

BRIDGES NETWORK

# PONTES

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável

VOLUME 11, NÚMERO 2 - ABRIL 2015



## Competitividade: fôlego extra para o Brasil?

### COMPETITIVIDADE

Competitividade na América Latina e as escolhas equivocadas do Brasil

### SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS

A exclusão do Brasil do SGP europeu e seus impactos sobre a fruticultura de exportação

### PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

A aliança entre multilatinas e PMEs: motor da competitividade na América Latina



International Centre for Trade  
and Sustainable Development

# PONTES

VOLUME 11, NÚMERO 2 - ABRIL 2015

## 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

Fernando Marques

### 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](mailto: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 na América Latina e as escolhas equivocadas do Brasil**

*Welber Barral, Renata Amaral, Verônica Prates*

## TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

- 8 **A política comercial brasileira e o Acordo de Tecnologia da Informação**

*Honório Kume*

## SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS

- 13 **A exclusão do Brasil do SGP europeu e seus impactos sobre a fruticultura de exportação**

*Moacyr Saraiva Fernandes*

## CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

- 17 **Cadeias globais de valor: a nova realidade do comércio internacional**

*Sherry M. Stephenson*

## PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

- 22 **A aliança entre multilatinas e PMEs: motor da competitividade na América Latina**

*Claudia Uribe*

- 25 **Informações úteis**

- 26 **Publicações**

## Para onde vamos?



*O pessimismo tomou conta do Brasil. Vivemos tempos de descontentamento – e talvez a melhor expressão disso sejam as inúmeras dúvidas evocadas no contexto atual. Teremos perdido o trem que nos levaria ao futuro? Ou, quem sabe: quando a pujança econômica descrita pelos governantes se desvaneceu? Que alternativas de políticas públicas seriam capazes de reverter o atual quadro? Nos próximos meses, milhões de brasileiros indagarão sobre os motivos dos problemas enfrentados pelo país – e decisões econômicas inspiradas em tais questionamentos serão tomadas.*

*Na seara comercial, é provável que, entre os vários diagnósticos sobre o cenário atual, a enxurrada de más notícias recebidas pela presidente Dilma Rousseff será repetida à exaustão. Neste caso, porém, estaremos diante de um exercício incompleto. No longo prazo, mais importante do que identificar o ponto em que tropeçamos na esteira do desenvolvimento é entender quais são as características da conjuntura em que o Brasil está inserido e comparar o repertório de políticas articulado para o país com aquele de outras sociedades.*

*De fato, discutir cada uma das consequências é necessário, mas insuficiente. O número atual do Pontes oferece a você, prezado(a) leitor(a), textos que nos permitem refletir sobre algumas das causas da crise econômica por que passa o país, com foco nas políticas comerciais adotadas. Mais especificamente: fomos capazes de promover uma política comercial que impulsionasse o crescimento econômico prometido pelo governo? De que maneira a iniciativa privada do país tem se integrado com empresas baseadas em outros Estados? Finalmente, estamos preparados para lidar com os desafios derivados da (suposta) projeção fortalecida do país durante os anos mais prósperos da administração encabeçada pelo Partido dos Trabalhadores?*

*Haverá mesmo quem considere exagerado o tom pessimista do presente editorial. As diversas perguntas enumeradas acima, nesse sentido, podem ser encaradas como provocações para um debate. Reconhecendo a heterogeneidade de visões sobre o tema, queremos oferecer a você, prezado(a) leitor(a), a oportunidade de dizer o que pensa. Caso queira comentar as notícias publicadas no [site do Pontes](#), ou escrever-nos um [e-mail](#), sinta-se à vontade. Sugestões de temas para nossos números são bem-vindas, assim como críticas e comentários baseados em artigos já publicados.*

*Esperamos que aprecie a leitura.*

A Equipe Pontes

## COMPETITIVIDADE

# Competitividade na América Latina e as escolhas equivocadas do Brasil

Welber Barral, Renata Amaral, Verônica Prates

*Por meio de uma análise sobre a participação do Brasil nas cadeias globais de valor, o ritmo de suas exportações e seu engajamento em negociações internacionais, os autores avaliam o quadro atual de inserção do país no comércio internacional.*

**A**tualmente, falar da competitividade internacional da América Latina e, sobretudo, do Brasil, envolve trilhar caminhos em terrenos movediços. Este artigo propõe uma análise comparada entre a competitividade brasileira no mercado internacional face às economias de seus parceiros comerciais na América Latina. Dentre diversas abordagens possíveis sobre competitividade internacional, os autores optaram por trabalhar com três eixos combinados: a inserção nas cadeias globais de valor, o ritmo das exportações e a participação em negociações internacionais.

Não se pretende fazer uma análise econométrica do tema nem exaurir o assunto, mas contribuir com alguns dados e pontos de vista relevantes para o debate sobre os rumos da competitividade internacional da região, com ênfase no Brasil.

## **Movimentos do comércio internacional competitivo: onde está o Brasil?**

Desde a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), em 1995, a evolução sistemática das cadeias globais de valor (CGVs) <sup>1</sup> tem chamado a atenção de especialistas tanto pela escala que vem ganhando nos últimos anos quanto pela progressiva complexidade dos eventos contemplados nessas cadeias.

A evolução das CGVs reflete a fragmentação internacional da produção e propõe reflexões quanto às políticas econômicas e comerciais adotadas pelos Estados nacionais, uma vez que afetam diretamente o desempenho econômico e o ganho/a perda de benefícios derivados da participação ou não nas CGVs.

Entre os benefícios da participação dos países em CGVs, são comumente apontados: i) ampliação das taxas de crescimento econômico; ii) aumento da inovação e produtividade das empresas; iii) atração de investimentos estrangeiros; iv) aprendizado em processos, governança e formação de competências; v) modernização e sofisticação da matriz industrial e funcional; e vi) aumento do comércio de bens e serviços.

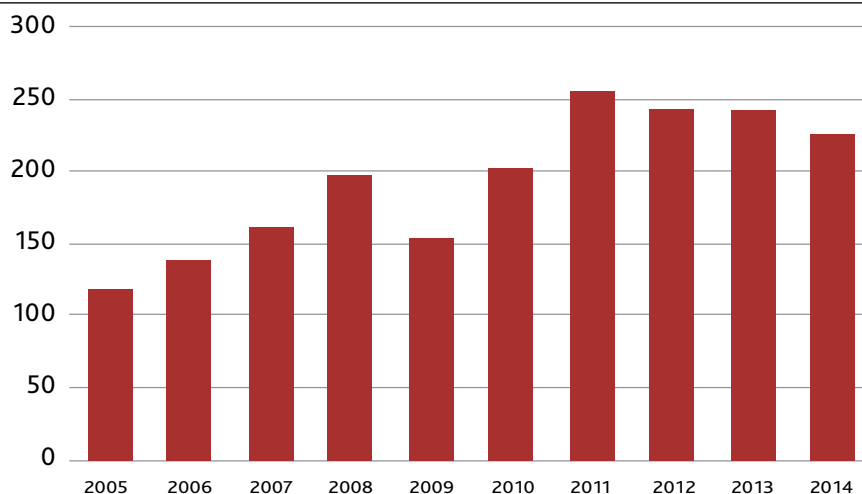
Como se tem discutido frequentemente em artigos acadêmicos, o Brasil está à margem dos movimentos mais sofisticados do comércio internacional e tem sido mais espectador que protagonista nas trocas comerciais internacionais e no compartilhamento global produzidos pelas CGVs na América Latina e no mundo. Segundo a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) <sup>2</sup>, hoje o Brasil tem um índice de inserção nas cadeias globais de 33%. Num ranking com 53 países, o país ocupa a antepenúltima posição, atrás de Argentina e África do Sul.

Ademais, países que costumam ser comparados com o Brasil em tamanho, tipo de economia ou grau de desenvolvimento, como Estados Unidos, Austrália e México, estão comparativamente mais integrados, com índices entre 40% e 60%.

Não é difícil entender a dificuldade brasileira em se inserir nas cadeias globais. Com efeito, gargalos em infraestrutura, um sistema tributário complexo, uma burocracia excessiva e baixos incentivos à inovação, aliados à ausência de uma política comercial efetiva, mantêm o Brasil isolado da evolução dos principais movimentos e negociações comerciais internacionais.

O resultado recente da balança comercial reflete a falta de competitividade da nossa economia, que viveu um período de tranquilidade entre 2004 e 2011 (ver Gráfico 1) com a alta no preço das *commodities* e a grande entrada de capital, que financiaram um enorme aumento da demanda interna, e que agora expõem a fragilidade da economia brasileira. Como enfatizou Edmar Bacha, em artigo publicado em 2014, o período de bonança “foi gerado por uma explosão dos preços das *commodities* que exportamos e por um extraordinário influxo de capitais estrangeiros”<sup>3</sup>.

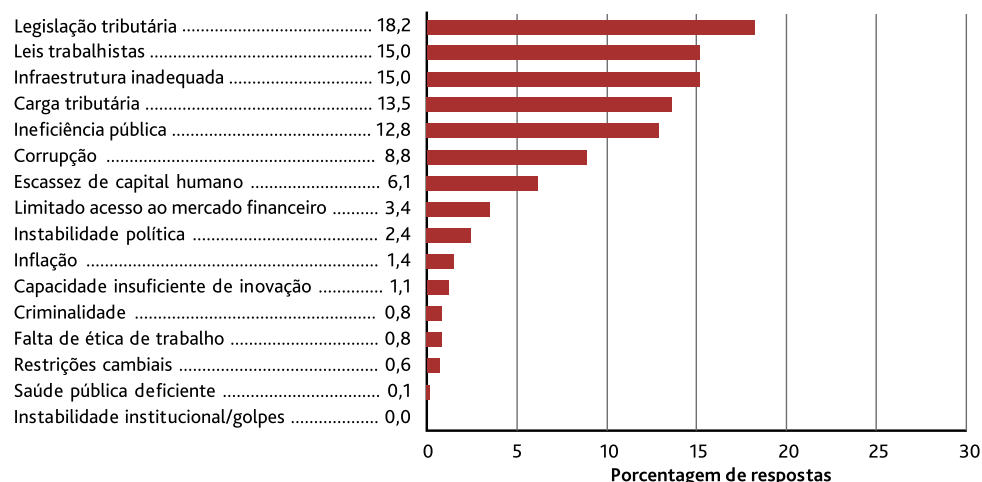
**Gráfico 1. Exportações do Brasil (em R\$ bilhões)**



Fonte: Aliceweb/MDIC

Dados de instituições internacionais, como o *Global Competitiveness Index*, publicado pelo Fórum Econômico Mundial em 2015, rebaixaram o Brasil em uma posição no ranking mundial, de 56º para 57º (em um total de 144 posições). As principais fraquezas apontadas pela instituição foram: infraestrutura nacional, eficiência das instituições públicas e corrupção (ver Gráfico 2). Ainda, para o biênio 2014-2015, o Fórum apontou que o desempenho macroeconômico fraco do país, as restrições ao financiamento e o crédito podem constituir entraves para o desenvolvimento brasileiro. O fraco sistema educacional, ranqueado em 126º entre todos os países, também foi apontado como um problema por não conseguir capacitar os trabalhadores da forma necessária ao mercado de trabalho<sup>4</sup>.

