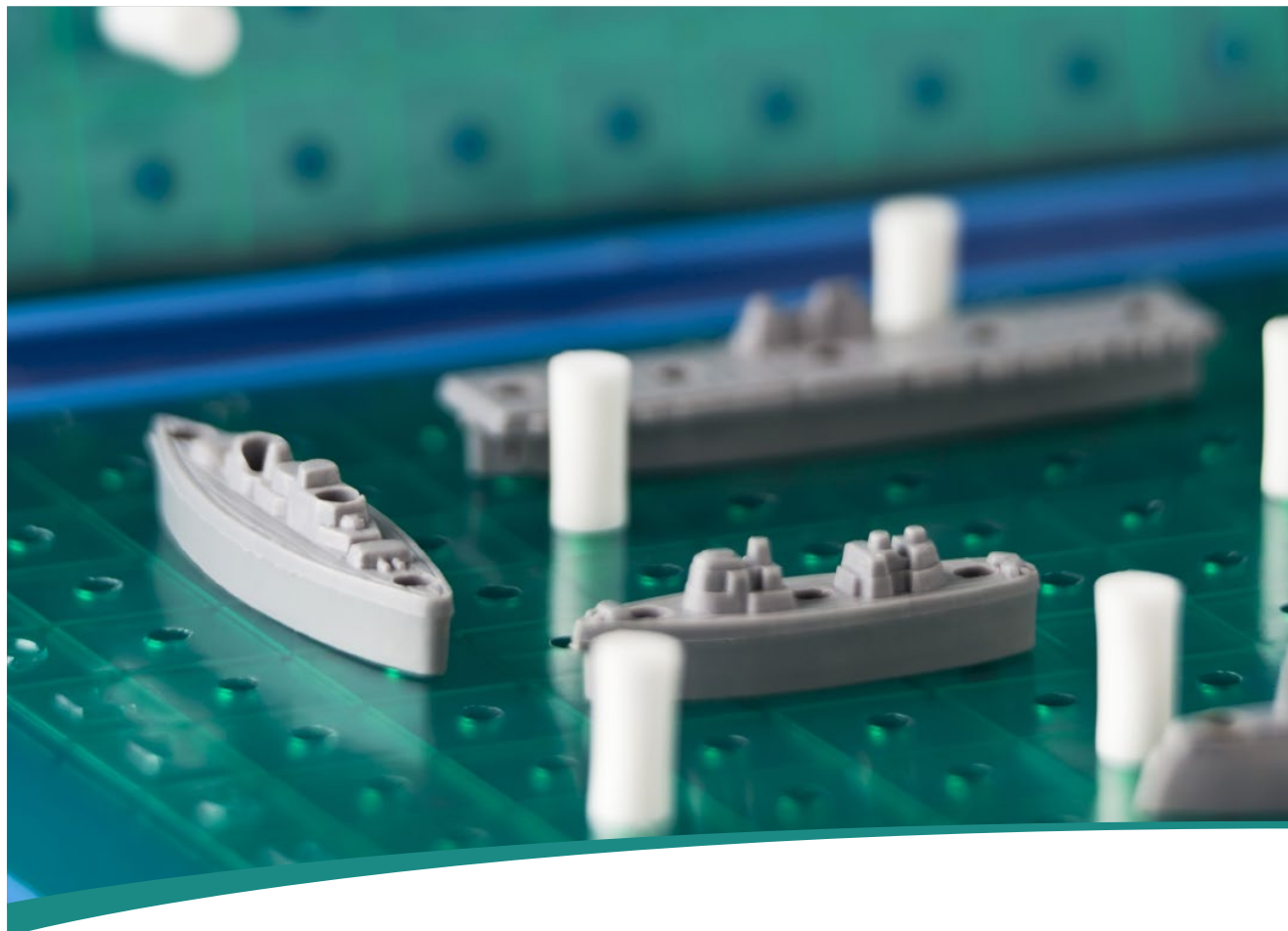


BRIDGES NETWORK

PONTES

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável

VOLUME 11, NÚMERO 7 - SETEMBRO 2015



Plano Nacional de Exportações: estamos prontos para competir?

DESENVOLVIMENTO

Crescimento via comércio: uma análise do Plano Nacional de Exportações

COMPETITIVIDADE

Mais além do Plano Nacional de Exportações

ACORDOS MEGARREGIONAIS

Que lições os países do Sul Global podem extrair da TTIP?



International Centre for Trade
and Sustainable Development

PONTES

VOLUME 11, NÚMERO 7 - SETEMBRO 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

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

DESENVOLVIMENTO

4 **Crescimento via comércio: uma análise do Plano Nacional de Exportações**

Fabrizio Sardelli Panzini

COMPETITIVIDADE

8 **Plano Nacional de Exportações: agenda de competitividade para as exportações**

José Augusto de Castro

COMPETITIVIDADE

13 **Mais além do Plano Nacional de Exportações**

Sandra Polónia Rios

INDÚSTRIA QUÍMICA

18 **Comércio internacional exige audácia**

Fernando Figueiredo

ACORDOS MEGARREGIONAIS

21 **Que lições os países do Sul Global podem extrair da TTIP?**

John Hilary

24 **Informações úteis**

25 **Publicações**

Tiro na água?



Encurralado pela crise, o Palácio do Planalto sabe que o tempo urge. Diante do árido cenário que se coloca à frente, há quem considere que a única saída é uma arriscada "virada de mesa". Outros, mais cautelosos, avaliam que o caminho a seguir é a retomada da iniciativa e a proposição de caminhos alternativos para o combate das mazelas econômicas que afligem o Brasil.

Em um mundo tão conectado, uma política comercial coerente é um imperativo para qualquer iniciativa que pretenda estancar a atual crise. Por isso, o lançamento do Plano Nacional de Exportações deve ser celebrado. Ao propor uma estratégia e vincular objetivos a ela, o governo brasileiro coloca a possibilidade de um debate sério sobre o papel do Brasil no sistema econômico internacional, bem como sobre a posição do comércio exterior nessa agenda. Defensores e críticos do texto divulgado em junho certamente concordarão que, ao se manifestar sobre o tema, a administração Dilma Rousseff oferece um ponto de partida para o diálogo.

O presente número do Pontes busca estimular a sua reflexão, prezado(a) leitor(a), sobre o Plano Nacional de Exportações. Nas páginas a seguir, especialistas com reconhecida trajetória no estudo das estratégias comerciais perseguidas pelo Brasil discutem as principais características e consequências da iniciativa. Ofecerem, ademais, um rico diagnóstico acerca das principais limitações do Brasil.

O esforço nessas duas frentes é altamente desejável. Afinal, grande parte da complexidade inerente ao termo "competitividade" deriva do encadeamento entre suas dimensões fundamentais. Vantagens em relação aos concorrentes implicam não apenas o delineamento de uma linha de ação efetiva, mas, sobretudo, um profundo conhecimento por parte daquele que a busca.

Avaliações realistas constituem recurso dos mais escassos em determinados momentos históricos. Longe de reivindicar o monopólio da verdade, o Pontes coloca às suas páginas uma missão fundamental: informar o debate público em questões relacionadas ao comércio e ao desenvolvimento sustentável. Para participar dessa discussão, as opções são diversas: seja no [site](#) da publicação, nas redes sociais ou por [e-mail](#), você, prezado(a) leitor(a), tem o nosso compromisso de que suas ideias serão sempre ouvidas.

Esperamos que aprecie a leitura.

A Equipe Pontes

DESENVOLVIMENTO

Crescimento via comércio: uma análise do Plano Nacional de Exportações

Fabrizio Sardelli Panzini

Ao analisar os principais pilares que compõem o PNE, o autor discute os pontos em que o referido Plano avança, bem como aqueles em que ainda é necessário delinear metas e estratégias mais específicas, a fim de aprimorar a inserção do Brasil na economia mundial.

Antes do Plano Nacional de Exportações 2015-2018 (PNE), o último plano lançado pelo Brasil havia sido o Plano Brasil Maior 2011-2014 (PBM). O PBM não tratava exclusivamente de comércio exterior, mas previa diversas medidas na área – tais como desoneração tributária das exportações, ampliação e simplificação do financiamento às exportações e fortalecimento da defesa comercial.

Tendo como pano de fundo o forte aumento das importações e a deterioração da competitividade industrial brasileira – sobretudo pela acentuada valorização cambial do período –, a implementação das medidas do PBM concentrou-se no combate à ameaça da desindustrialização, ou seja, nas importações.

Apesar de contemplar medidas em diversas áreas do comércio exterior, na prática, o PBM atuou no estímulo à produção doméstica e aos investimentos por meio de medidas que favoreciam o conteúdo nacional, deixando em segundo plano o tema de acesso a mercados.

Com a mudança de conjuntura, o PNE foi concebido com outro diagnóstico. Baseado na análise de que a expansão do produto interno bruto (PIB) calcada no consumo doméstico atingiu seu limite, o PNE busca “estimular a retomada do crescimento econômico” do Brasil pela via das exportações.

Os dados parecem corroborar o diagnóstico. Em 2015, as vendas no varejo caíram pelo quarto mês consecutivo em julho, e as pesquisas de intenção de consumo das famílias indicaram queda de mais de 20% em comparação a 2014. Por sua vez, a produção industrial fechou o primeiro semestre com 6% de retração.

Ainda do ponto de vista da economia nacional, aprofundou-se, em 2014, a tendência já observada de deterioração das contas públicas. Como resultado, o país precisará passar por um rigoroso ajuste fiscal, que coloca, ao mesmo tempo, fortes restrições ao estímulo da demanda pelos gastos do governo e limitações ao incentivo fiscal e creditício às exportações.

No plano internacional, há desafios importantes assinalados pelo PNE, como o enfraquecimento da demanda externa e o fim do ciclo de preços elevados das *commodities*, fatores que impulsionaram as exportações e garantiram parte do crescimento recente do país. Iniciada em 2014, essa tendência contribuiu para o primeiro déficit comercial do país desde 2000 e o pior desde 1998.

