Desenvolvimento do Milênio (ODMs). Com menos de 1.000 dias até a expiração dos ODMs, o diálogo entre governo e sociedade civil está ganhando força. A desigualdade é uma questão para os objetivos globais de desenvolvimento? A agenda "pós-2015" será capaz de simultaneamente apoiar ações que promovam a redução da pobreza, a preservação ambiental e o crescimento econômico? Como as próximas metas podem reproduzir a simplicidade dos ODMs e ainda serem mais flexíveis às questões nacionais e emergentes? Este artigo, produzido por Emily Benson e publicado pelo IIED, identifica alguns dos atores desse debate, suas proposições e algumas das falhas que encontraram.

Acesse o estudo [aqui](#).



Perspectiva agrícola 2013-2022

OCDE e FAO – julho 2013

Elaborado conjuntamente pela Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e a Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO, sigla em inglês), o *Relatório de Perspectiva Agrícola* traça um panorama dos próximos 10 anos do setor. O estudo dedica especial atenção à China, por ser o país com maior capacidade para influenciar o mercado mundial, dado seu enorme contingente populacional, alto crescimento de renda e rápida expansão do setor agrícola.

Acesse o estudo [aqui](#).

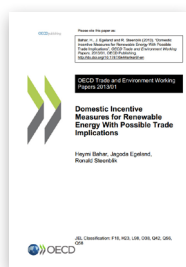


Relatório anual do tratado de cooperação em patentes 2013

OMPI – junho 2013

Publicado pela Organização Mundial de Propriedade Intelectual (OMPI), o Relatório Anual do Tratado de Cooperação em Patentes (PCT, sigla em inglês) traz dados estatísticos sobre os pedidos de depósito de patente das diversas Partes signatárias do PCT. Os dados são classificados e compilados a fim de que deles se possam extrair conclusões que permitam orientar as políticas de pesquisa e desenvolvimento. O Relatório de 2013 revela um aumento de 6,6% nos pedidos de patente via PCT, mantendo-se os Estados Unidos como o maior requerente. Ainda, o estudo mostra que o setor de maquinário eletrônico superou o de comunicação digital e agora figura como o setor com o maior número de solicitações de depósito de patentes.

Acesse o relatório [aqui](#).

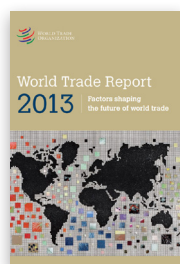


Medidas domésticas de incentivo às energias renováveis com possíveis implicações comerciais

OCDE – junho 2013

As tecnologias de energia renovável têm se desenvolvido globalmente. O crescimento nos investimentos internacionais e no comércio de bens e serviços relacionados ao setor de energias renováveis tem sido rápido, mas igualmente permeado de controvérsias. Disputas já foram submetidas à Organização Mundial do Comércio (OMC), e medidas compensatórias e *antidumping* já foram impostas como resposta a políticas de caráter alegadamente distorcivo. A partir desse pano de fundo, o artigo analisa os inúmeros incentivos domésticos utilizados pelos governos para promover as energias renováveis, com foco naqueles potencialmente causadores de efeitos sobre o comércio, sejam incentivos positivos ou negativos.

Acesse o artigo [aqui](#).

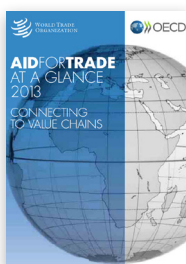


Relatório de comércio mundial

OMC – julho 2013

O *Relatório de Comércio Mundial* é uma publicação anual da OMC que objetiva aprofundar a compreensão sobre as tendências associadas ao comércio, às políticas comerciais e ao sistema multilateral de comércio. O relatório de 2013 foi dividido em duas partes, sendo a primeira dedicada a um breve sumário da situação do comércio internacional em 2012 e a segunda focada nos fatores sociais, econômicos e políticos que influenciarão o comércio global nos próximos anos.