**Gráfico 2. Fatores problemáticos para a realização de negócios**



Ademais, conforme os dados mais recentes do *Logistics Performance Index (LPI)*<sup>5</sup> – índice criado pelo Banco Mundial para analisar o desempenho dos países em relação à logística –, o Brasil, se comparado a outros países da América Latina, aparece atrás de Chile, México e Argentina (ver Tabela 1).

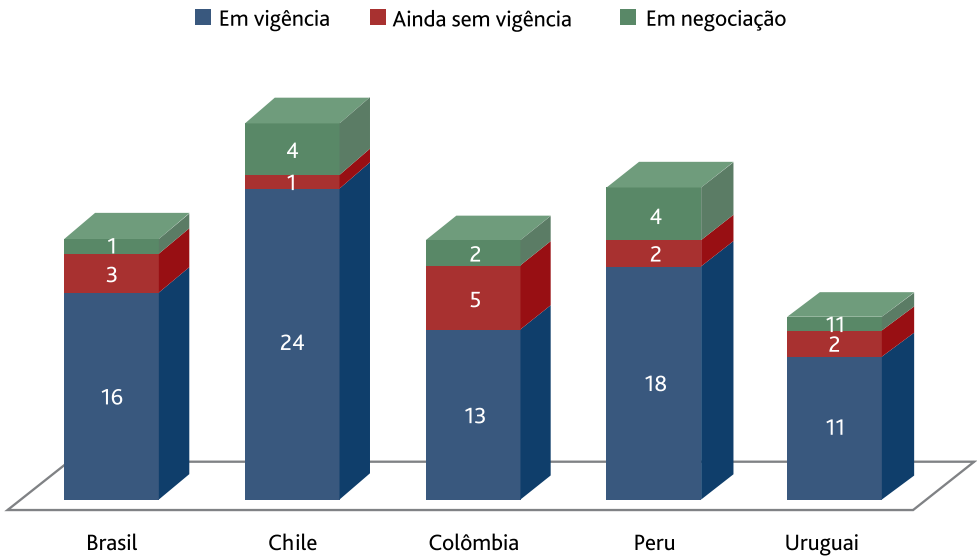
Tabela 1: Índice de desempenho logístico

LPI - Banco Mundial		
País	Classificação	Nota (0-5)
Alemanha	1º	4,12
Holanda	2º	4,05
Bélgica	3º	4,04
Chile	42º	3,26
México	50º	3,13
Argentina	60º	2,99
Brasil	65º	2,94
Haiti	144º	2,27
Cuba	152º	2,18
Somália	160º	1,77

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados de UN Comtrade.

Em um segundo ponto diferenciador, os vizinhos latino-americanos têm empreendido esforços na construção de mais acordos comerciais relevantes. Nesse sentido, o Gráfico 3 mostra a movimentação de Brasil, Chile, Colômbia, Peru e Uruguai nessa seara conforme os dados oficiais atualmente disponíveis.

Gráfico 3. Acordos comerciais por país



Fonte: Dados compilados da SECEX/MDIC; Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Chile); Ministerio del Comercio (Colômbia); Ministerio del Comercio Exterior (Perú); e Cámara de Industrias del Uruguay.

A falta de empenho brasileiro em formar novas alianças comerciais é tema recorrente em debates, artigos e estudos acadêmicos. Ainda que a América Latina, se comparada com a Ásia e Europa, não seja um centro dinâmico de integração produtiva, o Brasil apresenta resultados muito aquém do potencial do país.

É bem verdade que, entre os problemas que inibem o crescimento da competitividade da América Latina, existem sérios problemas de transporte e logística que, como calcula o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), fazem com que o bloco atraia 20% a menos de investimentos<sup>6</sup>.

Ainda que a América Latina como um todo venha participando há décadas de redes internacionais de produção, a participação do bloco limitou-se ao fornecimento de matérias-primas e insumos básicos. A região não tira proveito do crescimento quantitativo e qualitativo da fragmentação da produção internacional e mantém uma limitada pauta exportadora.

Não obstante, diferentemente do Brasil, vários países latino-americanos, a exemplo de México e Chile, além de estarem engajados em negociações internacionais relevantes, têm empreendido processos de sofisticação de suas matrizes industriais, de saneamento de suas deficiências e de oferta de condições atrativas a investidores estrangeiros.

### Considerações finais

Segundo o Plano de Governo lançado em 2014, o Brasil dará prioridade à América do Sul, América Latina e Caribe e estará empenhado em fortalecer o Mercado Comum do Sul (Mercosul), a União de Nações Sul-americanas (UNASUL) e a Comunidade dos Países da América Latina e Caribe (CELAC). Ainda segundo o Plano, o Brasil buscará, antes de tudo, a integração da região, por meio do fomento do comércio e da integração produtiva.

Se assim for, tudo indica que poucas mudanças ocorrerão para as negociações internacionais e o incremento do comércio internacional brasileiro. A não-abertura para novos acordos ou para a inserção qualitativa do país nas CGVs manterá o Brasil como espectador no cenário multilateral. Um perfil mais agressivo nas negociações internacionais (envolvendo também acordos sanitários, de investimentos e de bitributação) permitiria que o país evitasse perder oportunidades de investimento, oportunidades de aprendizado e de crescimento. Afora isso, permanecerá apenas a expectativa de que aconteça um novo milagre no preço das *commodities*.

❶ Sinteticamente, as CGVs dizem respeito à gama completa de atividades das empresas, desde a concepção de um produto até seu uso pelo consumidor final. Incluem, assim, atividades de design, produção, marketing, distribuição e suporte ao consumidor final.

❷ Disponível em: <<http://bit.ly/1EsLuC1>>.

❸ Ver: Bacha, Edmar. Integrar para crescer: o Brasil na economia mundial. In: *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, vol. 28, n. 118, jan-mar. 2014, pp. 4-13.

❹ Disponível em: <<http://bit.ly/1B2vPaC>>.

❺ O índice considera seis indicadores: i) eficiência no processo de desembarço pelas agências de controle fronteiriço; ii) qualidade da infraestrutura de transporte de mercadorias; iii) facilidade para realizar embarques com preços competitivos; iv) qualidade do serviço logístico; v) habilidade para controlar e rastrear remessas de bens; e vi) pontualidade para alcançar o destino dentro do prazo esperado.

❻ Disponível em: <<http://bit.ly/1Cv7bol>>.

---

#### Welber Barral

Doutor em Direito Internacional pela USP e consultor sênior em comércio internacional da BMJ.

---

#### Renata Amaral

Doutora em Direito Internacional pela Maastricht University e pela UFSC e consultora em comércio internacional da BMJ.

---

#### Verônica Prates

Graduada na London School of Economics e consultora em relações governamentais da BMJ.



## TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

# A política comercial brasileira e o Acordo de Tecnologia da Informação

---

Honório Kume

*Este artigo analisa as características dos países signatários e não signatários do ATI, com o objetivo de refletir sobre a política comercial brasileira para bens de tecnologia da informação e sugerir políticas alternativas para o Brasil nessa seara.*

○ Acordo de Tecnologia da Informação (ATI), assinado inicialmente por 29 países em 1996, eliminou as tarifas aduaneiras de computadores e acessórios, semicondutores e equipamentos para sua fabricação, aparelhos de telecomunicação, aparelhos e instrumentos de medida, partes e componentes, com o objetivo de aumentar o comércio e a difusão desses bens.

Os produtos contemplados no ATI apresentam três características específicas que os diferenciam dos demais bens: primeiro, são utilizados por todos os setores da economia; segundo, o progresso técnico é acentuado e rápido; e terceiro, seu uso propicia a criação de novos produtos<sup>1</sup>. Assim, esses bens têm fortes implicações sobre a competitividade da economia. Para ilustrar essa afirmação, considere que a eliminação das restrições às importações de computadores, ao reduzir o preço interno, estimula o uso mais intensivo desse bem no setor de serviços, eleva a sua produtividade e diminui os custos e os preços dessa atividade. Com isso, os demais setores que utilizam serviços no processo produtivo se tornam mais lucrativos. Esse resultado seria equivalente ao de uma desvalorização real da taxa de câmbio.

As exportações mundiais dos bens de tecnologia da informação aumentaram de US\$ 548 bilhões em 1996 para US\$ 1.406 bilhões em 2010<sup>2</sup>, e a participação dos atuais países signatários do ATI passou de 90% para 98% nesse período. Algo similar ocorreu com as importações. Portanto, o comércio desses bens é praticamente dominado pelos países membros do ATI.

Aqui, merece destaque a mudança na participação dos principais países exportadores nesse mercado. Em 1996, 66,7% das exportações eram efetuadas por Estados Unidos, Japão e União Europeia (UE), enquanto, em 2010, essa parcela caiu para 32,9%. Esse quadro resulta, em grande medida, do aumento da participação dos países asiáticos nessas exportações (principalmente da China, cuja participação alcançou 27,5%), favorecidos pela formação de cadeias regionais de valor.

Pelo princípio da nação mais favorecida, as tarifas nulas nos países membros do ATI beneficiam também as exportações de todos os países da Organização Mundial do Comércio (OMC). Porém, os que não participam do Acordo impõem custos mais elevados nas importações desses bens. No entanto, os países podem reduzir esse ônus por meio de medidas unilaterais de redução tarifária ou, mais usualmente, por meio de acordos bilaterais ou regionais de liberalização comercial com os principais países exportadores, trocando a redução das tarifas desses bens por maior acesso a mercado dos bens de seu interesse.

Atualmente, entre os 159 membros da OMC, 78 participam do ATI, o que corresponde a 90% do produto interno bruto (PIB) total dos sócios da OMC (2012). Ainda, a possibilidade de ampliar a lista de produtos beneficiados está em avaliação.

O Brasil sequer cogita a possibilidade de se tornar membro do ATI e tem renovado medidas restritivas à importação de bens de tecnologia da informação. Em 2014, o governo sancionou a prorrogação da lei, vigente desde 1991, que concede reduções do Imposto



sobre Produtos Industrializados (IPI) para os bens de tecnologia da informação fabricados localmente até 2029, como parte do acordo que estendeu os benefícios tributários vigentes na Zona Franca de Manaus.

Diante desse quadro, este artigo analisa as características dos países signatários e não signatários do ATI, com o objetivo de refletir sobre a política comercial brasileira, comparativamente a outros países. À luz desse quadro, são delineadas algumas linhas alternativas de política comercial.

#### **Uma análise interna e externa ao ATI**

A participação dos países no ATI, por grupo de faixa de renda *per capita*, segundo a classificação adotada pelo Banco Mundial, é bastante desigual. Na classe de renda alta, 87% dos países são signatários do ATI; em renda média-superior, 59,2%; em renda média-inferior 36,8%; e na categoria renda baixa, 2,5% (ver Tabela 1).