Os principais componentes do PNE

Em seus princípios, o PNE destaca pontos caros ao setor empresarial, com destaque para a previsibilidade e a transparência de regras, o diálogo com o setor privado, o papel relevante das importações na produção e o papel dos investimentos brasileiros no exterior como indutores de exportações.

Participação da indústria de transformação no PIB (1947-2014)

11,9%

1947

16,3%

1964

21,6%

1985

16,4%

1995

10,9%

2014

Fonte: IBGE (2015)

Entre seus objetivos, o PNE prevê fomentar a venda de bens e serviços ao exterior, a agregação de valor e tecnologia à pauta de exportações e a diversificação dos mercados de destino e das regiões de origem das exportações dentro do Brasil.

Para aferir resultados, o Plano prevê o monitoramento de alguns indicadores de comércio exterior, tais como volume e valor das exportações brasileiras, valor agregado das exportações, número de novas empresas exportadoras e o índice de concentração das exportações.

O Plano define diretrizes e metas em cinco pilares estratégicos, especificados abaixo:

I) Acesso a mercados

Este constitui o principal pilar do PNE e é dividido em seis iniciativas. Destas, a mais importante diz respeito às negociações comerciais, em especial a ampliação do Acordo de Complementação Econômica (ACE) com o México; a ampliação temática dos ACEs na América Latina (principalmente nas áreas de serviços e compras governamentais); o empreendimento de esforços para avançar na negociação do acordo entre Mercado Comum do Sul (Mercosul) e União Europeia (UE); e a negociação de acordos setoriais de convergência regulatória com os Estados Unidos. Ainda, o PNE considera estratégicos os mercados da África do Sul, América Central, Canadá e Associação Europeia de Livre Comércio (EFTA, sigla em inglês). Outras metas especificadas no Plano incluem a conclusão de Acordos de Cooperação e Facilitação de Investimentos (ACFIs) com países da África e América Latina; o fortalecimento dos mecanismos bilaterais de comércio e investimento; a estruturação de um sistema para receber do setor privado e tratar barreiras comerciais; e o apoio à internacionalização de empresas – sobretudo com a criação de uma instância de interlocução entre governo e setor privado.

II) Promoção comercial

Aqui, a iniciativa central é o planejamento e a execução de um calendário unificado de missões comerciais envolvendo a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX-Brasil) e os Ministérios do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) e das Relações Exteriores (MRE). Por fim, destaca-se o fortalecimento do programa Imagem Brasil e das ferramentas de inteligência comercial.

III) Facilitação do comércio

Nesse pilar, destaca-se a implementação integral do Acordo de Facilitação do Comércio (TFA, sigla em inglês) da Organização Mundial do Comércio (OMC), dando continuidade à implementação do Portal Único de Comércio Exterior e do Operador Econômico Autorizado. Essa seção ressalta, ainda, a consolidação e edição de regulamento único das regras de cada interveniente no comércio exterior.

IV) Financiamento e garantia às exportações

Um dos pontos centrais do PNE – e que foi alvo de forte pressão por parte do setor privado – é o aumento de recursos ao Programa de Financiamento à Exportação-Equalização (PROEX-Equalização) e BNDES-EXIM. Também, é prevista a ampliação do sistema de garantias e a simplificação de processos de financiamento.

V) Aperfeiçoamento dos regimes tributários de apoio às exportações

Dois pontos relacionados à restituição de créditos tributários estão previstos no PNE, como a reforma do Programa de Integração Social e Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (PIS/COFINS) e a recomposição gradual da alíquota de restituição tributária ao exportador (REINTEGRA). O PNE prevê, ainda, aperfeiçoamentos no âmbito do drawback com vistas a simplificar, modernizar e intensificar o uso do instrumento e a ampliação do Regime Aduaneiro de Entrepósito Industrial sob Controle Informatizado (RECOF).

Saldo da balança
comercial brasileira
(US\$ bilhões)

10,4

1994

-1,2

1999

33,6

2004

24,6

2009

-3,9

2014

Fonte: baseado em MDIC (2015)

Pontos fortes e aspectos a serem incluídos no PNE

I) Acesso a mercados

A posição de destaque conferida a esse tópico no PNE constitui um grande avanço em relação ao PBM, pois revela o entendimento do papel central desempenhado pelos acordos comerciais no aprimoramento da inserção internacional do Brasil. Outro ponto forte diz respeito à seleção de parceiros que podem de fato gerar incremento na demanda e reduzir custos para exportar e importar. Cabe destacar, por fim, a previsão de que, junto com o setor privado, o governo brasileiro defina novos países para a negociação de ACFIs.

Contudo, ao menos três iniciativas poderiam ser acrescidas a esse pilar. Primeiramente, há poucos detalhes sobre como poderiam ser fortalecidos e harmonizados os mecanismos de diálogo bilateral, os quais também precisam contar com um maior envolvimento do setor privado. Em segundo lugar, embora o Plano confira destaque à internacionalização de empresas, estão ausentes outros temas essenciais para as empresas transnacionais brasileiras. Esse é o caso do aumento e da melhoria da rede de Acordos para Evitar Dupla Tributação, da regulamentação competitiva da lei de lucros no exterior, da aprovação de uma nova lei de expatriados e da melhoria dos mecanismos públicos de financiamento e garantias para investimentos no exterior. Por fim, cabe destacar que o PNE não apresenta uma estratégia para os acordos plurilaterais.

II) Promoção comercial

A previsão de ações conjuntas entre os principais ministérios envolvidos com promoção comercial, com base em um mapa estratégico de mercados, ataca parte do problema principal na área: a ausência de uma coordenação articulada e que atenda a critérios técnicos de priorização. Além disso, a realização de missões empresariais com elevada representatividade governamental é fundamental para apoiar o setor privado no exterior.

Nesse pilar, chama atenção o início do desenvolvimento de um método de inteligência comercial para exportação de serviços. Apesar de embrionária, a ação tem grande importância para apoiar o aumento da exportação de serviços – sobretudo se concretizada a previsão de celebração de acordos comerciais nesse setor, que tem alto valor agregado e gera efeitos positivos para toda a economia.

III) Facilitação do comércio

O tema já era alvo de intenso trabalho e é exemplo de boa coordenação entre diferentes ministérios e o setor privado, como demonstrou o Fórum Econômico Mundial¹. O desenvolvimento do Portal Único de Comércio Exterior e do Operador Econômico Autorizado, mesmo antes de o TFA da OMC ser internalizado, mostra o entendimento do governo sobre a relevância dessa agenda para a redução de custos no comércio exterior.

Outras duas metas merecem atenção, mas carecem de detalhes no PNE. A primeira delas é a cooperação internacional em facilitação do comércio, que pode reduzir ainda mais os custos nas exportações brasileiras para países da região. Também, cabe ressaltar a consolidação das normas de comércio exterior para cada anuente, processo que parece de difícil execução no curto prazo.

IV) Financiamento e garantia às exportações

Devido ao ajuste fiscal, esse pilar foi um dos mais controversos nas discussões internas do governo, juntamente com a área tributária. Por isso, a ampliação da dotação orçamentária, que parecia improvável, foi o ponto mais forte nessa seara.

Esse pilar parece atacar os problemas corretos ao mencionar a necessidade de melhorias em matéria de garantia e simplificação de processos para a concessão de financiamento. Porém, falta uma definição mais clara acerca das ações necessárias nessa área. O PNE também cita como diretriz o estímulo à ampliação da oferta de mecanismos privados de crédito, por exemplo, mas não chega a estabelecer uma meta nessa direção.

V) Aperfeiçoamento dos regimes tributários de apoio às exportações

O PNE define diretrizes sobre o acúmulo de créditos tributários, problema de longa data para os exportadores. Assim, tanto a recomposição do REINTEGRA quanto a reforma do PIS/COFINS são medidas de peso para melhorar a competitividade das exportações brasileiras.

Por outro lado, embora o acúmulo de créditos tributários nas exportações seja central no âmbito estadual, o PNE não define metas sobre esse ponto. Também são ausentes diretrizes e metas para a redução da elevadíssima carga tributária incidente sobre as importações de serviços (insumos importantes para a exportação de bens e outros serviços) e de mecanismos que restituam tributos pagos pelos exportadores de serviços.

Os serviços são cruciais para a integração em cadeias globais, e a alavancagem de uma agenda de comércio exterior do setor depende de uma agenda tributária mais robusta.

Considerações finais

O PNE representa um passo importante na direção de uma melhor inserção do Brasil na economia mundial, bem como na redução de custos no comércio exterior, em especial se considerado o contexto de ajuste fiscal em que o Plano foi concebido.

A agenda mais extensa em negociações comerciais, sobretudo, pode melhorar o acesso dos exportadores brasileiros a outros mercados, bem como aumentar o acesso a insumos e a bens de capital.

Com a retração da atividade econômica, o comércio exterior (e as exportações em particular) terá papel central na retomada do crescimento. Assim, a execução das medidas que compõem o PNE, o diálogo contínuo com o setor privado e a previsão de aperfeiçoamento constante devem ser seguidos de perto.

❶ Ver: <<http://bit.ly/1Uiqprz>>.



Fabrizio Sardelli Panzini

Mestre em Economia Política pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP) e especialista em Negociações Internacionais na Confederação Nacional da Indústria (CNI).

COMPETITIVIDADE

Plano Nacional de Exportações: agenda de competitividade para as exportações

José Augusto de Castro

Ao analisar o contexto doméstico e internacional em que o PNE foi concebido, o autor argumenta que as medidas contempladas no Plano não são suficientes para vencer o principal desafio ao crescimento do Brasil: a competitividade.

Diante da irreversível globalização financeira e comercial que se instalara no mundo na década de 1990, o Brasil foi compelido a aderir ao processo de abertura comercial e internacionalização da economia. A partir do êxito do Plano Real, sucederam-se políticas macroeconômicas, monetárias e fiscais assentadas no regime de metas de inflação, câmbio flutuante e política fiscal consoante à Lei de Responsabilidade Fiscal.