Acesse o relatório [aqui](#).

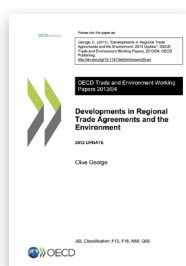


Auxílio para o comércio – conectando a cadeias globais de valor

OMC e OCDE – julho 2013

O relatório avalia os avanços, desafios e ineficiências da iniciativa de Auxílio para o Comércio implementada pela OMC desde 2005 com a finalidade de possibilitar que empresas em países em desenvolvimento possam se conectar às cadeias globais de valor e avançar na produção de bens de maior valor agregado. Os dados disponibilizados no relatório servem de substrato para o desenvolvimento de novos programas, políticas e práticas relacionadas à iniciativa.

Acesse o relatório [aqui](#).



Progressos nos acordos regionais de comércio e o meio ambiente

OCDE – julho 2013

Em sua sexta edição, o relatório produzido pelo Grupo de Trabalho em Comércio e Meio Ambiente da OCDE pretende atualizar o leitor quanto aos recentes desenvolvimentos nos Acordos Regionais de Comércio com foco nas implicações ambientais decorrentes de sua implementação e na experiência de avaliação, mitigação e monitoramento de seus impactos ambientais.

Acesse o relatório [aqui](#).



Reduzindo as perdas e o desperdício de alimentos

World Resources Institute e PNUMA – junho 2013

Aproximadamente 24% das calorias atualmente produzidas para consumo humano são perdidas ou desperdiçadas. Esse artigo examina as implicações dessa perda, identifica diversas abordagens para reduzi-la e expõe cinco recomendações para viabilizar a operacionalização dessa redução. O artigo integra a segunda parte da série *Relatório de Recursos Mundiais 2013-2014: criando um futuro de nutrição sustentável*.

Acesse o artigo [aqui](#).

EXPLORE O MUNDO DO COMÉRCIO E DO DESENVOLVIMENTO
SUSTENTÁVEL POR MEIO DA REDE BRIDGES DO ICTSD

PUENTES

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável
Enfoque na América Latina e no Caribe - Publicação em espanhol
www.ictsd.org/news/puentes

BIORES

Informações e análises sobre comércio e meio ambiente
Enfoque internacional - Publicação em inglês
www.ictsd.org/news/biores

BRIDGES

Informações sobre comércio sob a perspectiva do desenvolvimento sustentável
Enfoque internacional - Publicação em inglês
www.ictsd.org/news/bridges

桥

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável
Enfoque internacional - Publicação em chinês
www.ictsd.org/news/qiao

МОСТЫ

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável
Enfoque nos países da CEI - Publicação em russo
www.ictsd.org/news/bridgesrussian

BRIDGES AFRICA

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável
Enfoque na África - Publicação em inglês
www.ictsd.org/news/bridges-africa

PASSERELLES

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável
Enfoque nos países francófonos da África - Publicação em francês
www.ictsd.org/news/passerelles



International Centre for Trade and Sustainable Development

Chemin de Balexert 7-9
1219 Geneva, Switzerland
+41-22-917-8492
www.ictsd.org

A produção de PONTES tem sido possível
graças ao apoio generoso da:

SDC - Agência Suíça para o Desenvolvimento e a Cooperação

O PONTES também beneficia de
contribuições de especialistas na área
de comércio e desenvolvimento sustentável
na forma de artigos.

O PONTES recebe propostas de publicidade
ou de patrocínio que contribuam para a
redução de seus custos de publicação e que
ampliarem o acesso aos seus leitores.
A aceitação de tais propostas fica a critério
dos editores.

As opiniões expressadas nos artigos
publicados no PONTES são exclusivamente
dos autores e não refletem necessariamente
as opiniões do ICTSD.

Trechos de PONTES podem ser usados em
outras publicações se forem citados de forma
apropriada.

Preço: €10.00
ISSN 1996-919