**Tabela 1 - Membros da OMC e do ATI e percentual dos países signatários do ATI na OMC, por categoria de renda *per capita***

Renda per capita	Nº de membros da OMC	Nº de signatários do ATI	Participação ATI/OMC (%)
Alta (maior que US\$ 12.745)	54	47	87,0
Média-superior (US\$ 4.126-US\$ 12.745)	27	16	59,2
Média-inferior (US\$ 1.046-US\$ 4.125)	38	14	36,8
Baixa (menor que US\$ 1.045)	40	1	2,5
Total	159	78	49,0

Fonte: Elaboração própria com base em dados da OMC e na classificação de países com base na renda per capita de 2013, adotada pelo Banco Mundial.

Com o objetivo de caracterizar as diferenças, por faixa de renda *per capita*, entre os países signatários e não signatários do ATI, a Tabela 2 apresenta alguns indicadores do porte da economia (área, população e PIB), o grau de abertura comercial (participação das exportações e importações no PIB) e o grau de industrialização (parcela do valor adicionado da manufatura sobre o PIB). De maneira geral, os membros do ATI são economias relativamente maiores<sup>3</sup>, mais abertas ao comércio internacional e com maior grau de industrialização.

Para identificar os países signatários e não signatários do ATI, a Tabela 3 lista os países da OMC classificados por faixa de renda *per capita*.

Como mostra a Tabela 3, apenas sete dos países de renda alta não participam do ATI. Embora não seja signatário, o Chile permite o acesso livre à importação desses produtos por meio de acordos comerciais com os principais países exportadores. De modo similar, o Uruguai, que também não é membro do ATI, aplica uma tarifa nula como exceção à tarifa externa comum do Mercado Comum do Sul (Mercosul).

Entre os países com renda média-superior que não participam do ATI, as principais economias são África do Sul, Argentina, Brasil, México e Venezuela. O México adotou uma liberalização unilateral dos produtos de tecnologia da informação por meio do programa ATI-plus (que inclui produtos adicionais aos do ATI) e assinou acordos comerciais com os principais países exportadores, à exceção da China. A Argentina, ao contrário, após manter tarifas nulas para esses bens desde 2001, adotou a tarifa externa comum do Mercosul de 14% e 16% em 2012 para os bens produzidos internamente. É provável que essa medida seja temporária e busque preservar o emprego doméstico em um contexto recessivo, sem que o país tenha a pretensão de se tornar um produtor competitivo desses bens. A África do Sul aplica uma tarifa mediana de 0% e a Venezuela de 5%, enquanto Argentina e Brasil aplicam uma tarifa mediana de 14%<sup>4</sup>.

**Tabela 2 – Indicadores medianos dos membros da OMC, signatários e não signatários do ATI, distribuídos por faixa de renda per capita**

Renda per capita	Membro ATI	Nº países	Área (mil km <sup>2</sup> )	População (milhões)	PIB (US\$ bilhões)	Comércio/PIB (%)	Valor adicionado manufatura/PIB (%)
Alta	Sim	47	77,2	8,1	262,6	72,7	13,2
	Não	7	5,1	0,4	17,0	52,2	11,2
	Total	54	65,8	5,5	252,7	67,0	12,8
Média-superior	Sim	16	99,5	10,2	93,6	69,5	17,7
	Não	22	130,9	2,1	13,8	63,6	11,8
	Total	38	107,5	5,7	41,6	67,5	14,6
Média-inferior	Sim	14	245,0	24,2	73,1	66,3	18,3
	Não	26	239,6	6,8	13,9	67,8	7,9
	Total	40	239,6	7,7	21,2	67,0	13,4
Baixa	Sim	1	140,0	8,2	7,6	68,4	11,0
	Não	26	222,8	15,2	10,1	50,3	8,5
	Total	27	199,8	15,1	9,9	50,4	8,9
Total geral		159	135,1	8,9	31,5	64,6	12,8

Fonte: Elaboração própria, com base em dados do World Development Indicators, do Banco Mundial. Nos indicadores de abertura comercial e participação do valor adicionado da manufatura no PIB, há informações apenas para 156 e 145 países, respectivamente.

**Tabela 3 – Membros da OMC, signatários e não signatários do ATI, segundo classes de renda per capita**

Renda per capita	Membro do ATI	Não membro do ATI
Alta	Alemanha, Arábia Saudita, Austrália, Áustria, Bahrain, Bélgica, Canadá, Catar, Chipre, Cingapura, Coreia do Sul, Croácia, Dinamarca, Emirados Árabes Unidos, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Estados Unidos, Estônia, Finlândia, França, Grécia, Holanda, Hong Kong, Irlanda, Islândia, Israel, Itália, Japão, Kuwait, Letônia, Liechtenstein, Lituânia, Luxemburgo, Macau, Malta, Noruega, Nova Zelândia, Polônia, Portugal, Omã, Reino Unido, República Tcheca, Rússia, Suécia, Suíça e Taiwan	Antígua e Barbuda, Barbados, Brunei, Chile, São Cristóvão e Neves, Trinidad e Tobago e Uruguai
Média-superior	Albânia, Bulgária, China, Colômbia, Costa Rica, Hungria, Jordânia, Malásia, Mauritânia, Montenegro, Panamá, Peru, República Dominicana, Romênia, Tailândia e Turquia	África do Sul, Angola, Argentina, Belize, Botsuana, Brasil, Cuba, Dominica, Fiji, Gabão, Granada, Jamaica, Macedônia, Maldivas, México, Namíbia, Santa Lúcia, São Vicente e Granadinas, Suriname, Tonga, Tunísia e Venezuela
Média-inferior	Egito, El Salvador, Filipinas, Geórgia, Guatemala, Honduras, Índia, Indonésia, Marrocos, Moldávia, Nicarágua, Quirguistão, Ucrânia e Vietnã	Armênia, Bolívia, Cabo Verde, Camarões, Costa do Marfim, Djibuti, Equador, Gana, Guiana, Iêmen, Laos, Lesoto, Mauritânia, Mongólia, Nigéria, Paquistão, Papua Nova Guiné, Paraguai, República do Congo, Samoa, Senegal, Ilhas Salomão, Sri Lanka, Suazilândia, Vanuatu e Zâmbia
Baixa	Tadjiquistão	Bangladesh, Benin, Birmânia, Burkina Faso, Burundi, Camboja, Chade, Gâmbia, Guiné, Guiné Bissau, Haiti, Madagascar, Malavi, Mali, Moçambique, Nepal, Níger, Quênia, República Centro Africana, República Democrática do Congo, Ruanda, Serra Leoa, Tanzânia, Togo, Uganda e Zimbábue

Fonte: Elaboração própria com base em dados da OMC e na classificação de países, segundo a renda per capita de 2013, adotada pelo Banco Mundial.

**Renda per capita e participação no ATI:**

Países de renda alta:

**87%**

Países de renda média-superior:

**59,2%**

Países de renda média-inferior:

**36,8%**

Países de renda baixa:

**2,5%**

Fonte: OMC

Entre os 38 países de renda média-inferior, 26 não participam do ATI e, nos 40 países que se encontram na faixa de renda média-inferior, apenas Tadjiquistão é signatário.

**Comparando as políticas adotadas pelas principais economias**

Considerando as 30 economias com maior PIB, que juntas respondem por 88,2% do PIB total dos membros da OMC, apenas quatro países – Argentina, Brasil, Nigéria<sup>5</sup> e Venezuela – não permitem a entrada de bens de tecnologia da informação sem pagamento do imposto de importação.

Por que as economias maiores optaram, de forma predominante, por liberalizar a importação dos bens de tecnologia da informação? Os países desenvolvidos (como Alemanha, Canadá, Estados Unidos e Japão) que têm vantagem comparativa nesses produtos não precisam manter restrições às importações, e o ATI ampliou os mercados para suas exportações. Outro grupo – formado por África do Sul, Arábia Saudita, Austrália, Áustria, Chile, Colômbia, Índia, Rússia, Turquia, entre outros – reconhece que não tem vantagem comparativa e considera improvável que venha a ter no futuro, de modo que também não tem interesse em restringir as importações desses bens.

Um terceiro grupo de países (que inclui China, Irlanda, Malásia, México, República Tcheca e Tailândia) considera que pode se tornar competitivo em determinadas tarefas na cadeia global de valor desses bens, ao reduzir o custo das importações, seja por meio do ATI ou por medidas unilaterais, como a criação de zonas de processamento às exportações.

Restam então países como o Brasil, que, apesar do impacto negativo que as restrições impõem sobre a economia como um todo, acredita que o setor de tecnologia da informação apresenta vantagens comparativas dinâmicas. Tal conduta apoia-se na ideia de que essas vantagens decorrem de economias externas e retornos crescentes, que reduzem os custos provocados pelas curvas de aprendizagem e, assim, propiciam benefícios no longo prazo que superam os custos temporários da proteção.

A princípio, o estímulo à produção doméstica dos bens de tecnologia da informação pode ser baseado no subsídio à produção de modo a não onerar os consumidores que continuariam a ter acesso a esses bens a preços internacionais. No entanto, geralmente devido à falta de recursos fiscais, o procedimento padrão é restringir as importações por meio de tarifas aduaneiras.

O Brasil incentiva a produção por empresas domésticas por meio de uma combinação de tarifa aduaneira e isenção parcial dos impostos indiretos – IPI, Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e Programa de Integração Social e Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (PIS-COFINS). Em contrapartida, exige o cumprimento do processo produtivo básico em que determinadas atividades do processo de produção devem ser realizadas localmente e o investimento de pelo menos 4% do faturamento em pesquisa e desenvolvimento. Por exemplo, no caso de microcomputador portátil produzido no país que atende esses requisitos, o conjunto desses incentivos propicia uma proteção nominal contra importações de aproximadamente 50%, o que gera um ônus excessivo aos compradores. Vale destacar que a tarifa aduaneira é de 16%, contribuindo com apenas um terço da proteção total, enquanto o restante é proporcionado pela isenção dos impostos indiretos.

Em resumo, ao contrário de muitos países maiores em tamanho ou com renda *per capita* alta ou média-superior que participam do ATI ou adotam medidas de liberalização das importações desses bens, o Brasil insiste em manter um programa de incentivos à produção doméstica que tem forte impacto sobre os consumidores desses bens, afetando a competitividade da economia.

**Considerações finais**

Diante da necessidade de melhorar a produtividade da economia, o Brasil tem pela frente quatro políticas alternativas para os bens de tecnologia da informação: i) tornar-se signatário do ATI; ii) buscar acordos de liberalização comercial bilateral ou regional

com os principais países exportadores de bens de tecnologia da informação e eliminar o tratamento discriminatório dos impostos indiretos segundo a origem do produto; iii) manter os incentivos à produção interna dos bens de tecnologia da informação, mas mudar os instrumentos, adotando medidas que não penalizem os consumidores, tais como o subsídio direto à produção e o financiamento de longo prazo a taxa de juros favorecida; ou iv) caso o custo fiscal da alternativa anterior não seja suportável, tornar mais seletiva a lista dos produtos beneficiados, mas recorrer a instrumentos que não penalizem os compradores.

Qualquer que seja a escolha, uma mudança na política comercial brasileira será fundamental para permitir que os bens de tecnologia da informação contribuam para a elevação da produtividade e para um crescimento econômico sustentável.