Embora tenham sido iniciadas ações e reformas de interesse social em áreas como previdência social e controle cambial, não houve avanços na agenda de reformas de estruturas anacrônicas, como é o caso do regime tributário e das leis trabalhistas. Por exemplo, não foram observados progressos quanto à redução da carga de impostos e à simplificação de procedimentos de conformidade para todos os setores da economia – apenas para setores selecionados. Tais reformas garantiriam a competitividade necessária para acesso ao mercado integrado e global e possibilitariam o crescimento físico da produção, com geração de emprego e renda. Ainda, desses progressos depende o aproveitamento de sinergias que induzam à convergência do crescimento em direção a padrões de desenvolvimento (como produtividade e inovação, que constituem fatores básicos) em linha com países mais avançados.

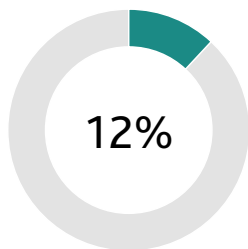
Sem essa convergência, economia, emprego, renda e comércio exterior cresceram em bases não sustentáveis. Com a euforia do cenário externo favorável, foi possível adiar embates políticos sobre reformas, e coordenações políticas para eliminar as vulnerabilidades do Brasil não foram empreendidas. Com isso, o país não reuniu as condições para enfrentar conjunturas adversas, como a verificada nos últimos anos.

O crescimento chinês a dois dígitos e a alta no preço de matérias-primas permitiram que as exportações mundiais se expandissem – em especial nos países exportadores de *commodities*. Este foi o caso do Brasil, cujo crescimento e significativos superávits comerciais propiciaram ajuste das contas externas e sucessivos aumentos de arrecadação, chegando à posição de 7ª economia mundial.

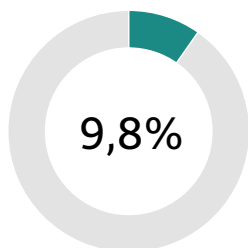
Com fraco desempenho, a produtividade indica não ter sido responsável pelos aumentos ocorridos nos salários, tampouco pela redução de custos. Isso sugere que o crescimento e a geração de empregos resultaram da incorporação de novos contingentes de trabalho, em resposta à crescente demanda externa, e, após 2008, de medidas anticíclicas e estímulos ao consumo interno alicerçado no crédito. Mais tarde, esse modelo mostrou-se insustentável e constituiu fonte de pressões inflacionárias, contribuindo para a atual situação de crise.

Além da alta no preço internacional e das vantagens comparativas naturais, as exportações de *commodities* também se aproveitaram de ganhos de produtividade, que, diferentemente do restante da economia, colocaram o Brasil em linha competitiva com concorrentes externos. Em grande medida, esse quadro resulta do trabalho desenvolvido pela Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA), que se tornou referência internacional em pesquisas e inovações agropecuárias.

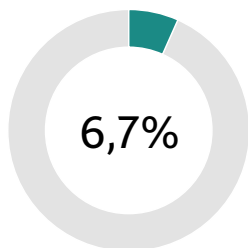
Brasil: taxa de desemprego nas regiões metropolitanas



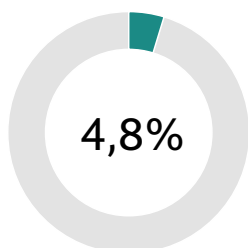
2000



2005



2010



2014

Fonte: IBGE (2015)

Entre 2002 e 2012, os produtos básicos propiciaram o ingresso de divisas suficiente para o pagamento de US\$ 1,3 trilhão em importações, demandadas pelo crescimento, bem como o acúmulo de superávits comerciais de US\$ 323 bilhões. Esse montante corresponde a mais do que o dobro do resultado líquido obtido no período 1982-1994, o segundo de maior acúmulo de significativos e sucessivos superávits comerciais desde 1950. Os produtos básicos também proporcionaram a redução do déficit estrutural em conta corrente do Balanço de Pagamentos (até ocasionais superávits), a formação de expressivas reservas internacionais e o pré-pagamento de dívidas externas. Nos últimos anos, sem a ajuda de expressivo superávit da balança comercial, o déficit em conta corrente voltou a crescer, subindo 67% de 2013 para 2014.

Por outro lado, a indústria de transformação, sobretudo de produtos de maior valor agregado e de média-alta e alta intensidade tecnológica, mesmo no período de euforia, mostrou queda de participação no produto interno bruto (PIB) de 25% para 14% e, nas exportações, de 55% para 35,6%, entre 2002 e 2014.

Essas pequenas e pontuais melhorias na relação de preços foram insuficientes para cobrir a falta de competitividade causada pelo elevado "custo Brasil", gerado por gargalos internos em deficiências de infraestrutura logística (transporte e portuária) e pela sobrevalorização do Real. Mesmo nessas condições, a balança comercial dos manufaturados registrou, entre 2003 e 2006, superávits representados por cifras de um dígito de bilhão de dólares. Em 2007, entretanto, a balança comercial brasileira apresentou um déficit próximo de US\$ 10 bilhões e, desde então, passou a registrar crescentes déficits, os quais chegaram ao recorde de quase US\$ 110 bilhões em 2014.

A partir da crise de 2008, o cenário de insustentabilidade da produção e do comércio exterior teve efeitos negativos sobre emprego e renda. O quadro de crise persiste até hoje, agora caracterizado pela recuperação da economia dos Estados Unidos, pela reorganização das políticas fiscais e industriais na zona do Euro, pela desaceleração do crescimento chinês e pelo drástico declínio de preços dos produtos básicos, dos quais as exportações brasileiras se tornaram dependentes.

Nesse período, não faltaram planos e programas voltados ao crescimento, à eliminação de gargalos, ao aumento e à reestruturação do comércio exterior. Entre tais iniciativas, destacam-se: a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PIPCE/2003-2007); o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC 1/2007-2010 e PAC 2/2011); a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP/2008-2010); o Plano Brasil Maior (PBM/2011-2014); o Plano Nacional da Cultura Exportadora (PNCE/2012), integrado ao Plano Brasil Maior; o Programa de Investimento em Logística (PIL/2012 e PIL 2015-2018); e o Programa do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) de Sustentação do Investimento e Inovação (PIS), vigente até dezembro de 2015.

Esses planos possuíam diversificado conjunto de propósitos:

- i) aperfeiçoar políticas industriais, tecnológicas e de comércio exterior;
- ii) alavancar a competitividade da indústria;
- iii) mobilizar forças produtivas, com a participação de vários ministérios e órgãos federais;
- iv) gerar empregos e renda;
- v) aproveitar competências presentes nas empresas via ações transversais e setoriais;
- vi) aumentar a eficiência produtiva via desonerações, ampliação e simplificação do financiamento às exportações;
- vii) criar regimes especiais para agregação de valor e tecnologia nas cadeias produtivas;
- viii) aprimorar a defesa comercial;
- ix) investir e realizar concessões para a modernização da infraestrutura portuária e de transporte;
- x) construir Mapas Estratégicos de Comércio Exterior, em parceria com instituições e estados;
- xi) definir setores estratégicos para alavancar a produção e exportação nos setores de agropecuária, energia e mineração;

Índice de inovação

1º Coreia do Sul

2º Japão

3º Alemanha

4º Finlândia

5º Israel

Fonte: Bloomberg (2015)

- xii) estabelecer rotas de integração logística e difundir linhas de crédito à exportação e de financiamentos para micro, pequenas e médias empresas (MPMEs); e
- xiii) diversificar a pauta brasileira de exportações e aumentar a participação do país no comércio internacional.

Muitos dos objetivos propostos não saíram da retórica de seus enunciados. Em outros casos, as medidas para as exportações foram executadas em condições diferentes daquelas anunciadas. Algumas dessas iniciativas de fato implementadas tiveram efeitos limitados, como o aumento gradual da alíquota de restituição tributária ao exportador (conhecido pela sigla REINTEGRA) e o Programa de Financiamento à Exportação (PROEX). Com isso, fracassou o objetivo de reduzir a lacuna competitiva entre produção e comercialização, o que reforçou a imprevisibilidade e gerou insegurança nas negociações internacionais. Situação similar pode ser observada nos investimentos em logística, os quais, embora tenham produzido alguns avanços, não foram capazes de resultar em melhorias consistentes, principalmente em razão da ineficiência na gestão pública.

Apesar de avanços sociais importantes, o Brasil não superou deficiências estruturais antigas de sua economia, tampouco conseguiu avançar em resultados compatíveis com os propósitos anunciados de aumentar sua competitividade. Por isso, o Brasil permanece como 25º exportador mundial, próximo à posição que ocupava há 45 anos. Ascender ao 10º lugar – o que seria coerente com o porte de sua economia – exigiria somar US\$ 500 bilhões em exportações, montante distante dos atuais US\$ 190 bilhões.

Às dificuldades já mencionadas, soma-se a atual crise econômica, conjugada ao embate político por efeito da operação Lava-Jato e ao programa de austeridade imposto pela necessidade de reequilíbrio das contas públicas. Tal quadro é marcado por um PIB em “marcha à ré”, projetado em -2% para 2015; inflação próxima de dois dígitos; arrecadação em queda abrupta e contínua; juros nas alturas; desemprego crescente; cortes em investimentos; exportações em queda, com os ganhos de quase 17% de depreciação do Real até junho não compensando baixas nos preços de *commodities*; e queda das importações ainda maior que aquela apresentada pelas exportações, devido ao freio no consumo doméstico, à indústria em recessão e à alta do Dólar – o que ficou conhecido como “superávit negativo”, por ocorrer em um quadro de encolhimento do comércio exterior do país.

O Plano Nacional de Exportações (PNE) 2015-2018 surgiu, segundo seu enunciado, a partir da “avaliação do Governo acerca da necessidade de se conferir um novo *status* ao comércio exterior brasileiro, definindo-o como elemento estratégico e permanente da agenda de competitividade e de crescimento econômico do País”. Esse trecho ilustra que o governo insiste em construir uma agenda de competitividade, com vistas ao soerguimento da indústria mediante iniciativas dos setores privado e público.

