

Ano XXXV
148

Julho,
Agosto e
Setembro
de 2021

ENTREVISTA

Pedro Guimarães

Presidente da Caixa

FINANÇAS SUSTENTÁVEIS

Green Trade Finance: um importante aliado para o comércio exterior

A estratégia europeia para um ajuste de carbono na fronteira e o futuro do comércio internacional

FINANCIAMENTO

Produtos passíveis de serem financiáveis pelo Proex e Bndes-Exim e possibilidades de maior crowding-in





Ajudando o Brasil a expandir fronteiras







Editorial

Comércio Exterior: Futuro Promissor!!! Eduardo Machado Entrevista 4 Pedro Guimarães Presidente da Caixa Finanças Sustentáveis 10 Green Trade Finance: um importante aliado para o comércio exterior Lilian Caetano e Marina Barki 16 Bancos Centrais e mudança climática: cisnes negros e verdes Otaviano Canuto 20 A estratégia europeia para um ajuste de carbono na fronteira e o futuro do comércio internacional Fernando Marques e Vinicius Santos Financiamento às Exportações 24 Análise exploratória dos produtos passíveis de serem financiados pelo PROEX e BNDES-EXIM e possibilidades de maior crowding in Miguel Lins e Henry Pourchet Práticas de Comex 32 Aspectos da certificação de Operador Econômico Autorizado (OEA) Frederico Crespo Teixeira 37 Contêiner, fretes e custos logísticos pós-Covid Renato Pitta Internacionalização 42 Fogo de Chão: internacionalização em pandemia Jorge Sahione Neto Petróleo e Gás 46 Afinal, por que o Brasil exporta e importa tanto petróleo e derivados de petróleo? Eduardo Melo Vidal **Ensaios Especiais** 54 Economia 4.0 e Direito 4.0: as relações econômicas e jurídicas em perspectiva evolucionária Luiz Carlos Barnabé de Almeida, Maria Alejandra C. Madi e Manuel Enríquez García Facilitação de Investimentos 60 Brazil and the WTO Informal Dialogue on Investment Facilitation for Development in 2017: History and achievements Jonatas Kreuz e Alexandre Ramos Souto Mercosul 68 Mercosul redivivo?

Mauro Laviola

Comércio Exterior: Futuro Promissor!!!

Em 2021 a Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex) completou 45 anos. Um marco para qualquer instituição sem dúvida alguma. Desde 1976 contribui decisivamente para o desenvolvimento do comércio exterior brasileiro com estudos, projetos, publicações, capacitações, seminários, entre diversas outras atividades voltadas para todos os grupos de interesses.

Os desafios foram, são e serão inúmeros. Alguns até mesmo básicos, pois comércio exterior é muito mais que exportar. Isso mesmo, gente muito capacitada "escorrega" ao associar comércio exterior exclusivamente à exportação. Praticar comércio exterior é um processo complexo de mão dupla, é exportar, sim, mas também importar, desenvolver parcerias comerciais, alianças tecnológicas, projetos bi ou multilaterais, liderar estudos internacionais em áreas-chave etc.

Fazer comércio exterior no Brasil não é nada fácil, pois temos um país ainda considerado fechado, comercialmente, com mercado interno gigantesco e com entidades muito bem estruturadas que defendem seus setores corretamente, mas também de forma isolada, na maioria das vezes. O Brasil carece de uma enorme mesa balizadora de interesses, pois a maioria dos grupos que atuam em comércio exterior é competente e deseja um país pujante e competitivo. Resolver essa questão é absolutamente trivial, uma peça movida nesse tabuleiro provoca consequências econômicas, ambientais e sociais com impactos políticos significativos. Duvida? Tente mexer no equilíbrio de um produto agrícola, como a banana, que é considerado a cara do Brasil, e, provavelmente, você estará colocando a mão em um vespeiro, sem luvas!!!!

Obviamente o exemplo foi simplório para dar a dimensão das causas e consequências associadas ao tema do comércio exterior. O Brasil avançou em muitas áreas consideradas estratégicas como exploração de óleo e gás, aviação, desenvolvimento de sistemas, serviços financeiros, entre outras.