- 
- ❶ Ver: Ezell, S. J. *Boosting Exports, Jobs, and Economic Growth by Expanding the ITA*. Washington, D.C.: The Information Technology & Innovation Foundation, mar. 2012.
  - ❷ Ver: WTO. *15 Years of the Information Technology Agreement*. Genebra: WTO, 2012, pp. 54-5.
  - ❸ No grupo de renda média-superior, os países não signatários do ATI apresentam área mediana maior do que os signatários, enquanto ocorre o inverso com a população mediana. Esse resultado deve-se à presença de quatro países não signatários com baixa densidade populacional.
  - ❹ Devido às mudanças na classificação do Sistema Harmonizado, as tarifas medianas não se referem a todos os produtos enquadrados no ATI, conforme listados em: OMC, 2012. *Op. cit.*
  - ❺ A Nigéria tem uma tarifa mediana de 5% para os produtos de tecnologia da informação.



**Honório Kume**

Professor associado da Faculdade de Ciências Econômicas da UERJ.  
E-mail: honorio.kume@gmail.com.

## SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS

# A exclusão do Brasil do SGP europeu e seus impactos sobre a fruticultura de exportação

Moacyr Saraiva Fernandes

*Mais de um ano após a remoção do Brasil do SGP europeu, quais são os impactos sobre os setores exportadores do país? Este artigo analisa essa problemática sob a perspectiva dos produtores de frutas para exportação.*

**E**m julho de 2013, o Instituto Brasileiro de Frutas (IBRAF) publicou um Alerta de Exportação direcionado à comunidade frutícola do país, seus representantes e a todos os órgãos governamentais, direta e/ou indiretamente envolvidos com a questão. Nesse documento, o IBRAF indicava que o Brasil seria excluído do Sistema Geral de Preferências (SGP) da União Europeia (UE) a partir de janeiro de 2014.

À época, o bloco realizava uma ampla reforma do SGP que envolvia critérios claros e objetivos de exclusão de países que haviam atingido o patamar da renda média-alta, conforme os critérios do Banco Mundial. A alteração mais significativa do regulamento correspondeu ao estabelecimento de novos critérios para a elegibilidade das preferências, o que reduziu consideravelmente o número de beneficiários de 176 para 89 países.

De acordo com esses critérios, o Brasil seria excluído do programa, já que, em 2005, passou a apresentar uma renda per capita média-alta (acima de US\$ 3.975) e não possuía acordo firmado com o bloco europeu. Os demais membros do Mercado Comum do Sul (Mercosul) – Argentina, Paraguai e Uruguai – encontravam-se na mesma situação do Brasil. Índia e China, contudo, continuariam gozando de preferências.

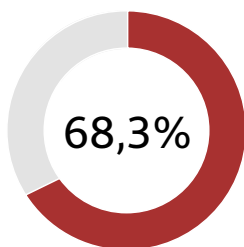
Segundo o levantamento realizado nessa ocasião pela Central de Inteligência do IBRAF, as exportações brasileiras de frutas e derivados beneficiadas pelo SGP da UE, somavam US\$ 343,1 milhões em 2012 – o equivalente a 346.161 toneladas. Isso correspondia a, respectivamente, 62% e 61% dos valores e volumes totais dos produtos brasileiros destinados à UE.

Do portfólio do IBRAF exportado para países da UE, produtos correspondentes a 30 códigos do Sistema Harmonizado (HS, sigla em inglês) referentes às frutas e seus derivados seriam penalizados. Em média, haveria um aumento de 3,5% no preço do conjunto das frutas, frutos e seus derivados afetados. Desse modo, era evidente que haveria perda de competitividade se considerássemos apenas as novas tarifas que incidiriam sobre os produtos brasileiros antes beneficiados pelo SGP europeu.

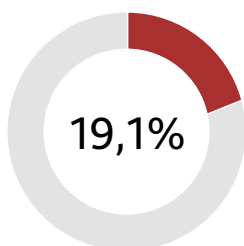
Nesse sentido, seria necessário e fundamental que o governo brasileiro, mediante os órgãos direta ou indiretamente relacionados com a fruticultura de exportação, sinalizasse para o setor medidas e apoios que poderiam de alguma forma compensar eventuais quedas nas exportações de vários produtos ou perdas de rentabilidade – as quais seriam inevitáveis – e que poderiam chegar a inviabilizar economicamente algumas exportações.

O IBRAF sugeriu estratégias como acelerar as negociações do acordo de livre comércio Mercosul-UE, o que permitiria novamente acessar o mercado europeu de forma competitiva. Saindo de sua apatia em matéria de acordos internacionais de comércio, o governo brasileiro anunciou, no início de 2013, que retomaria negociações com a UE, com vistas à conclusão de um acordo de livre comércio com o bloco até 31 de dezembro de 2013. No entanto, nada disso aconteceu: se houve algum avanço nessa direção, não chegou ao agronegócio exportador de frutas e derivados e/ou de suas representatividades voluntárias.

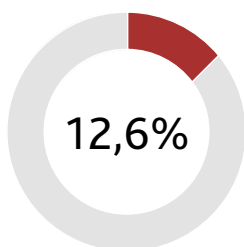
Market share do mercado de bananas europeu:



Importações segundo o princípio da Nação Mais Favorecida



Grupo de países da África, Caribe e Pacífico



Produção interna

Fonte: UE (2012)

Os órgãos governamentais que tiveram acesso ao Alerta Comercial mencionado acima por certo dispõem de um conjunto de ferramentas que podem permitir que o setor continue a exportar competitivamente para a UE. Porém, nada foi feito.

Com a inação do governo para reduzir a perda de competitividade do setor exportador no mercado europeu, um ano após a exclusão do Brasil do SGP, os efeitos sobre o setor já se fazem sentir. Em 2014, as exportações de frutas frescas, desidratadas, nozes e castanhas (NCMs 0801 a 8101) para a UE sofreram um recuo de 7,2% em volume e 4,9% em valor, em relação ao ano de 2013. O setor exportou 547.400 toneladas de frutas (o correspondente a US\$ 589,9 milhões FOB), segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX).

Em que medida é possível afirmar que a diminuição das exportações observada em 2014 resulta da exclusão do Brasil do SGP europeu? A multiplicidade de fatores envolvidos dificulta isolar a análise da influência de elementos externos – o que merece algumas considerações.

Em primeiro lugar, o setor fruticultor exportou 28.800 toneladas de bananas em 2014, equivalente a US\$ 12,8 milhões – o que constitui uma retração de 58,1% em volume e 58,9% em valor, comparativamente a 2013. Apesar desse recuo sem precedentes, esse quadro não está exclusivamente relacionado ao SGP europeu.

Vejamos um exemplo emblemático: o caso das bananas. A UE importa um volume extraordinário dessa fruta (em 2013, foram 5,34 milhões de toneladas) e, por questões logísticas e de proximidade geográfica, constitui o maior mercado dos exportadores de banana brasileiros.

Assim como o Brasil, o Equador optou por assinar, em 2010, o Acordo de Genebra sobre Comércio de Bananas (GATB, sigla em inglês). Com isso, aceitou um plano de redução gradual de tarifas: em um período de 10 anos, as tarifas passariam de € 148 por tonelada para € 114 por tonelada.

Contudo, durante a Cúpula UE-América Latina, realizada em Madri, a UE assinou um tratado de livre comércio com os países da América Central e, separadamente, um acordo com Colômbia e Peru. Com isso, importantes exportadores de banana desses países passaram a gozar de reduções tarifárias mais vantajosas: de € 145 por tonelada para, em 2019, € 82 por tonelada.

Em setembro de 2014, entretanto, o Equador firmou um acordo comercial com a UE nas mesmas bases do acordo de Madri – mais uma vez, o Brasil não acompanhou as articulações do comércio internacional. Marginalizado nesse setor, os produtores brasileiros atualmente pagam € 132 por tonelada para exportarem à UE, em contraste com os concorrentes latino-americanos, que pagam € 110 por tonelada. É inadmissível que o Brasil tenha a terceira maior empresa comercializadora de bananas no mundo e que esta explore apenas o mercado interno porque não possui competitividade o suficiente para exportar.

Ainda, é preciso considerar que o mercado da UE para frutas frescas, principal destino das frutas brasileiras no exterior, enfrenta uma série de desafios importantes: i) consumo estático para muitas das frutas mais importantes; ii) sobreoferta de muitas frutas, acarretando a criação de forte pressão sobre os preços; e iii) aumento das exigências das demandas técnicas e comerciais, processo liderado pelo consumidor e pelo comércio.

Em 2014, as importações de frutas frescas, nozes e castanhas pela UE atingiram o patamar de 14,6 milhões de toneladas métricas, correspondendo a € 15,4 bilhões. Esses números indicam uma diminuição das exportações de frutas, nozes e castanhas equivalente a 9,3% em volume e 4,9% em euros.

Principais municípios produtores de frutas no Brasil:

1. Petrolina (PE)
2. Juazeiro (BA)
3. Fraiburgo (SC)
4. Pinheiros (ES)
5. Aguaí (SP)

Fonte: IBGE (2008)

Um terceiro fator influenciador importante foi a proibição estabelecida pela Rússia em 7 de agosto de 2014, pelo período (prorrogável) de um ano, das importações de quase todos os produtos agrícolas e agroindustriais oriundos de Austrália, Canadá, Estados Unidos, Noruega e UE. A medida constituiu uma retaliação ao boicote imposto à Rússia por sua intervenção na Ucrânia.

No que se refere aos produtos frutícolas, a UE resolveu conceder subsídios financeiros aos países mais afetados pelo boicote russo para evitar uma crise de superoferta e proporcionar maior competitividade aos produtos da comunidade, na urgente busca por mercados externos alternativos. O Brasil, que procura tornar-se um grande exportador, foi, por ironia mercadológica, considerado um desses mercados-alvo extremamente atrativo pela sua grande dimensão: o país é o quarto maior mercado de frutas frescas do mundo.

Evidentemente, o mercado europeu de importação das frutas temperadas foi o mais prejudicado, na medida em que houve uma pressão sobre a entrada de muitas frutas de terceiros países – inclusive do Brasil.

Por fim, análises estratégicas elaboradas de forma sistemática por grandes agências de auditoria de mercados – como a Euromonitor International e a Mintel – projetam um crescimento em volume do mercado de frutas, nozes e castanhas para os países europeus, a taxas médias anuais inferiores a 1% no período 2013-2018, o que caracteriza uma saturação desses mercados.

Por outro lado, cabe destacar que as exportações brasileiras de frutas tropicais (à exceção da banana) e frutas exóticas (como mamão e limão tahiti), isentas de taxas alfandegárias, apresentaram aumento em relação a 2013.

A breve análise dos fatores mencionados acima indica que inúmeros fatores contribuíram para os resultados das exportações brasileiras no mercado europeu, de modo que não é possível isolar o impacto da exclusão do Brasil do SGP europeu.

De todo modo, é importante mencionar que o setor frutícola exportador do Brasil não recebeu do governo brasileiro nenhuma sinalização sobre medidas de qualquer natureza para minimizar a perda de competitividade das frutas afetadas. Tampouco houve avanços pragmáticos nas negociações do acordo Mercosul-UE, acordo que colocaria a fruticultura brasileira em condições iguais de competição com os principais concorrentes do Brasil.