No entanto, o que se aguarda é a transição para um novo modelo de desenvolvimento para melhorar a produtividade da oferta. Isso exige reformas abrangentes, de efeitos duradouros, dependentes de harmonização entre União, estados e Congresso, com vistas a inserir o Brasil como protagonista no comércio mundial de bens e serviços. Nesse sentido, são auspiciosas as negociações sobre o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), em curso no Congresso.

o que se aguarda é a transição para um novo modelo de desenvolvimento para melhorar a produtividade da oferta. Isso exige reformas abrangentes, de efeitos duradouros, dependentes de harmonização entre União, estados e Congresso

Enquanto isso, no fim da lista...

46º Tailândia

47º Brasil

48º Argentina

49º África do Sul

50º Marrocos

Fonte: Bloomberg (2015)

Ainda, o PNE resgata e consolida objetivos, princípios, diretrizes e instrumentos que, de alguma forma, já integravam ações anteriores: fomentar vendas de bens e serviços ao exterior; ampliar, diversificar, consolidar e agregar valor e intensidade tecnológica; empreender ações de promoção comercial; elaborar mapas estratégicos para as exportações; e coordenar iniciativas comerciais com políticas em matéria de macroeconomia, indústria, agricultura, logística e inovação.

Embora o PNE não tenha, por si só, o condão de resolver o problema da falta de competitividade sistêmica que tem castigado a produção nacional e deprimido as exportações de manufaturados, é animador ler, em seu preâmbulo, que se trata de um Plano "orientado pelos princípios da previsibilidade, transparência e eficiência" – condições mínimas para o sucesso de uma agenda de competitividade. Sob essa premissa, a implantação do projeto Portal Único de Comércio Exterior constituirá um grande passo em direção à simplificação e desburocratização.

Sem dúvida, o desafio será conciliar seus propósitos, sobretudo aqueles que exijam a renúncia de impostos e alocação de recursos orçamentários, com as prioridades do ajuste fiscal, necessário à reorientação de política econômica para a retomada do crescimento. Isso adquire especial relevância agora, na medida em que o recuo da meta de superávit fiscal para 0,15% do PIB reduz o espaço para novos recursos (embora exista a expectativa de que a preservação de recursos para a exportação tenha sido, justamente, uma das razões desse recuo).

Certamente, será necessário um maior esforço por parte do governo para que o PNE seja cumprido. Espera-se, contudo, que prevaleça o apoio à exportação, de modo a justificar o rótulo de novo status para o comércio exterior. Com efeito, este é um forte aliado do ajuste fiscal, não apenas porque possui a capacidade de induzir a produção, mas também porque permite que a expansão de vendas ao exterior constitua uma boa alternativa para amenizar a queda na arrecadação.

Nesse sentido, é preciso enfrentar o contingenciamento para evitar cortes no apoio às exportações. É essencial, por exemplo, não diminuir os recursos para financiamento do PROEX-Equalização. Ainda, cabe garantir que a alíquota do REINTEGRA seja ampliada para 5% e tornada permanente, conforme admite a legislação – em substituição ao escalonamento máximo de 3%, previsto apenas até 2018. Se mais de 40% de desvalorização do Real em 12 meses não estão evitando a queda nas exportações de manufaturados, como reduzir o REINTEGRA de 3% para 1%, a título de restituição de impostos pagos indiretamente ao longo das cadeias produtivas, dos quais as exportações são imunes? Além de não fazer sentido, tal medida constituiria falta de bom senso.

Sobre a estratégia de acesso a mercados, em 2007, as exportações de US\$ 111 bilhões para os 32 países selecionados equivaliam a 69,18% do total exportado, enquanto em 2014 atingiram US\$ 159 bilhões, 70,45% das exportações gerais. Nesses mesmos anos, as importações globais desses 32 países foram de US\$ 8,60 trilhões (2007) e US\$ 11,29 trilhões (2014), representando, respectivamente, 60,09% e 67,80% do total mundial. Do Brasil, esse grupo de países importou o equivalente a 1,29% (2007) e 1,40% (2014).

A China (10,30%) e os Estados Unidos (12,66%) responderam, em conjunto, por quase 25% das importações mundiais em 2014. Embora esses mercados tenham sido destino, respectivamente, de 18,04% e 12,01% (cerca de US\$ 68 bilhões) das exportações totais

apesar da promoção da inteligência comercial, desenvolvida pela APEX-Brasil, a participação do Brasil nas exportações e a diversificação de destinos têm avançado pouco.

brasileiras em 2014, apenas 2% e 1,1% (cerca de US\$ 72 bilhões) dos 23% de suas importações globais provinham do Brasil. Em contrapartida, corresponderam a 31,6% das importações totais brasileiras. Tais números mostram que, apesar da promoção da inteligência comercial, desenvolvida pela Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX-Brasil), a participação do Brasil nas exportações e a diversificação de destinos têm avançado pouco.

Para lograr resultados expressivos e de longo prazo, colocar seus produtos na fábrica ou no depósito do comprador no exterior, o Brasil precisa de outro tipo de promoção, representada pelo fator "competitividade". Isso permitirá ao Brasil negociar e tirar proveito de acordos bilaterais para destravar e ampliar o comércio exterior, ação prevista no PNE como um de seus pilares. O Brasil está atrasado em relação a outros países devido às amarras do Mercado Comum do Sul (Mercosul), independentemente de participar de negociações multilaterais na Rodada Doha.

A existência de deficiências competitivas constitui um dos fatores que explica o fato de o Brasil não estar entre os 54 países que participaram das negociações do Acordo de Tecnologia da Informação (ATI), no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC). O grupo, que inclui China e Estados Unidos e que responde por grande parcela do comércio mundial, concordou em reduzir a zero a alíquota do imposto de importação de 200 produtos de informática, com vistas a reaquecer a economia mundial.

Em resumo, o PNE é um conjunto válido de ações para revigorar as estruturas do comércio exterior brasileiro, ou até evitar que se deteriore ainda mais. Contudo, é preciso ser realista e não esperar mudanças marcantes até o primeiro semestre de 2016, mesmo que a recente desvalorização do Real favoreça as exportações. A transição para reverter o desequilíbrio da economia, fruto de equívocos de política econômica e agravado pela tensão política, tende a não ser breve.



José Augusto de Castro
Presidente da Associação de
Comércio Exterior do Brasil
(AEB).

COMPETITIVIDADE

Mais além do Plano Nacional de Exportações

Sandra Polónia Rios

Neste artigo, a autora argumenta que, embora o PNE aponte na direção correta, o Brasil carece de um programa de reformas profundas, que ataquem os fatores que têm afetado os custos industriais e fomentem a produtividade da indústria brasileira.

Talvez a principal novidade trazida pelo Plano Nacional de Exportações (PNE), divulgado pelo governo em junho de 2015, tenha sido a mudança no discurso oficial quanto ao papel do mercado externo para a retomada do crescimento econômico do Brasil. Enquanto a política econômica do primeiro governo Dilma Rousseff privilegiou o consumo interno como vetor de crescimento econômico, o novo Plano trata as exportações como elemento estratégico para superar o desaquecimento da economia por que passa o país desde o segundo semestre de 2014.

O Plano foi divulgado em um período marcado pela queda da corrente de comércio exterior, resultado da retração expressiva de exportações e importações. É provável que a balança comercial apresente superávit não desprezível em 2015, mas este será consequência de uma queda no valor das importações superior à observada para as exportações.

O documento de lançamento do PNE afirma que o Plano pretende contribuir para o enfrentamento dos desafios que dominam o cenário internacional: fim do ciclo de alta no preço das commodities, retração da demanda externa e acirramento da concorrência internacional, entre outros. No entanto, um crescimento mais robusto e sustentável das exportações brasileiras depende, principalmente, de medidas que sejam capazes de contribuir para a recuperação das condições sistêmicas de competitividade da produção nacional – as quais sofreram forte deterioração na última década.

Na apresentação do Plano, o governo reconhece o papel relevante que os produtos importados desempenham em um contexto de fragmentação da produção global e da necessidade de insumos estratégicos para promover a competitividade dos produtos nacionais. Apesar disso, o PNE não incorpora nenhuma medida voltada à redução da proteção à produção nacional. Não se trata de um plano de comércio exterior – todas as medidas listadas são voltadas para o estímulo às exportações.

O próprio PNE é apresentado como eixo integrante da política comercial brasileira, que será implementado em coordenação com a política macroeconômica e outras áreas de políticas públicas que afetam a competitividade: i) política industrial; ii) política agrícola; iii) logística e infraestrutura; e iv) política de inovação.

A concepção geral do PNE

O PNE foi concebido em meio a um contexto de forte ajuste fiscal e restrição de recursos públicos, que implicam a limitação dos instrumentos disponíveis para compor uma nova política comercial. Diante do quadro de restrição fiscal, o Plano apoia-se, principalmente, na construção de um ambiente de negócios mais amigável para o desenvolvimento da atividade exportadora.

Na realidade, o PNE não contém novos instrumentos de política comercial – trata-se de uma costura de diversas iniciativas que já vinham sendo implementadas ou desenhadas nos últimos meses. O PNE não estabelece metas quantitativas para as exportações no horizonte de tempo por ele coberto (2015-2018): apenas lista os indicadores que serão utilizados para o monitoramento e aperfeiçoamento do Plano.

Índice Global de Competitividade e os BRICS

28º China

53º Rússia

56º África do Sul

57º Brasil

71º Índia

Fonte: Fórum Econômico Mundial (2015)

O PNE tem como base de atuação cinco "pilares estratégicos", os quais são, na realidade, áreas de atuação da política comercial: i) acesso a mercados; ii) promoção comercial; iii) facilitação do comércio; iv) financiamento e garantia às exportações; e v) aperfeiçoamento de mecanismos e regimes tributários de apoio às exportações.

Para cada pilar são estabelecidas diretrizes – que representam as linhas gerais da política de exportação para o período 2015-2018 – e metas para 2015, as quais são linhas de atuação específicas para o ano e que, em grande parte, já vinham sendo executadas antes mesmo da divulgação do Plano.

Ainda, o PNE vem acompanhado de um Mapa Estratégico de Mercados e Oportunidades Comerciais para as Exportações Brasileiras, que identifica 32 países como principais destinos para as exportações brasileiras e que deve orientar as diversas iniciativas governamentais na área de promoção de exportações.

Em sua maioria, as iniciativas apresentadas como parte das metas para 2015 têm formulação bastante genérica (por exemplo: "negociar acordos de convergência regulatória e de facilitação do comércio com os Estados Unidos"¹), o que tende a dificultar avaliações sobre a efetividade no cumprimento da meta. Além disso, para um Plano anunciado em meados do ano, a longa lista de metas para 2015 – que dificilmente serão cumpridas em sua totalidade nos seis meses que restam – sugere falta de foco e objetividade.

Como já mencionado, não foram definidas metas quantitativas para o desempenho das exportações no horizonte de tempo em que se pretende implementar o Plano, mas foram listados os indicadores que serão acompanhados e que servirão de base para a aferição de seus resultados: i) volume e valor das exportações; ii) valor agregado das exportações; iii) número de novas empresas exportadoras na totalidade e por região; e iv) índice de concentração das exportações de bens e serviços – tanto em termos de perfil da pauta exportadora como de destino final das vendas externas.

Esses são os indicadores usualmente utilizados para a avaliação do desempenho exportador nas análises desenvolvidas por especialistas, e é certo que contribuirão para a aferição dos resultados do PNE. Contudo, a análise do desempenho das exportações brasileiras não pode prescindir de uma comparação internacional.

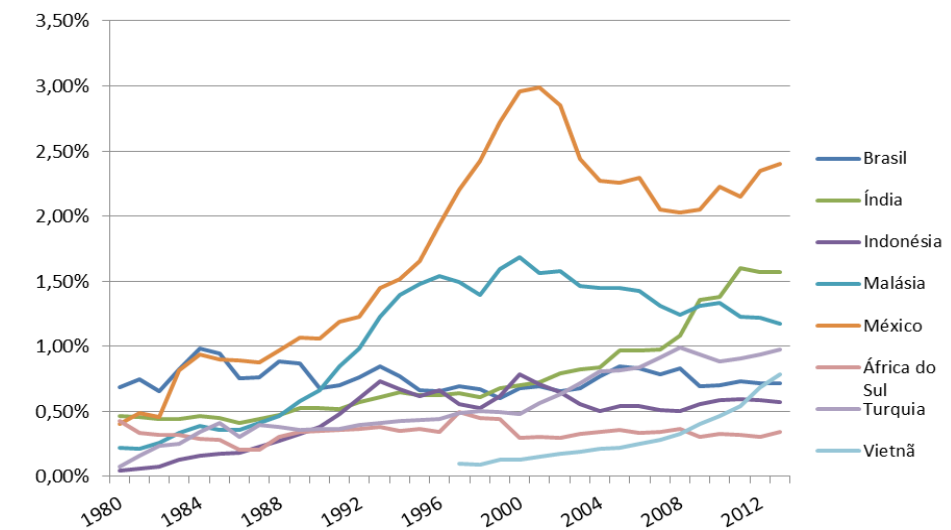
Tem sido comum a atribuição da crise brasileira às dificuldades enfrentadas no contexto internacional. Este afeta as exportações não apenas do Brasil, mas de todos os países que participam do comércio mundial. Portanto, além de avaliar a evolução dos indicadores de exportações no Brasil, é importante ter presente sua posição relativa nos rankings internacionais de comércio. Essa análise é particularmente relevante para medir o desempenho relativo das exportações de produtos industriais, menos sujeitas às oscilações de preços internacionais e mais dependentes das condições domésticas de competitividade.

O déficit de competitividade do setor industrial brasileiro

No início da década de 1980, o Brasil era, em um conjunto de oito países em desenvolvimento, aquele com maior participação nas exportações mundiais de produtos industriais. Em 2013, o Brasil ocupava a 5ª posição nesse ranking, com uma participação no total muito semelhante àquela observada no início do período: 0,72%. Países como México, Índia, Turquia e Malásia mostram desempenho muito melhor que o brasileiro.

Essa comparação não inclui a China – país que galgou rapidamente posições no ranking mundial de exportações de manufaturados, a partir de seu ingresso na Organização Mundial do Comércio (OMC) em 2001, mas cujas condições políticas e econômicas domésticas impedem uma comparação razoável com os demais países em desenvolvimento. A emergência da China retira, evidentemente, fatias de mercado dos demais países em desenvolvimento. Ainda assim, os países reagem de maneira variada. Talvez o México tenha sido, entre os casos analisados, o país mais diretamente afetado, mas Índia, Vietnã e Turquia ampliaram sua participação nas exportações de bens industrializados nesse período (ver Gráfico 1).

Gráfico 1 - Participação de países selecionados na exportação mundial de produtos manufaturados (1980-2013)

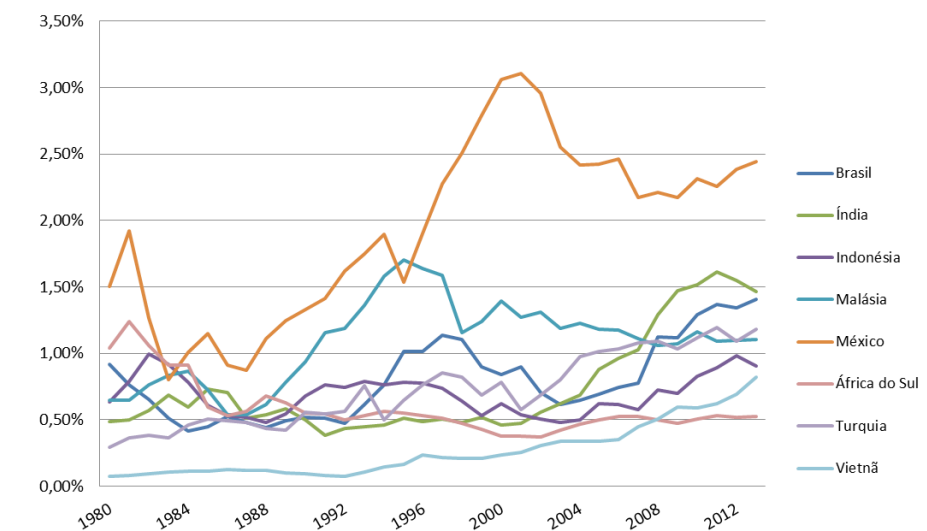


Fonte: OMC

Em um ambiente internacional caracterizado pela fragmentação do processo produtivo e pela organização da produção em cadeias globais ou regionais de valor, não é possível buscar maior inserção nas exportações de produtos industriais sem aumentar o componente importado da produção doméstica. A participação nas cadeias de valor torna inevitável uma maior especialização produtiva por parte da indústria nacional, o que termina por resultar em crescimento de importações para que seja possível ampliar ainda mais as exportações.

Apesar do expressivo crescimento das importações brasileiras de produtos industriais no período recente, o Brasil ainda é um importador modesto. A participação do país nas importações mundiais de produtos industriais cresceu de 0,92% em 1980, quando o Brasil estava no auge da política de substituição de importações, para 1,4% em 2013, mesmo após a abertura comercial dos anos 1990 e a apreciação da taxa de câmbio na segunda metade da década passada (ver Gráfico 2). O Brasil ocupava o 3º lugar em termos de participação no comércio internacional em 1980 – entre os oito casos analisados – e continuou na mesma posição em 2013.

Gráfico 2 - Participação de países selecionados na importação mundial de produtos manufaturados (1980-2013)

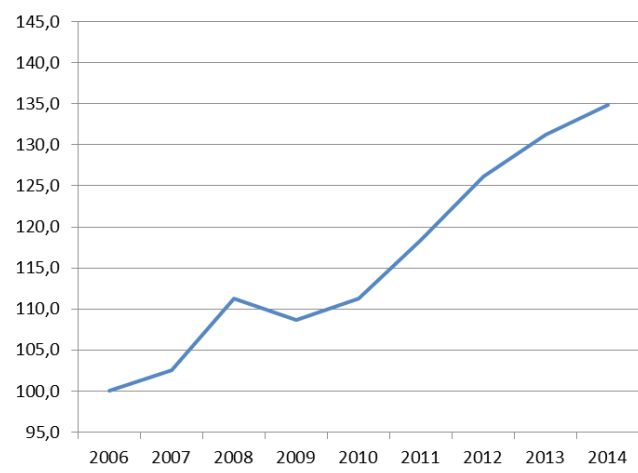


Fonte: OMC

Países como Índia, México, Turquia e Vietnã viram sua participação nas importações de produtos manufaturados aumentar significativamente mais que o Brasil. Não é à toa que esses foram também os países que mais aumentaram sua participação nas exportações de manufaturados na primeira década do século XXI. Não se pode desconsiderar o efeito das importações sobre as exportações de produtos manufaturados desses países. Todos eles terminaram o ano de 2013 com participações nas exportações mundiais de manufaturados superiores àquela apresentada pelo Brasil.

Muitos fatores explicam o fraco desempenho das exportações brasileiras de produtos manufaturados a partir de 2005: apreciação do câmbio, aumento da absorção interna e, principalmente, o vertiginoso crescimento dos custos de produção estão entre os principais. Para além dos conhecidos componentes do chamado "custo Brasil" – tributação, financiamento, infraestrutura e logística –, os custos de energia e trabalho cresceram de forma expressiva na última década. Também chama a atenção o forte crescimento dos custos dos produtos intermediários utilizados pela indústria (ver Gráfico 3).

Gráfico 3 - Indicador de custos industriais (ICI)



Fonte: CNI

O vertiginoso crescimento dos custos de produção na indústria foi acompanhado por uma quase estagnação da produtividade do trabalho, gerando um hiato entre a trajetória da remuneração e a produtividade. O resultado foi uma forte perda de competitividade para a indústria brasileira.