A desvalorização do Real perante o Dólar, por outro lado, aumentou – em tese – a competitividade dos produtos frutícolas brasileiros na UE em 2014. Contudo, em 2015, esse ganho tende a ser reduzido pelo aumento nos custos de produção do setor e de comercialização interna e externa. Essa elevação dos custos resulta da desenfreada inflação, que, por sua vez, está fortemente relacionada ao aumento nos preços administrados pelo governo (como combustíveis e energia elétrica) e no preço de muitos insumos centrais, os quais são importados.

Face aos desafios impostos pela exclusão do Brasil do SGP europeu, o agronegócio frutícola de exportação e suas representatividades passaram a adotar novas estratégias com vistas a acessar novos mercados e, assim, minimizar dificuldades de concorrer no mercado europeu.

Contudo, tais estratégias têm enfrentado dificuldades, ora por barreiras fitossanitárias – como na China, Coreia do Sul e Estados Unidos –, ora por tarifas alfandegárias elevadas. Em alguns desses mercados, às barreiras fitossanitárias, somam-se tarifas alfandegárias elevadas.

Os acordos comerciais bilaterais que estão sendo, com muita eficácia, implementados por nossos principais concorrentes – como África do Sul, Chile, Colômbia, México e Peru – e a emergência de suprimentos de frutas por alguns países africanos resultarão no



distanciamento dos produtores brasileiros dos principais mercados mundiais, caso nada seja feito.

Estes são desafios que governo e iniciativa privada devem enfrentar juntos. Considerando as dificuldades mencionadas acima, o IBRAF emitiu, na forma de um Alerta de Exportação, sugestões de prioridades para negociações internacionais fitossanitárias com países-chave. Com isso, buscava não apenas diversificar as exportações de frutas frescas, como também expandi-las.

Entre os 25 maiores mercados de frutas frescas do mundo, os produtores brasileiros atualmente não possuem condições de acessar ao menos onze deles, por falta de protocolos fitossanitários entre Brasil e países como China, Colômbia, Coreia do Sul, Estados Unidos, Filipinas, Indonésia, Japão, Malásia, Tailândia e Vietnã.

Se somente tomarmos em consideração as espécies sugeridas nesse documento do IBRAF, o Brasil está deixando de participar de um mercado de importação de frutas frescas equivalente a 3,4 milhões de toneladas, correspondendo a US\$ 4,3 bilhões.

No alerta, além de apontar mercados/frutas, o IBRAF procurou subsidiar todos os intervenientes da nossa fruticultura de exportação, assim como todos os órgãos e entidades apoiadoras que compõem o ambiente negociável das exportações de frutas frescas, informações sobre a complexidade do assunto e acerca da morosidade de algumas das etapas envolvidas no processo de exportação. Os critérios de escolha das frutas foram diversos: compreendem desde solicitações de empresas do setor frutícola até a oportunidade de exportação de frutas de maior valor unitário.

O alerta em referência foi enviado formalmente e protocolado, como pleito ao Departamento de Negociações Fitossanitárias do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). A este, cabe analisar o documento, continuar as negociações já em andamento para algumas frutas/mercados e iniciar tratativas para outras.

Infelizmente, até hoje, o IBRAF não recebeu nenhuma manifestação do MAPA sobre sua solicitação.



**Moacyr Saraiva Fernandes**  
Presidente do IBRAF.

## CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

# Cadeias globais de valor: a nova realidade do comércio internacional

Sherry M. Stephenson

*Que fatores explicam a formação das cadeias globais de valor e quais as suas características? As cadeias globais de valor são realmente globais? Que desafios tais arranjos produtivos colocam às políticas públicas e à OMC? Estas são algumas das perguntas trabalhadas neste artigo.*

O padrão de comércio internacional transformou-se notavelmente nos últimos 25 anos. As empresas hoje distribuem suas operações pelo mundo – desde o projeto dos produtos até a fabricação das peças, sua montagem e comercialização. Isso tem contribuído para a formação de cadeias internacionais de produção, que têm alterado o processo produtivo e os modelos comerciais no mundo<sup>1</sup>.

Com efeito, o surgimento das CGVs desencadeou um forte aumento do fluxo comercial de bens intermediários, que atualmente representam mais da metade dos bens importados pelas economias que compõem a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e quase três quartos das importações dos países em desenvolvimento de maior porte, como Brasil e China<sup>2</sup>.

O setor de serviços desempenha um papel central na operação das CGVs e das redes internacionais de produção – sobretudo em transportes, comunicação e outros serviços de negócios. Os bens e serviços agora estão totalmente interligados, sua produção é inseparável e as decisões de investimento afetam seus fluxos e os modelos de comércio internacional. No entanto, a formação de cadeias de valor de serviços ainda está começando a ser estudada.

Essa nova realidade refletiu-se nas estatísticas, que, há pouco tempo, atribuíam o valor comercial total de um bem (ou serviço) apenas ao último país exportador, o que acabava por sobrevalorizar a importância do produtor final na cadeia. Ao reconhecer a necessidade de adaptação para refletir essas novas relações comerciais, a Organização Mundial do Comércio (OMC) e a OCDE inauguraram um esforço conjunto para produzir estatísticas de comércio internacional com base no valor agregado. Nessa nova proposta, decompõem o valor adicionado em cada etapa da cadeia e avaliam a contribuição de cada parceiro comercial ao processo produtivo<sup>3</sup>.

As discussões em torno das CGVs incluem temas variados, como as motivações e operações das empresas; a aplicação de políticas industriais; a conscientização sobre a importância dos serviços e da logística no funcionamento das CGVs; o estreito laço entre comércio e investimentos; e, por fim, a influência dos acordos regionais e das regras preferenciais de origem sobre os modelos de comércio articulados no âmbito das CGVs. Também é importante mencionar que a participação nessas cadeias pode trazer consequências para o desenvolvimento econômico, afetando os países que fazem parte das CGVs e aqueles que estão fora delas.

Em um contexto de interdependência, a importância das cadeias globais de valor (CGVs) continuará crescendo, razão pela qual os legisladores devem compreender suas implicações, especialmente no que se refere à gestão de políticas públicas. Portanto, é necessário reavaliar e atualizar os estudos sobre o tema e as políticas nessa seara, de modo que reflitam a nova estrutura do comércio internacional e a operação das CGVs.

## **As cadeias globais de valor são, na verdade, regionais**

Antes de tudo, é preciso questionar o mito de que as CGVs são "globais". A natureza da operação é regional e está concentrada geograficamente em três núcleos: América do

Ranking de competitividade global (2013 - 2014):

29° China  
53° África do Sul  
56° Brasil  
60° Índia  
64° Rússia

Fonte: Fórum Econômico Mundial

Norte, Europa e Leste Asiático. As primeiras duas regiões são principalmente centros consumidores, e a terceira constitui uma fonte de suprimentos. A região asiática tem experimentado transformações, uma vez que a China segue movimentando sua economia para um crescimento orientado ao consumo interno.

Os custos de transporte, comunicação e qualidade da infraestrutura têm contribuído para criar esse formato. Os acordos de comércio regionais – sobretudo aqueles que envolvem atores comerciais de maior importância – também têm desempenhado um papel fundamental na criação de cadeias regionais de valor, uma vez que suas disposições sobre regras de origem e acumulação influenciam os fluxos de investimento e os níveis de participação na produção.

#### **Catalizadores das cadeias globais de valor**

As decisões de investimento das empresas multinacionais – mais precisamente, as atividades de terceirização e fragmentação geográfica – criam CGVs em todo o mundo. Nesse sentido, a operação das cadeias de valor deriva da mudança comportamental das empresas e deve ser compreendida como parte da transformação microeconômica dessas firmas.

Existem grandes incentivos para que uma companhia com inserção na economia internacional “desverticalize” sua produção. Esse processo altera a natureza da concorrência empresarial: em um quadro de produção globalizada, as principais motivações para as empresas tornam-se a redução de custos de transação e a diminuição dos riscos.

Nesse contexto, as CGVs não são uniformes: algumas resultam da ação de empresas que visam ao aumento do valor agregado de seu produto, e outras são impulsionadas por firmas que buscam estabelecer sua produção em localidades de baixo custo.

As barreiras que impedem que as empresas participem das redes das CGVs variam de acordo com o porte da firma<sup>4</sup>. As pequenas e médias empresas (PMEs), por exemplo, enfrentam barreiras como: i) dificuldades para acessar o financiamento comercial; ii) identificação de sócios para operações dentro das CGVs; e iii) sistema de pagamentos. Ainda assim, as PMEs muitas vezes figuram entre as principais participantes das CGVs.

Tudo isso é importante para o desenvolvimento, pois a maioria das empresas que participam das CGVs em países em desenvolvimento são PMEs. Ademais, a localização destas em relação às multinacionais no interior das cadeias pode ter implicações distintas e influenciar os tipos de benefícios extraídos, tanto para as firmas como para a economia anfitriã. Existem poucas informações sobre esses aspectos, pois grande parte da atividade não é tratada estatisticamente, como as vendas de subsidiárias estrangeiras.

Outra variável importante é a influência dos preços relativos e de fatores macroeconômicos sobre a capacidade das multinacionais e das PMEs de se posicionarem dentro das cadeias de valor. Existe uma interdependência entre variáveis macroeconômicas e variáveis de preço-custo, que dizem respeito, por exemplo, à divisão entre países com taxa de câmbio sobrevalorizada e subvalorizada dentro da América Latina, em função da importância que cada país atribui às exportações. Trata-se de um fator determinante da participação e do posicionamento dos países dentro das CGVs.

Tampouco se pode ignorar a importância do setor de serviços em suas atividades incorporadas nas matrizes produtivas do setor manufatureiro, agrícola e de recursos naturais das cadeias de valor. Da mesma forma que nos mercados desenvolvidos, as empresas das economias em desenvolvimento podem capturar os benefícios de algum serviço ao ingressar em uma CGV, absorvidos como vantagens de custo, e, a partir disso, converter o setor de serviços em um importante veículo para que as PMEs se insiram nas redes globais de produção.

Estimativa da redução dos custos comerciais decorrentes das medidas de facilitação comercial em negociação na OMC:

**15,5%**

países de renda médiabaixa

**14,5%**

países de renda baixa

**13,2%**

países de renda média-alta

**10%**

países da OCDE

Fonte: OCDE

### A importância dos custos logísticos e da facilitação do comércio nas CGVs

As cadeias globais de valor só podem funcionar de maneira eficiente se o entorno de comércio e negócios assim o "permitirem". Nesse caso, são cruciais os custos de transporte e as operações fronteiriças. A distância é um fator relevante quando se analisa por que as cadeias de valor funcionam como "modelos regionais de produção". Não importa apenas a distância entre produtores, mas também entre mercados.

As dificuldades colocadas por esse fator podem ser atenuadas por meio do aprimoramento das instalações portuárias e aeroportuárias e pelo aperfeiçoamento de serviços correlatos, como nas áreas de tecnologia da informação, procedimentos aduaneiros e sistemas de inventário de baixo custo.

Para que se alcance uma maior efetividade, sugere-se que os governos tratem a logística de maneira holística. No âmbito da OMC, foi apresentada uma proposta para que os negociadores se concentrassem no tema da logística e elencassem vários setores relevantes em serviços (por exemplo, manipulação de carga, armazenamento e serviços de agenciamento) para então negociá-los em pacotes. Temas de facilitação do comércio, como procedimentos aduaneiros e fronteiriços, seriam tratados em um pacote paralelo. Essa proposta para facilitar a operação da cadeia de suprimentos não surtiu efeito na OMC, uma vez que a aprovação do Acordo sobre Facilitação do Comércio gerou a expectativa de que, por meio desse tratado, haveria avanços nessa direção.

### Benefícios da participação na CGV

A natureza de uma CGV varia segundo o setor econômico e tem implicações para o desenvolvimento dos países. As CGVs intensivas em recursos naturais, por exemplo, são muito diferentes das cadeias industriais. Já os serviços são parte de todas as cadeias de valor e são oferecidos em todos os pontos das cadeias produtivas. A participação no setor de serviços deveria ser possível para todos os países, independentemente da dotação de seus recursos, pois a oferta de serviços depende de habilidade, educação, treinamento e do ambiente das políticas públicas mais gerais – áreas em que os governos podem atuar.

Assim, tanto os países em desenvolvimento como os desenvolvidos devem ser capazes de obter algum tipo de valor ao participarem das CGVs. Em relatório recente, a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD, sigla em inglês) mostrou que, à medida que os países aumentam sua participação nas cadeias de valor, também aumentam as taxas de crescimento de seu produto interno bruto (PIB)⑤.

No entanto, alguns formuladores de política têm questionado a concentração de valor em alguns países que fazem parte de uma cadeia produtiva, sobretudo porque as CGVs são lideradas por empresas multinacionais. Muitos países em desenvolvimento temem que os membros da OCDE administrem essa agenda para fazer do mundo um lugar "seguro" para a operação de suas empresas. Temem, ainda, que os países desenvolvidos utilizem as CGVs para institucionalizar vantagens no mercado internacional.

Cabe ressaltar que parte significativa da América Latina e da África continua fora da estrutura das CGVs. A divisão entre "participantes" e "não participantes" pode minar a natureza multilateral do sistema comercial e criar polos de oportunidades divergentes.

### Consequências positivas das CGVs

É importante diferenciar o ingresso em uma "cadeia de valor" da obtenção de "valor dentro da cadeia". A participação nas CGVs depende dos vínculos ascendentes ou descendentes dentro dessa cadeia. Aqui, os empregos de pouco valor agregado podem merecer atenção especial, sobretudo para os países em desenvolvimento, pois constituem o primeiro passo de inserção na cadeia de suprimentos – sem o qual não se pode iniciar o aumento gradual de valor agregado.

A experiência da empresa Intel, na Costa Rica, é um caso interessante⑥. Há 15 anos, a Intel construiu uma planta de montagem de microchips. Sua operação nesse país evoluiu, ao longo dos anos, para um centro de pesquisa e desenvolvimento, o qual é hoje considerado

Participação de produtos primários na pauta de exportações:

Brasil

32%

China

3%

Coreia do Sul

3%

Índia

11%

México

20%

Rússia

45%

Fonte: Nações Unidas (2011)

uma importante fonte de novos projetos. A presença da Intel na Costa Rica impulsionou a capacitação de uma nova geração de engenheiros, o que, por sua vez, teve consequências positivas para toda a economia. A presença da multinacional no país centro-americano estimulou, ainda, a entrada de novos investidores, como a Hewlett-Packard – que passou a demandar engenheiros locais com conhecimentos em computação em nuvem.

O exemplo da Costa Rica também mostra como os governos podem colaborar com as multinacionais na criação de novos grupos de trabalhadores qualificados. O centro de treinamento da IBM, em San José, analisa as grades curriculares das universidades com o objetivo de assegurar que as disciplinas oferecidas sejam relevantes para as futuras necessidades não apenas da indústria em geral, mas também dos mercados doméstico e de exportação. Com isso, é possível observar como os governos podem se valer das CGVs para impulsionar seu próprio desenvolvimento, iniciando na parte inferior das cadeias, mas com a possibilidade de ascender graças à capacidade de estimular a criação e a inovação.

Para que os países obtenham vantagens por sua participação, devem, em primeiro lugar, desenvolver capacidades produtivas e tecnológicas e habilidades profissionais adequadas. Além disso, é preciso debater de forma profunda a relação entre a participação em uma CGV e a redução do valor agregado doméstico, bem como quais as vias de desenvolvimento que o país pode seguir a partir de sua inserção em uma cadeia – sabendo que nem todas trarão os mesmos resultados.

Algumas perguntas permanecem sem resposta, como a maneira de ingressar nas CGVs, como competir dentro delas, como pular etapas de desenvolvimento e como se movimentar dentro da cadeia para manter uma presença competitiva nos mercados internacionais.

### **Conexão das políticas comerciais, industriais e as CGVs**

Dada a natureza globalizada da produção, do investimento e do comércio, os governos devem promover a participação nas CGVs por meio de políticas públicas. Nessa avaliação, é preciso que considerem que nem todas as políticas úteis são de cunho comercial. A qualidade das instituições e da infraestrutura, os incentivos para os investidores e para as empresas dentro da economia local e o nível de corrupção no Estado são elementos importantes nas decisões de investimento para o abastecimento nas CGVs.

Não isentos de controvérsias, muitos analistas acreditam que a política industrial seria capaz de inserir um país nas CGVs, uma vez que pode influir – e até criar – vantagens comparativas. As políticas industriais adotadas por Brasil e Coreia do Sul, por exemplo, resultaram em modelos comerciais que são utilizados até os dias de hoje – e é nesse contexto que se deve interpretar o atual debate sobre a “revitalização das políticas industriais”.

A chave de toda a discussão é o estímulo à inovação e à propagação de capital e ideias, o que pode, em grande medida, ser logrado por meio dos fluxos de investimento estrangeiro direto. Outras políticas, como educação e capacitação profissional, podem ajudar a criar essas vantagens comparativas com uma base “doméstica”, sobretudo no setor de serviços – atividade em que o capital humano e as habilidades são essenciais para a competitividade.

Em geral, entende-se que as políticas industriais podem exercer um papel positivo na promoção da globalização das empresas quando desenhadas sobre a base da vantagem comparativa. As políticas governamentais podem ser especialmente úteis e necessárias para a superação de dificuldades como acesso a financiamento e informações sobre potenciais sócios, que afetam a participação das PMEs nas cadeias globais de valor.

### **A evolução da OMC e o contexto das CGVs**

As CGVs trouxeram mudanças importantes no sistema multilateral de comércio, não apenas no que diz respeito à sua estrutura, mas também ao papel da OMC. Porém, a abordagem comercial necessária diante do surgimento das CGVs extrapola a agenda tradicional de comércio. Mais do que estar “dentro das fronteiras”, a nova forma de

pensamento deve abarcar medidas regulatórias que "atravessam fronteiras", ou seja, todos aqueles aspectos que afetam o funcionamento da cadeia de suprimentos em cada um dos pontos de operação.

O funcionamento das CGVs desafia muitas das regras da OMC, que insistem em tratar dos problemas isoladamente, e não dentro de um sistema integrado. A partir de tal contexto, deve-se indagar se os países realmente precisam das disciplinas da OMC para avançar com as CGVs. Qual é o lugar das cadeias de valor no escopo das normas comerciais, se grande parte da agenda segue uma lógica nacional?

Até hoje, não está claro o que poderia funcionar como base de um enfoque para os diferentes membros da OMC com relação às CGVs e quais seriam suas vantagens e desvantagens. De todo modo, a avaliação deve concentrar-se naquilo que as cadeias de valor podem fazer pela OMC, e não no que esta Organização pode fazer pelas cadeias de valor.

A necessidade de novas negociações na OMC pode ser prematura. Contudo, o Programa de Trabalho que será desenvolvido ao longo de 2015 deve considerar as conexões criadas pelas CGVs com vistas a articular um enfoque holístico sobre o comércio. Como as CGVs são mais regionais que globais, a OMC pode desempenhar uma função na redução da fragmentação do sistema multilateral de comércio, por meio da designação de políticas que auxiliem a incorporação de regiões em desenvolvimento a esse novo fenômeno comercial.

### Considerações finais

É claro que as políticas comerciais impactam de maneira significativa o funcionamento das CGVs. No entanto, o programa das CGVs precisa levar o debate para além da agenda comercial, pois o alcance dessas redes produtivas é muito maior. Ainda, existe a necessidade de uma agenda de políticas complementares para cobrir temas que "atravessam fronteiras", tais como infraestrutura e educação.

No âmbito multilateral, a logística, os serviços e a facilitação do comércio devem ser analisados e discutidos como um pacote holístico. No longo prazo, isso implica repensar a estrutura legal e institucional da OMC. Por exemplo, talvez seja necessário reavaliar a modalidade do compromisso único (*single undertaking*) para que algum avanço seja logrado. As iniciativas plurilaterais atuais, como as negociações do Acordo de Comércio em Serviços (TISA, sigla em inglês), poderiam ocupar esse vácuo e, quem sabe, contribuir para reduzir a tão grande distância que separa os negociadores comerciais em Genebra do mundo empresarial em termos de compreensão desses temas.



**Sherry M. Stephenson**  
Pesquisadora sênior do  
International Centre for Trade  
and Sustainable Development  
(ICTSD). Integra o grupo de  
especialistas sobre cadeias  
globais de valor da Iniciativa E15.

- ❶ Este artigo foi adaptado de um estudo mais extenso, que pode ser encontrado em: <<http://bit.ly/1x7sXhb>>.
- ❷ Ver: Ali, Shimelse; Dadush, Uri. *The Rise of Trade in Intermediates: Policy Implications*. Washington, D.C.: Carnegie Endowment for International Peace, 2011. Disponível em: <<http://ceip.org/1x7rZBC>>.
- ❸ Base de dados da OCDE-OMC sobre comércio por valor agregado. Disponível em: <<http://bit.ly/LxilkF>>.
- ❹ Ver: USITC. *Small and Medium-Sized Enterprises: U.S. and EU Export Activities, and Barriers and Opportunities Experienced by U.S. Firms*. Washington, D.C.: USITC, jul. 2010. Disponível em: <<http://1.usa.gov/198HDKR>>.
- ❺ Ver: UNCTAD. *World Investment Report*. Nova York: UNCTAD, 2013. Disponível em: <<http://bit.ly/1re9IDL>>.
- ❻ Ver: World Bank. *The Impact of Intel in Costa Rica. Investing in Developing Series*. Washington, D.C.: World Bank, 2006. Disponível em: <<http://bit.ly/1MSAEto>>.

## PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

# A aliança entre multilatinas e PMEs: motor da competitividade na América Latina

Claudia Uribe

*O surgimento das multilatinas, as mudanças tecnológicas e as cadeias globais de valor têm impulsionado o desenvolvimento de pequenas e médias empresas na América Latina. Neste artigo, a autora analisa a relevância dessa nova aliança econômica e seus desafios mais imediatos.*

N o mundo atual, o comércio está migrando para locais em que se possa agregar valor, e não necessariamente para onde se produza mais barato. Com efeito, a expansão produtiva impulsionada pelas cadeias regionais e globais de valor colocou em evidência os ganhos de eficiência baseados na fragmentação dos processos produtivos e o benefício de adicionar valor com aportes realizados em diferentes lugares do mundo.