Mais além do PNE

É oportuno, portanto, rever de forma mais abrangente as estratégias para o comércio exterior brasileiro. As políticas industriais e comerciais da última década não geraram os resultados delas esperados. O PNE reflete uma mudança de concepção quanto ao papel do mercado externo para a retomada do crescimento econômico do Brasil.

O Plano reúne um conjunto de políticas que aponta na direção correta da criação de um ambiente de negócios mais favorável ao comércio exterior. Lançado em um ambiente de restrição fiscal, enfrenta limitações no campo da desoneração da produção para exportações, como também no orçamento para as linhas de financiamento público às exportações.

Todavia, mais do que um plano de exportações, o Brasil precisa de um programa de reformas que contribua para integrar o país à economia global. À velha conhecida agenda do "custo Brasil" – que continua essencial para avançar na competitividade da indústria brasileira –, é necessário agregar políticas que possam atacar os novos vetores que têm afetado os custos industriais. Foco especial deve ser dado aos determinantes da produtividade no setor industrial brasileiro.

A exposição da economia brasileira ao mundo é essencial para reduzir a lacuna de competitividade e fomentar a produtividade da indústria brasileira. A maior contestação dos mercados pela via da competição com produtos importados e o acesso a insumos e bens de capital mais baratos e com maior conteúdo tecnológico são importantes para estimular o aumento da produtividade.

A combinação de políticas necessárias para aumentar a participação da indústria brasileira no comércio global combina medidas de liberalização unilateral, estratégias de negociação comercial, medidas de apoio ao investimento externo de empresas brasileiras e uma agenda de redução do "custo Brasil" focada nos fatores que oneram de forma especialmente intensa a produção no país e a exportação de manufaturas.

❶ Ver página 8 do Plano Nacional de Exportações 2015-2018. Disponível em: <<http://bit.ly/1NSSalq>>.



Sandra Polónia Rios
Diretora do Centro de Estudos de
Integração e Desenvolvimento
(CINDES).

INDÚSTRIA QUÍMICA

Comércio internacional exige audácia

Fernando Figueiredo

Com especial atenção à indústria química, o autor argumenta que o PNE é uma iniciativa audaciosa para criar condições favoráveis às exportações brasileiras, por meio de medidas como a busca por novos mercados e o monitoramento de barreiras a produtos brasileiros.

A crise internacional de 2008 demonstrou, mais uma vez, que os países não estão isolados: o que começou com uma "simples" crise imobiliária nos Estados Unidos contaminou o mundo e se transformou em uma grande e persistente crise global.

Nesse cenário, nada mais natural que o comércio internacional tenha sido tomado por uma agressiva e, não raro, desleal competição – em especial no caso da indústria química, na qual é absolutamente essencial operar, com alta ocupação, plantas industriais de elevada capacidade. Disso decorrem numerosos casos de *dumping*, que chegam às dezenas.

Não bastasse isso, o comércio internacional também foi abalado pelas desvalorizações artificiais de moeda, cujos melhores exemplos são China e Japão. O *dumping* cambial tornou-se prática comum dos países asiáticos, sob o olhar complacente dos europeus, interessados em participar daquele grande mercado.

Como previsto, a reação brasileira às práticas desleais no comércio internacional não se fez esperar. Atento a esse quadro, o governo brasileiro aprimorou os mecanismos de defesa comercial, apesar de enfrentar uma forte resistência do Ministério da Fazenda. Este sustentava, vagamente e sem fundamentação, que aplicar direitos *antidumping* contribuiria para aumentar a inflação, ignorando o fato de que medidas como o *dumping* implicam a eliminação de empregos no Brasil.

Recente estudo divulgado pelo G-20 aponta o Brasil como um dos países mais fechados do mundo. Cabe destacar, entretanto, que tal conclusão desconsidera as sofisticadas barreiras comerciais mantidas pela Europa, como o Registro, Avaliação e Autorização de Substâncias Químicas (REACH, sigla em inglês). O estudo ignora, ainda, a lista dos Estados Unidos que inclui o Brasil entre os países onde existe trabalho escravo e esquece a condição dos trabalhadores chineses na Chinatown de Nova York. Tampouco foi contemplada no estudo do G-20 a postura francesa de proteção a seus "bens culturais", os quais, na realidade, constituem produções artísticas para fins comerciais produzidas com elevados subsídios e, ainda assim, não competitivas. Isso sem mencionar o trabalho realizado sem direitos sociais na maioria dos países asiáticos, inclusive a China.

Em pouquíssimos países do mundo as empresas multinacionais concorrem em igualdade de condições com as empresas brasileiras, inclusive para receber crédito de bancos oficiais. Tente competir com uma empresa da França nas vendas para o governo deste país.

É certo que o Brasil ainda tem um longo caminho a percorrer para uma maior inserção na economia mundial. O Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) tem buscado realizar isso de forma estruturada e eficiente. Contudo, é necessário que o Ministério das Relações Exteriores (MRE) seja mais ativo, enérgico e incisivo contra relatórios como aquele preparado pelo G-20, que atuam na defesa de interesses de países ricos. Afinal, tais estudos são amplamente divulgados na imprensa sem que a veracidade das informações ali contidas seja verificada.

Apesar da importância das iniciativas recentes do governo brasileiro, é preciso atentar para uma outra vertente: a conquista de mercados internacionais. O Plano Nacional de Exportações (PNE) constitui um excelente instrumento para suprir essa lacuna. No entanto, a conquista desses mercados não se faz apenas com concessão de incentivos

21,9%

Crescimento (em volume) das exportações de produtos químicos no primeiro semestre de 2015

Fonte: ABIQUIM

fiscais: produzir com custos competitivos é essencial para acessar outros mercados no cenário internacional. O Brasil necessita de uma postura exportadora, com a utilização de mecanismos permanentes de apoio ao exportador e com negociações, sejam bilaterais ou multilaterais, para superar barreiras e entraves tarifários ou não tarifários, bem como identificar mercados atraentes para os produtos brasileiros.

O PNE é audacioso, mas não poderia ser diferente. Estabelecer com clareza as áreas estratégicas de atuação e fixar metas objetivas a serem alcançadas é uma forma eficiente de comunicar aos empresários o rumo a ser seguido e, ao mesmo tempo, buscar reunir todas as áreas governamentais para a criação de uma cultura exportadora no Brasil.

Como já mencionado, o país tem sido acusado de possuir elevadas tarifas de importação e de exigir conteúdo nacional em aquisições públicas. Tais afirmações revelam falta de conhecimento. No setor químico brasileiro, por exemplo, as tarifas aduaneiras praticadas apresentam um modal médio apenas 1% superior àquele da Europa. No que toca ao conteúdo nacional, os critérios utilizados pelos Estados Unidos para proteger setores considerados estratégicos são amplamente conhecidos.

Muito mais importantes que tarifas de importação são as barreiras não tarifárias. As negociações entre Estados Unidos e União Europeia (UE) para a conclusão da Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP, sigla em inglês) estão bloqueadas, em grande medida, porque a França não aceita que o acordo contemple bens culturais. Tal posição é indicativa do temor de que a indústria cinematográfica dos Estados Unidos ocupe o espaço de mais uma indústria europeia não competitiva.

Nunca é demais lembrar que a instituição do REACH na UE construiu a barreira não tarifária mais exitosa do mundo e, entre seus efeitos práticos, está o fechamento do mercado europeu a pequenos e médios fabricantes brasileiros. Os estadunidenses denominam tais obstáculos criados pela Europa de "barreiras não tarifárias de 2ª geração".

A identificação e superação de barreiras existentes para os produtos brasileiros será um ponto importante para o crescimento das exportações do país. Por isso, a decisão de introduzir mecanismos de monitoramento contínuo e sistemático desses entraves representa uma medida de grande importância.

Outro ponto a ser bloqueado em futuras negociações diz respeito ao chamado "*dumping* social". No cenário internacional, não se pode mais aceitar que a vantagem competitiva de um país envolva a utilização de mão de obra em condições sub-humanas e sem direitos sociais mínimos como salário justo, jornada de trabalho saudável, férias e previdência social efetiva. Não se pode mais admitir que os países europeus fechem os olhos a tais práticas, tendo em vista apenas o seu interesse econômico de participar de um grande mercado.

Assim, a ênfase que o PNE coloca na ampliação das frentes de negociações comerciais é muito bem-vinda, na medida em que permitirá desmistificar a imagem injusta e irreal criada sobre o Brasil como um mercado fechado. Ainda, o país poderá dar uma enorme contribuição para eliminar o "*dumping* social" que flagela muitos países.

Outro aspecto a ser considerado é a visão de que o momento atual da economia brasileira não justifica a ênfase em instrumentos de financiamento e garantia às exportações, bem como no aperfeiçoamento dos mecanismos de estímulo tributário existentes. Esse argumento está completamente equivocado.

A exportação é uma atividade de longo prazo, construída em bases sólidas e permanentes. Por isso, analisar tais instrumentos e a sua institucionalização é absolutamente imprescindível para uma cultura exportadora. O estabelecimento desses mecanismos pode ser feito de uma forma modesta em um primeiro momento, de acordo com a realidade do momento econômico brasileiro. Esse processo pode ser gradualmente

ampliado dentro de um cenário de recuperação, mesmo porque as exportações poderão contribuir para acelerar a retomada do crescimento.

Na área de promoção comercial, é preciso destacar que o governo brasileiro já vem realizando um bom trabalho de apoio aos empresários por meio da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX-Brasil). O fortalecimento desses programas é outro aspecto importante do PNE.

No caso específico da indústria química, o Brasil tem convivido, nos últimos anos, com o crescimento do déficit na balança comercial do setor, que atualmente gira em torno de US\$ 32 bilhões ao ano. Esse déficit é resultado da ocupação do mercado brasileiro por produtos de países que preferem – muitas vezes com prática de *dumping* cambial e social – aumentar a utilização da capacidade de suas plantas mediante o fornecimento para um mercado em crescimento.