Ainda, o crescimento do comércio de serviços associados às cadeias de valor, não capturado pelas estatísticas, parece ser superior às trocas de partes, peças, componentes e acessórios, que, segundo a Organização Mundial do Comércio (OMC), representaram mais de 50% do intercâmbio mundial de bens<sup>1</sup> em 2012.

## A relevância das multilatinas

Com a abertura econômica da América Latina, algumas grandes empresas aproveitaram o conhecimento de seus mercados para buscar sua expansão na região por meio de aquisições e investimentos no exterior.

Assim, surgiram as multilatinas, denominação que se refere às empresas multinacionais latino-americanas que atuam no nível regional e adquirem dimensões organizacionais comparáveis às multinacionais. Essas empresas constroem sua fortaleza a partir de sua posição estratégica no mercado doméstico e de sua capacidade de competir com as multinacionais presentes na América Latina. Entre suas prioridades, está a ampliação das operações nos mercados de outros países da região.

Outra característica das multilatinas é a incorporação de pequenas e médias empresas (PMEs) em suas cadeias de valor – prática comum das corporações. No entanto, a participação das PMEs da região tanto nas cadeias de valor das multilatinas como dentro das multinacionais tem ocorrido de forma lenta, se comparada à incorporação de seus pares em países similares de outras regiões.

De todo modo, a incorporação das PMEs constitui uma clara oportunidade para que as multilatinas possam se converter em motor de criação de valor, inovação e fornecimento de bens e serviços produzidos por elas. Setores como transporte aéreo, químicos e petroquímicos, construção, energia e comércio varejista adquirem serviços<sup>2</sup> e bens básicos ou intermediários das PMEs.

A chave é conciliar demanda e oferta. Bons exemplos dessas práticas podem ser encontrados nas companhias aéreas Avianca-Taca e Copa Airlines, que apresentam uma incorporação de PMEs cada vez mais ampla em suas operações.

## Desafios para a aliança entre as PMEs e as multilatinas

Para que se conheçam melhor as oportunidades geradas pelas multilatinas, é preciso analisar a dinâmica das cadeias de valor das quais fazem parte empresas desse tipo. Uma característica essencial das cadeias de valor é sua complexidade e, nesse sentido, não existem dificuldades estruturais em incorporar PMEs às cadeias. Também, é crucial que



**PMEs no Brasil:****9 milhões**

Número de empresas

**R\$ 599 bilhões**

Valor total produzido pelas empresas desse porte

**27%**

Parcela do PIB nacional por que respondem tais empresas

Fonte: FGV e SEBRAE (2011)

as instituições de apoio ao comércio atuem na conexão entre oferta e demanda, de modo que sejam mais conhecidos os benefícios da inserção nas cadeias de valor.

Por outro lado, as capacidades gerenciais das PMEs para superar novos desafios são limitadas. A participação nas cadeias de valor e o deslocamento no interior destas exigem tarefas adicionais, que se estendem do desenvolvimento do produto, à organização e monitoramento da rede de subfornecedores (como na indústria automobilística), até inovações organizacionais e de marketing (especialmente na indústria do turismo e de cinema). Dados os volumes requeridos nesse segmento de mercado, será preciso que as PMEs se associem a outras empresas desse porte para que, operando sob a modalidade de consórcio, desenvolvam um sistema conjunto de abastecimento ou um esquema de subcontratação para atender aos compradores de forma mais rápida e efetiva.

Outro fator a considerar é o custo e a dificuldade que as PMEs enfrentam no cumprimento de padrões estritos de qualidade, necessários à participação nesse segmento de mercado. É cada vez mais comum que as grandes companhias estabeleçam padrões voluntários como forma de garantir a sustentabilidade econômica e ambiental, a qualidade e a rastreabilidade dos produtos – especialmente os alimentícios. O cumprimento de padrões voluntários é um pré-requisito para a incursão e a permanência das PMEs nas cadeias de valor.

Todavia, o acesso das PMEs a mecanismos de financiamento é limitado, principalmente na América Latina. Em geral, antes de converter-se em fornecedora ou filiada de uma multilatina, é preciso que a PME realize investimentos para modificar processos ou adequá-los aos padrões exigidos. Uma vez parte da rede de fornecimento e devido ao desequilíbrio de poder entre as multinacionais e as PMEs, estas últimas são forçadas a aceitar termos desfavoráveis de transação para poder permanecer no negócio<sup>3</sup>.

Ademais, devido ao porte das PMEs, os bancos normalmente impõem condições de crédito mais duras, assim como controles de risco mais estritos, de forma que limitam o acesso de tais empresas a opções de crédito mais sofisticadas – como o *factoring* financeiro. O pouco conhecimento das PMEs sobre temas financeiros e os requisitos relacionados impõem uma restrição adicional ao acesso a diversos recursos e financiamentos. A isso, soma-se a falta de garantias que respaldem as operações de crédito.

Também, as PMEs são gravemente afetadas pela assimetria no acesso à informação. Mesmo com as novas tecnologias de comunicação e informação, as PMEs que buscam operar em mercados regionais e internacionais desconhecem como acessar novos nichos. E quando a informação está disponível, encontra-se fragmentada – e cada vez mais. O investimento para que uma PME reúna as informações necessárias para exportar é desproporcionalmente mais expressivo que no caso das companhias maiores, posto que precisam empregar recursos internos para conhecer novos mercados ou pagar consultorias externas para identificar oportunidades de comércio para o perfil de sua empresa. Ademais, um maior acesso das PMEs à informação é condição essencial para que tomem conhecimento dos padrões sem que isso eleve os custos de forma significativa.

Por fim, a capacidade das PMEs de participar nas cadeias de valor das multilatinas pode ser prejudicada pela proliferação de medidas não-tarifárias, como procedimentos aduaneiros, requisitos sanitários e fitossanitários, padrões públicos e impostos corporativos. Isso porque tais medidas oneram a livre circulação de bens e aumentam os custos de logística e transporte.

Com as diferentes etapas produtivas localizadas em países distintos, os bens intermediários atravessam as fronteiras nacionais em mais de uma ocasião. Como nunca, mais transações transfronteiriças são necessárias para produzir uma única peça de um produto acabado. Por isso, o aumento nos custos resultante da imposição de medidas não-tarifárias torna-se mais significativo do que em uma transação comercial que envolve apenas uma movimentação transfronteiriça. Os efeitos econômicos dessas medidas sobre a competitividade das empresas nem sempre são levados em conta pelos formuladores de

políticas públicas na região. É aí que adquirem relevância os esforços voltados à facilitação do comércio.

Apesar de todas as barreiras mencionadas, as PMEs da América Latina podem encontrar oportunidades nas cadeias de suprimento das multilatinas. Quando conseguem se posicionar nessas complexas cadeias de valor, as PMEs tendem a alcançar uma qualidade reconhecida mundialmente. A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) aponta que as empresas inseridas nessas cadeias aumentam sua inovação e estimulam o desenvolvimento de novas tecnologias no país anfitrião.

Por isso, as políticas públicas devem melhorar o ambiente para auxiliar o desenvolvimento empresarial no nível público e privado. Casos de sucesso ao redor do mundo mostram que, na fase de preparação para a inserção exitosa em uma cadeia global de valor, várias políticas públicas foram fundamentais, tais como: qualificação profissional, criação de infraestrutura, apoio à inovação e acesso ao crédito para pequenas empresas.

Dessa maneira, as empresas podem agregar valor aos produtos e alcançar padrões de qualidade mais altos. Para conseguir isso, é importante trabalhar em mais e melhores análises de clientes potenciais, participar de associações que facilitem a articulação com empresas como as multilatinas, capacitar mão-de-obra em ofícios necessários (mecânicos e soldadores, por exemplo), assim como conhecer o mercado interno e fornecer informação para promover a inserção no mercado internacional.

### Considerações finais

A importância das PMEs para a América Latina está fora de questão: além de empregarem três quartos da população economicamente ativa, são protagonistas das transformações atuais da economia. No entanto, as PMEs da América Latina e do Caribe possuem uma carência em termos de produtividade quando comparadas a seus pares asiáticos, responsáveis por 50% do produto interno bruto (PIB), participação amplamente superior aos cerca de 30% do PIB por que respondem as PMEs latino-americanas.

Espera-se que o Acordo sobre Facilitação do Comércio, aprovado na Conferência Ministerial de Bali, reduza em cerca de 10% o custo das transações no mercado mundial e um percentual bastante superior no que diz respeito às PMEs da América Latina.

Com o apoio da Secretaria de Integração Econômica Centro-Americana, o Centro de Comércio Internacional (ITC, sigla em inglês) está implementando um projeto que visa a aumentar a competitividade das PMEs da América Central, mediante a conexão destas com as respectivas multilatinas. Os setores ainda não estão definidos, mas a proposta é que se desloque das tradicionais commodities para produtos de maior valor agregado – por exemplo, a indústria de tecnologia da informação e equipamentos médicos.

As multilatinas constituem uma esperança para a região pelo valor que podem incorporar a seus produtos e processos. Trata-se de uma oportunidade para que a América Latina e o Caribe, em especial suas PMEs, superem os indicadores do Fórum Econômico Mundial (WEF, sigla em inglês), que mostram tanto o nível de atraso por falta de desenvolvimento quanto o estancamento da competitividade dessa região.

À medida que as PMEs se integrem a companhias bem sucedidas e altamente sofisticadas, que tenham desenvolvido seu modelo próprio de cadeia global de valor, os níveis competitivos da região serão impulsionados.



**Claudia Uribe**

Chefe do Escritório para a América Latina e o Caribe do Centro de Comércio Internacional.

---

❶ Essa informação não inclui o comércio de combustíveis.

❷ A contratação de serviços de PMEs é particularmente expressiva nos setores de alimentos, bebidas, acessórios, artigos de limpeza, decoração, carpintaria e artigos de couro.

❸ Um exemplo é o prazo de pagamento de 90 dias após a entrega das mercadorias.

# Informações úteis

## **Escola de Direito de São Paulo realiza evento sobre Código Comercial**

A Escola de Direito de São Paulo (DireitoSP), da Fundação Getúlio Vargas (FGV), realizará, em 27 de março, o evento "É necessário um novo código comercial? O Código Comercial e os desafios para a atividade de negócios no Brasil". Organizada pela professora Mariana Pargendier, a palestra contará com a participação de Fábio Ulhoa Coelho (professor titular da Pontifícia Universidade Católica – PUC e autor do anteprojeto de Código Comercial); Flávio Gonçalves Pontes Sodré (gerente jurídico da AMBEV); e Otávio Yazbek (professor do GVLaw e ex-diretor da CVM). O evento ocorrerá das 9h30 às 11h30, no Auditório da DireitoSP, localizado à Rua Rocha, 233 (Bela Vista), São Paulo. As inscrições são gratuitas. Para mais informações, clique [aqui](#).