Todavia, o Brasil possui condições de reverter esse quadro. O país tem uma vocação natural para ser forte na indústria química, pois é um país rico em petróleo, gás, biodiversidade e minerais – matérias-primas essenciais para esse setor. A conjugação do PNE com uma política industrial sólida pode fazer do Brasil um país exportador de produtos químicos na próxima década.



Fernando Figueiredo
Presidente-executivo da
Associação Brasileira da Indústria
Química (Abiquim).

ACORDOS MEGARREGIONAIS

Que lições os países do Sul Global podem extrair da TTIP?

John Hilary

Este artigo apresenta argumentos em oposição à TTIP, em especial no que diz respeito ao distanciamento desta em relação a padrões sociais e ambientais. Com base nisso, o autor discute alguns impactos da TTIP sobre os países do Sul Global e sugere algumas alternativas.

O debate sobre a Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP, sigla em inglês), em negociação entre Estados Unidos e União Europeia (UE), tem produzido mais calor do que luz. Os proponentes da TTIP apresentam entusiasticamente previsões estatísticas sobre os ganhos a serem obtidos com o acordo, ao mesmo tempo em que admitem, em âmbito privado, que tais previsões são infundadas. Diante da crescente insatisfação pública quanto à TTIP, os defensores do acordo não raro acusam seus críticos de serem pessimistas ou "anticomércio".

Um modo simples de abordar essa questão é distinguir "comércio" do principal propósito da TTIP: o "livre comércio". Comércio e mercado estão presentes nas sociedades humanas desde os primórdios: em pleno século XXI, ninguém defenderia um mundo sem alguma forma de comércio internacional.

Em contraste, o livre comércio refere-se às regras por meio das quais bens e serviços são transacionados entre os países. Os regimes comerciais são avaliados como mais ou menos "livres" segundo o grau de exigência de que as empresas associem suas operações a objetivos sociais e ambientais. Como sustenta Karl Polanyi, o comércio é "livre" na medida em que deixa de estar atrelado às escolhas de políticas públicas, maximizando as oportunidades de negócios sem nenhuma referência às consequências disso para a sociedade ou o meio ambiente. Em última instância, "liberalizar o comércio" significa liberar as corporações privadas de qualquer preocupação exceto a acumulação máxima de capital.

As barreiras mais óbvias ao comércio exterior são as tarifas. Estas têm sido historicamente utilizadas para proteger indústrias em estágio inicial de desenvolvimento, para que seu processo de consolidação não seja prejudicado pela concorrência de companhias estrangeiras mais desenvolvidas. Como descrito por Ha-Joon Chang em seu clássico trabalho *Chutando a Escada*, essa foi a estratégia adotada por economias como Alemanha, Estados Unidos e Reino Unido nos séculos XIX e XX. Além disso, as antigas forças imperiais utilizaram a força militar e a brutalidade colonial para impulsionar sua posição de vantagem.

Desde a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), em 1995, a agenda multilateral expandiu e passou a contemplar mais do que tarifas. Agora, as negociações também tratam de barreiras não tarifárias ao comércio e aos fluxos de investimento. Isso inclui políticas afirmativas, que buscam promover um desenvolvimento nacional de base ampla, a proteção ambiental ou a segurança alimentar para os setores mais vulneráveis da sociedade. Enquanto muitos de nós avaliamos tais políticas como as mais louváveis e progressistas, os defensores do livre comércio as consideram como uma restrição inaceitável à maximização do lucro corporativo. Não raro a OMC julga políticas desse tipo como ilegais e aplica sanções àqueles países que sustentam tais medidas, contrárias ao livre comércio.

As tarifas entre os Estados Unidos e a UE já estão em seus níveis mínimos, mas os negociadores afirmam que aproximadamente 80% dos ganhos da TTIP resultarão da eliminação das barreiras regulatórias, e não das tarifas. Contudo, tais "barreiras"

Pesquisa de opinião pública: "Você acredita que a TTIP representa algo bom ou ruim?"

Estados Unidos
Bom 50%

Ruim 21%

Alemanha
Bom 41%

Ruim 36%

Fonte: Statista (2015)

constituem, na realidade, nossas principais políticas sociais e ambientais: incluem direitos trabalhistas, padrões sanitários de alimentos, proteção ambiental e leis de proteção à privacidade digital. O princípio da precaução, tão fundamental para a integridade social e ambiental na Europa, é um alvo específico de tais negociações.

Mas como seria uma TTIP positiva? Que tipo de redirecionamento faria com que um acordo Estados Unidos-UE operasse em favor dos interesses da sociedade e do meio ambiente, e não contra eles?

Primeiramente, a TTIP teria que partir de uma concepção de comércio e investimento que não os considera fins em si mesmos, mas sim atividades empreendidas para atender a objetivos superiores. No lugar de uma orientação favorável à ampliação dos fluxos comerciais e ao crescimento econômico, um acordo progressista entre Estados Unidos e UE condicionaria explicitamente todo o comércio a normas sociais e ambientais. Obviamente, isso seria condenado por partidários do livre comércio e da expansão ilimitada do capital.

Em segundo lugar, uma TTIP progressista subordinaria as atividades do capital transnacional às mais elevadas normas sociais e ambientais – o que provocaria uma disputa por melhorias. Essa TTIP exigiria que a UE e os Estados Unidos definissem padrões e regulamentos elevados, de modo a promover a saúde pública, o bem-estar social e a integridade ecológica. Além disso, não se buscaria eliminar o princípio da precaução: a TTIP teria nele um requisito fundamental a toda atividade corporativa em ambos os lados do Atlântico. Ainda, ao invés de encorajar que Washington ratifique as principais convenções da Organização Internacional do Trabalho (OIT), os europeus deveriam fazer dessa ratificação uma precondição ao início de qualquer negociação.

Por fim, qualquer acordo entre Estados Unidos e UE deveria tratar do desequilíbrio de poder massivo em favor do capital transnacional que tomou lugar nas últimas quatro décadas. Em vez de novos direitos para investidores estrangeiros – atualmente previstos na TTIP, por exemplo, por meio do mecanismo de solução de controvérsias investidor-Estado –, é preciso construir novos sistemas de *accountability*, que permitam a reparação pública em casos de conduta ilegal por parte de investidores. Ao invés de oferecer às corporações novos poderes para que contornem tribunais domésticos, é necessário definir regras vinculantes, que garantam às comunidades que tais empresas responderão pelo desrespeito às normas.

Por muitos anos, grupos da sociedade civil europeia trabalharam conjuntamente na consolidação de um Mandato Alternativo de Comércio¹, que coloca as pessoas e o planeta acima do lucro corporativo. Esse Mandato descreve detalhadamente os tipos de políticas públicas que os representantes nacionais da Europa podem e devem perseguir, em detrimento do livre comércio.

No atual processo de formulação de políticas públicas da UE, entretanto, tais aspirações permanecem inconcebíveis. A Comissão Europeia define suas políticas de comércio e investimento em estreita colaboração com o *lobby* corporativo; e o Conselho Ministerial da UE declarou que os interesses da população europeia são idênticos àqueles do capital europeu. Assim, qualquer referência às normas sociais do bloco é marginalizada e afirmada como não vinculante logo na primeira oportunidade.

O fortalecimento da oposição à TTIP na Europa não deve ser interpretado como anticomércio, tampouco antiestadunidense. Pelo contrário: um dos pontos fortes da nossa campanha é a estreita relação de trabalho que desenvolvemos com outras organizações da sociedade civil nos Estados Unidos. Elas também lutam por um futuro melhor, livre da ditadura do capital transnacional. Nossa campanha é internacionalista, no melhor e mais completo sentido da palavra.

Que lições podem ser extraídas para o Sul Global?

Embora a TTIP envolva dois blocos comerciais gigantes, ambos os lados têm explicitado, desde o primeiro momento, que o acordo resultante das negociações constituirá o modelo

a ser seguido por outros países em futuras tratativas de comércio e investimento. Diante do impasse na Rodada Doha, as principais potências capitalistas passaram a utilizar seus acordos bilaterais para estruturar o comércio internacional em favor do interesse do capital transnacional. Da mesma forma, a TTIP busca definir os termos de referência para os padrões regulatórios de outros acordos comerciais.

O impacto mais imediato dessa dinâmica sobre os países do Sul Global será o desvio de comércio causado pela TTIP. Nos últimos dois anos, estudos têm apontado para uma ampla gama de efeitos da TTIP sobre terceiros países. Logicamente, tais impactos serão mais sentidos nos principais parceiros comerciais dos Estados Unidos e da UE. Ademais, em relatório publicado em setembro de 2014, o Departamento de Política Externa do Parlamento Europeu rejeitou as garantias dadas pela Comissão Europeia de que a TTIP seria um acordo "win-win" para todos. O documento sustenta que México, Turquia e os países da África subsaariana figurarão entre os maiores "perdedores" da TTIP.

É importante destacar que esse desvio de comércio em favor das exportações europeias e estadunidenses não é uma coincidência. Em termos geoestratégicos, a TTIP é uma resposta explícita ao declínio do poder da UE e dos Estados Unidos no início do século XXI em matéria de comércio, participação no produto interno bruto (PIB) mundial, atração de investimentos e controle hegemônico.

As autoridades que participam das negociações da TTIP são explícitas ao afirmarem que esse acordo é uma oportunidade para reforçar a aliança transatlântica face aos desafios impostos pelos países emergentes, em especial pelo agrupamento BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul). Diante da possibilidade de que um acordo de livre comércio impulse as exportações de gás de xisto dos Estados Unidos, muitos Estados europeus consideram que a TTIP pode diminuir sua dependência em relação ao gás natural russo. Por outro lado, para muitos cidadãos europeus, a perspectiva de que as linhas gerais da TTIP representem uma reedição da Guerra Fria é mais um motivo para que se oponham ao referido acordo megarregional.

Os países do Sul Global já mostraram que são plenamente capazes de desenvolver alternativas ao modelo neoliberal representado pela TTIP. Em contraste com o mecanismo de solução de controvérsias investidor-Estado definido na TTIP, que segue uma tendência de fortalecimento do investidor perante o Estado, os governos da África do Sul, Índia e Indonésia têm optado por um novo modelo de acordo de investimentos. Neste, busca-se equilibrar as necessidades das economias receptoras com os interesses do capital transnacional. De modo similar, diversos países da América Latina desligaram-se do Centro Internacional para Solução de Controvérsias em Investimento (ICSID, sigla em inglês) do Banco Mundial, e outros sequer aderiram a tal organismo. Segundo a edição mais recente do *World Investment Report*, publicado pela Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD, sigla em inglês), existe um gradual processo de reequilíbrio de direitos e obrigações das companhias estrangeiras que operam na economia global – uma correção positiva após décadas de liberalização irresponsável.

Seriam os países do Sul capazes de introduzir políticas progressistas de comércio e investimento, que coloquem as necessidades sociais e ambientais acima da acumulação de capital? Trata-se da única resposta razoável às crises do capitalismo e do clima que atualmente assolam a humanidade.

É preciso vontade política para rejeitar a agenda do livre comércio e introduzir um modelo de relações internacionais fundado em valores superiores de cooperação e coexistência. Enquanto os povos dos Estados Unidos e da UE manifestam ferrenhamente sua oposição à TTIP e ao livre comércio, dirigimos nossa atenção aos irmãos e irmãs do Sul Global para que nos mostrem o caminho para políticas públicas mais progressistas no futuro.



John Hilary

Diretor-executivo da War on Want, organização não governamental de combate internacional à pobreza.

① Disponível em: < <http://bit.ly/1k9lC4h> >.

Informações úteis

ICTSD promove competição de artigos sobre comércio e desenvolvimento sustentável

O International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) está promovendo uma competição de artigos. Os trabalhos devem tratar de um dos seguintes temas: "Estruturas de governança do comércio: trabalhando para um futuro melhor"; "A integração da África na economia global: chegou a vez da África brilhar?"; e "Comércio na era pós-2015: a hora é agora". Somente será aceita a candidatura de trabalhos individuais, escritos em inglês e com extensão de 1.800-2.200 palavras. A premiação terá lugar durante o Simpósio de Comércio e Desenvolvimento (TDS, sigla em inglês), evento também organizado pelo ICTSD, a ser realizado durante a 10ª Conferência Ministerial da Organização Mundial do Comércio (OMC), de 14 a 17 de dezembro, em Nairobi (Quênia). Além de um prêmio no valor de US\$ 1.000, o autor do ensaio premiado terá acesso a todas as sessões abertas do TDS, e sua viagem, estadia e alimentação em Nairobi serão financiadas pelo ICTSD. O segundo colocado receberá um prêmio de US\$ 500. Ainda, os dois melhores trabalhos serão publicados na rede *Bridges*, em seis diferentes idiomas. Os interessados devem enviar até 30 de setembro: um resumo de até 100 palavras juntamente com o artigo e, em documento separado, uma curta biografia, especificando filiação institucional, data de nascimento e ano em que concluirá o curso. Os resultados serão divulgados no início de novembro. Para saber mais sobre as regras de submissão de candidaturas e outras informações, clique [aqui](#). As inscrições podem ser feitas [aqui](#).

Centro de Comércio Internacional da OMC está com vaga aberta para assessor

O Centro de Comércio Internacional (ITC, sigla em inglês), agência conjunta da Organização Mundial do Comércio (OMC) e da Organização das Nações Unidas (ONU), está com processo de seleção aberto para a contratação de um assessor na área de Marketing para Exportação e *Branding*. Os candidatos devem ter formação em negócios/exportação, relações internacionais, desenvolvimento econômico ou áreas relacionadas, além de uma experiência mínima de cinco anos em instituições de relevância no setor privado, Ministério de Comércio ou organizações internacionais. As candidaturas devem ser enviadas até 10 de setembro (horário da Suíça). Mais informações e a ficha de inscrição podem ser obtidas [aqui](#).

Governo da Alemanha oferece bolsas de estudo para brasileiros

Com o apoio da Câmara Brasil-Alemanha e do Consulado Geral da Alemanha, a Fundação Alexander von Humboldt está oferecendo bolsas a estudantes com ensino superior completo e fluência no idioma inglês ou alemão. As bolsas do Programa Chanceler Alemã para Futuros Líderes variam de € 2.150 a € 2.750 ao mês, a depender da qualificação do candidato. Ademais, a bolsa inclui curso de alemão, despesas com viagem e suporte aos integrantes da família que acompanharão o candidato selecionado. Ao final do Programa, os bolsistas apresentarão seus projetos pessoalmente à chanceler alemã Angela Merkel. As bolsas têm início em outubro de 2016. As inscrições podem ser feitas por meio do [site da Fundação](#).

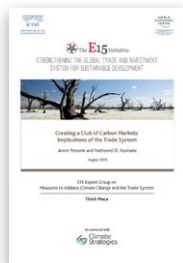
Programa "San Tiago Dantas" realiza Simpósio de Relações Internacionais

O Programa "San Tiago Dantas", formado pela Universidade Estadual Paulista "Júlio de Mesquita Filho" (UNESP), Universidade de Campinas (UNICAMP) e pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP), realizará, de 9 a 12 de novembro, a edição de 2015 do Simpósio de Relações Internacionais (SIMPORI), organizada em torno do tema "Governança Global: transformações, dilemas e perspectivas". O evento busca promover o intercâmbio entre pesquisadores e professores da área de Relações Internacionais. O evento será realizado em São Paulo, na sede do Programa "San Tiago Dantas", localizada à Praça da Sé, 108, 3º andar (Centro). Para acessar o programa do Simpósio, clique [aqui](#).

USP realiza escola de verão em Relações Internacionais

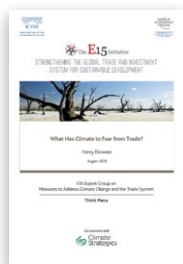
Organizada pela Associação Internacional de Ciência Política (IPSA, sigla em inglês) e pela Universidade de São Paulo (USP), a 7ª edição da Escola de Verão IPSA-USP em Conceitos e Métodos em Ciência Política e Relações Internacionais será realizada entre 18 de janeiro e 5 de fevereiro de 2016, no campus da USP. O evento tem como público-alvo docentes, estudantes de pós-graduação e de pós-doutorado das áreas de Ciência Política, Relações Internacionais, Sociologia e disciplinas correlatas. A Escola de Verão é constituída por três módulos, cada um com duração de uma semana. Todos os cursos e seminários serão ministrados em inglês. As inscrições podem ser feitas até 4 de outubro de 2015. Para saber detalhes sobre a programação e as inscrições, clique [aqui](#).

Publicações



Criação de clubes para mercados de carbono: implicações para o sistema de comércio ICTSD/E15 – agosto 2015

As dificuldades nas negociações multilaterais sobre mudança do clima têm inspirado diversas iniciativas bilaterais sobre o tema. Exemplo disso é o anúncio conjunto de China e Estados Unidos para a redução de emissões de gases de efeito estufa nos próximos dez anos. Para que possam alcançar suas ambições, compromissos de tal natureza exigem mecanismos de mercado adequados, que permitam a transação entre agentes credores e devedores de unidades de emissão. Nesse contexto, os clubes de mercado de carbono (CCM, sigla em inglês) constituem uma alternativa que busca harmonizar as operações de troca de créditos de carbono e estabelecer critérios para a contabilização das unidades de emissão dos países. Este estudo analisa como os CCM podem ser formados, bem como possíveis tensões desse arranjo com o arcabouço jurídico da Organização Mundial do Comércio (OMC). Para acessar o artigo, clique [aqui](#).



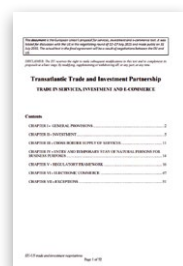
O que o clima tem a temer com o comércio? ICTSD/E15 – agosto 2015

A política comercial é um caminho viável para o engajamento da comunidade internacional na negociação de um plano consistente para a mitigação dos efeitos da mudança climática. Porém, a importância política do comércio exterior para os assuntos domésticos tende a dificultar o consenso entre os países, já que uma atitude mais assertiva sobre as transformações do clima pode implicar restrições ao comércio – uma consequência destoante dos princípios basilares da Organização Mundial do Comércio (OMC). Este estudo apresenta os pontos mais sensíveis da busca pelo equilíbrio entre a necessidade de ações climáticas e a governança multilateral do comércio. Para acessar o artigo, clique [aqui](#).



Qual é o lugar da OMC na estratégia comercial brasileira? CINDES – julho 2015

Desde a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), o Brasil sempre foi um dos membros mais engajados na manutenção e defesa do sistema multilateral de comércio. Porém, as dificuldades políticas dentro da OMC e a proliferação de acordos preferenciais tornaram o multilateralismo uma geometria de negociação comercial pouco atrativa. Diante das mudanças observadas nas estruturas produtivas domésticas, no comércio internacional e em seus sistemas regulatórios, este artigo discute a necessidade de rever a estratégia do Brasil de negociações comerciais e de política industrial. Para acessar o artigo do Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento (CINDES), clique [aqui](#).



Proposta da UE para a TTIP: comércio em serviços, investimento e e-commerce Comissão Europeia – julho 2015

Uma das principais críticas à Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP, sigla em inglês) diz respeito à falta de transparência das negociações envolvendo os Estados Unidos e a União Europeia (UE). Recentemente, organizações não governamentais da Europa publicaram documentos de circulação restrita com o posicionamento dos países nos temas negociados na TTIP. Ainda, entidades como a Wikileaks ofereceram recompensas a quem disponibilizar os textos da negociação. A fim de amenizar tal situação, a Comissão Europeia divulgou sua proposta para a área de serviços, investimento e comércio eletrônico. Tais documentos foram apresentados na 10ª rodada de negociações da TTIP, realizada em Bruxelas, entre 12 e 17 de julho de 2015. Para acessar o capítulo, 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

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 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**

**Departamento de Assuntos Exteriores e
de Comércio da Austrália**

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