## **Periódico abre chamada de artigos para especial sobre agenda de desenvolvimento pós-2015**

O *International Organisations Research Journal* (IORJ), da National Research University Higher School of Economics, está com chamada de artigos aberta para o número especial sobre a agenda de desenvolvimento pós-2015, que será publicado em setembro. A edição especial contemplará temas como: lições extraídas de experiências de desenvolvimento; prioridades da agenda de desenvolvimento pós-2015; aproveitamento de recursos para o desenvolvimento; parcerias para atingir os novos objetivos de desenvolvimento; ferramentas de mensuração de desenvolvimento; experiências nacionais e multilaterais de crescimento inclusivo; e impactos da desigualdade sobre o crescimento. Os artigos devem ser escritos em inglês, com até 8.000 palavras, na formatação especificada [aqui](#), e devem ser enviados até 1º de maio para Marina Larionova ([mlarionova@hse.ru](mailto:mlarionova@hse.ru)). Para mais informações, acesse o [site](#) do IORJ.

## **Revista sobre desenvolvimento abre chamada para artigos**

De periodicidade semestral, a revista *Perspectivas do Desenvolvimento* é promovida pelo Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento, Sociedade e Cooperação Internacional do Centro de Estudos Avançados Multidisciplinares da Universidade de Brasília (PPGDSCI/CEAM/UnB). A publicação está com chamada para artigos aberta para sua 4ª edição, pautada no tema "cooperação internacional para o desenvolvimento". São especialmente bem-vindas análises voltadas a temas como: processo de institucionalização de práticas de cooperação internacional; cooperação técnica, tecnológica, educacional, política e financeira; cooperação Sul-Sul; cooperação brasileira para o desenvolvimento internacional; e cooperação internacional, desenvolvimento e neocolonialismo. Os

artigos devem ser enviados até 6 de abril de 2015, seguindo as diretrizes especificadas [aqui](#).

## **UNILA será sede de encontro nacional em economia política**

A Sociedade Brasileira de Economia Política (SEP) está com chamada de trabalhos aberta para o XX Encontro Nacional de Economia Política, que será realizado de 26 a 29 de maio. O evento busca promover o debate crítico sobre o desenvolvimento na América Latina e sua relação com a conjuntura econômica e política mundial. Os interessados devem enviar seus trabalhos completos até 16 de março, em uma das seguintes áreas: metodologia e história do pensamento econômico; história econômica e economia brasileira; economia política, capitalismo e socialismo; Estados e nações diante do capitalismo atual; dinheiro, finanças internacionais e crescimento; capitalismo e espaço; trabalho, indústria e tecnologia; integração latino-americana; e economia agrária e do meio ambiente. O Encontro será realizado no campus da Universidade Federal da Integração Latino-Americana (UNILA), em Foz do Iguaçu (Paraná). Acesse [aqui](#) detalhes sobre inscrição e formatação dos trabalhos para candidatura.

## **OMC abre seleção para prêmio de jovens economistas**

A Organização Mundial do Comércio (OMC) está com chamada aberta para a edição de 2015 do Prêmio para Jovens Economistas, que busca promover pesquisas de alta qualidade sobre política comercial e cooperação em comércio internacional. O resultado será anunciado oficialmente na reunião anual do *European Trade Study Group*, a maior conferência especializada em comércio internacional. O melhor trabalho receberá um prêmio no valor de CHF 5.000 e será publicado no *WTO Working Paper Series*. O(s) autor(es) receberá(ão), ainda, financiamento para sua viagem a Paris, para a cerimônia de premiação. É necessário que o(s) autor(es) tenham completado ou estejam finalizando o Doutorado. Os trabalhos devem ser redigidos em inglês e não podem exceder 15.000 palavras. O prazo para envio das candidaturas é 1º de junho. Os detalhes para submissão dos trabalhos, bem como a documentação exigida para candidatura, estão disponíveis [aqui](#).

# Publicações



## **Subsídios, energia limpa e mudanças climáticas ICTSD – fevereiro 2015**

A racionalidade por trás das políticas de subsídios energéticos pode atender a diversos objetivos, sejam eles econômicos, sociais ou ambientais. Porém, os efeitos complexos dos subsídios no comércio de energia constituem alvo de grande debate entre especialistas do setor. Este artigo oferece uma perspectiva ampla dos tipos de subsídios mais utilizados pelos setores de geração de energia convencional e renovável, além de estabelecer uma relação entre os subsídios e as mudanças climáticas, particularmente aquelas causadas pela emissão dos gases de efeito estufa. Para acessar a publicação, clique [aqui](#).



## **Modelo de gestão empresarial para micro- e pequenas empresas baseadas em negócios verdes CAF – janeiro 2015**

O Panamá é um país rico em recursos naturais e ecossistemas, os quais são elementos cruciais para o desenvolvimento de modelos de negócios verdes, capazes de gerar inclusão social nas comunidades sem gerar danos sobre o meio ambiente. Assim, o Banco de Desenvolvimento Andino busca apoiar a formulação concreta de negócios verdes para micro- e pequenas empresas no Panamá. Em parceria com o Centro de Defesa Ambiental do Panamá (CIAM, sigla em espanhol), o CAF desenvolveu uma proposta de intervenção com o objetivo de desenhar modelos de negócios verdes aplicáveis à América Latina. Para acessar o estudo, clique [aqui](#).



## **A participação da América Latina e do Caribe no Órgão de Solução de Controvérsias da OMC: uma visão panorâmica dos primeiros 20 anos CEPAL – fevereiro 2015**

Os países da América Latina e do Caribe têm recorrido com frequência ao Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) da Organização Mundial do Comércio (OMC). Alguns deles, como Argentina, Brasil e México, figuram entre os principais usuários do mecanismo. Com base nesse quadro geral, este estudo analisa a participação dos países dessa região de 1995 a 2014 e identifica que o recurso ao OSC por parte dos países da região tem sido recorrente mesmo com a existência de fóruns alternativos para resolver algumas de suas disputas comerciais. Para acessar a publicação, clique [aqui](#).



## **Planejamento e avaliação de políticas públicas IPEA – março 2015**

A coleção Pensamento Estratégico, Planejamento, Governamental & Desenvolvimento no Brasil Contemporâneo, formada por dez livros, foi desenvolvida por pesquisadores do Instituto de Pesquisa e Economia Aplicada (IPEA), servidores públicos de diversas instituições brasileiras, acadêmicos e pesquisadores nacionais e estrangeiros. Os dois primeiros volumes da coleção traçam um panorama do pensamento estratégico nacional e resumem os dilemas e os desafios do planejamento governamental em nossa época. Esses volumes também tratam do conceito de desenvolvimento a partir de suas várias dimensões, sejam internacionais, produtivas, sociais ou institucionais. Para acessar o volume, clique [aqui](#).



## **Seguridade social na África: mecanismos efetivos para atender os pobres e mais vulneráveis**

**Banco Mundial – março 2015**

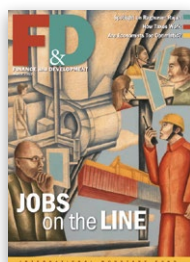
A necessidade de redes de segurança social na África Subsaariana é ampla. Além de ser a região mais pobre do mundo, é também uma das mais socialmente desiguais. Nesse contexto, a redistribuição deve ser vista como uma forma legítima de combater a pobreza e assegurar a prosperidade compartilhada, especialmente naqueles países onde predomina a indústria extrativa de baixa intensidade tecnológica. Dado que a maioria das nações africanas enfrentam dificuldades na alocação de seus limitados recursos, a existência e gestão de programas sociais adquire especial relevância. O livro traz uma análise empírica dos efeitos da rede africana de seguridade social, além de sugestões de políticas públicas para a região. Para acessar, clique [aqui](#).



## **A qualidade do comércio regional: exportações intra- e extrarregionais (2000-2013)**

**ALADI – dezembro 2014**

As características da exportação de um país influenciam outras dimensões de sua economia, como seu ritmo de crescimento e o próprio desenvolvimento de longo prazo. A partir dessa perspectiva, a Associação Latino-Americana de Integração (ALADI) produziu um estudo que busca analisar a qualidade do comércio exterior de seus países-membros no período entre 2000 e 2013. O estudo sugere que os acordos negociados no âmbito da ALADI contribuem para a melhoria da inserção comercial de seus signatários. Para acessar o artigo, clique [aqui](#).



## **Finanças e desenvolvimento: empregos em perigo**

**FMI – março 2015**

A última edição trimestral da revista *Finanças e Desenvolvimento*, do Fundo Monetário Internacional (FMI), dedica-se à questão trabalhista. A publicação presta homenagem aos trabalhadores que ainda lutam para encontrar emprego na esteira da crise econômica de 2008. Nesse sentido, os artigos analisam as perspectivas trabalhistas para o ano de 2015 sob diversos ângulos: tecnologia, migração, comércio e educação. Ainda, a edição traz análises a respeito da política fiscal da Espanha e dos desafios do sistema monetário internacional. Para acessar, clique [aqui](#).



## **Outlook FIESP 2024: projeções para o agronegócio brasileiro**

**FIESP – fevereiro 2015**

A nova versão do Outlook é uma continuação do trabalho iniciado em 2013, quando foi estabelecida a parceria entre a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) e a consultoria MB Agro, com o intuito de disponibilizar projeções para os diversos setores do agronegócio brasileiro. Para tanto, a MB Agro tem utilizado seu modelo de oferta e demanda de produtos agrícolas, desenvolvido e aperfeiçoado ao longo dos últimos dez anos. Este trabalho analisa diversos setores envolvidos com o agronegócio, com vistas a identificar gargalos e contribuir para a elaboração de propostas para o futuro do setor, possibilitando antever as ações necessárias para determinada expectativa de crescimento. Para acessar a base, clique [aqui](#).



## **Mega-acordos regionais e a regulação do comércio: implicações para a política industrial**

**ICTSD – março 2015**

Desde a estagnação da Rodada Doha, as negociações comerciais deslocaram-se para iniciativas megarregionais. A formação de tais acordos, especialmente a Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP, sigla em inglês), terá impactos significativos sobre a regulamentação do comércio e da atividade industrial dos países. O documento analisa as políticas industriais afetadas por essas negociações, principalmente as consequências da harmonização dos padrões técnicos e a adaptação institucional dos setores produtivos domésticos. Para acessar o artigo, clique [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](http://www.ictsd.org/news/puentes)

## BIORES

Informações e análises sobre comércio e meio ambiente  
*Enfoque internacional - Publicação em inglês*  
[www.ictsd.org/news/biores](http://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](http://www.ictsd.org/news/bridges)

## 桥

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável  
*Enfoque internacional - Publicação em chinês*  
[www.ictsd.org/news/qiao](http://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](http://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](http://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](http://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](http://www.ictsd.org)

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

**DFID - Departamento do Reino Unido para  
o Desenvolvimento Internacional**

**SIDA - Agência Sueca de Desenvolvimento  
Internacional**

**DGIS - Ministério de Relações Exteriores  
da Holanda**

**Ministério de Relações Exteriores da  
Dinamarca**

**Ministério de Relações Exteriores da  
Finlândia**

**Ministério de Relações Exteriores da  
Noruega**

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  
ampliem 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.



Creative Commons Attribution-  
NonCommercial-NoDerivatives 4.0  
International [License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

Preço: €10.00  
ISSN 1996-9198