Podemos o que afinal? Podemos reforçar nossa difícil, mas sem dúvida alguma, evolutiva trajetória no comércio exterior. Podemos ter agendas multiplicadoras complementares, devemos potencializar sinergias multissetoriais. Será inteligente para nossos governos nas três esferas agirem como facilitadores. Faz todo sentido que práticas nacionais integradas, voltadas para o desenvolvimento sustentável do comércio exterior, cicatrizem feridas fiscais interestaduais abertas há décadas, virando uma página que mais funciona como barreira burocrática desestimulante para a atração de investimentos.

Perceber o comércio exterior em um mundo que se renova em ciclos cada vez mais curtos é fator crítico para o sucesso de um país moderno. Isso não se faz sozinho ou isoladamente. Do núcleo do Brasil para o mundo e vice-versa, o caminho passa por relações sustentáveis nacionais e internacionais, em que a tecnologia e a inovação funcionam como meio, não como fim.

A chave de um novo comércio exterior tem que ter o Brasil como um dos seus protagonistas, não somente pela quantidade de bens produzidos, mas muito mais pela qualidade de liderança transformadora que as nossas equipes exercerão.

Você, que chegou ao final deste texto é, muito provavelmente, um desses líderes transformadores. A Funcex agradece tudo que você fez até hoje, mas tem a certeza de que o que você ainda fará pelo Brasil será muito mais importante para nosso futuro como país.

No comércio exterior, o Brasil tem orgulho do seu difícil e recente passado, certeza do seu presente e crença de que o futuro será melhor para quem nele estiver!!!!

Um forte abraço,



Eduardo Machado Diretor-Geral da Funcex



Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

Comércio exterior como instrumento de desenvolvimento econômico e social.

Esta é a visão da FUNCEX, pioneira em sua área de atuação.

Use os serviços da FUNCEX:

consultorias

estudos setoriais

cursos de comércio exterior

bases de dados exclusivas







Pedro Guimarães

Presidente da Caixa



1. Ao assumir a direção da CAIXA, em 2019, quais eram os planos e os objetivos estratégicos que a nova direção desejava implantar?

Primeiramente, fizemos uma reestruturação da gestão, focando na meritocracia. Ou seja, todas as escolhas dos dirigentes passaram a ser feitas por mérito, seguindo critérios técnicos e matemáticos. Com isso, substituímos cerca de 90% da alta gestão.

Em paralelo, começamos a vender os ativos não estratégicos. Vendemos mais de R\$ 50 bilhões em ativos ainda em 2019 e mais de R\$ 100 bilhões até hoje.

Além disso, redefinimos o foco na parte comercial. O foco hoje é, basicamente: as pequenas e médias empresas, em vez das grandes companhias; as pessoas mais carentes; e o fortalecimento do crédito imobiliário. Este último ponto fica claro quando mostramos que saímos do 4º lugar na concessão de crédito imobiliário com recursos próprios, da Poupança, o chamado SBPE, e após dois meses de gestão já estávamos na liderança do segmento.

Começamos a viajar pelo Brasil. Em 2019, fizemos 42 viagens para conversar com os clientes, os empregados, os parceiros lotéricos e os correspondentes exclusivos para poder avaliar a fundo o que mais se poderia fazer. Então, o plano era conhecer em profundidade a CAIXA e poder fazer essa relação entre o social e o comercial.

Como sumário: 1) gestão 100% meritória; 2) venda de ativos não estratégicos; 3) foco nas menores empresas; 4) redução de custos (começamos a fazer uma reavaliação das necessidades dos prédios que ocupávamos, visando à otimização dos espaços); 5) mudança do enfoque dos patrocínios, buscando apoiar os projetos que efetivamente têm um caráter social.

Então, 2019 foi um ano de mudança de rumo, que gerou como resultado lucros recordes, reordenação do crédito e uma intensa redução de custos.

2. Com a eclosão da pandemia da Covid-19, como a direção e a equipe perceberam a dimensão dos problemas e os novos desafios a serem enfrentados?

Como estávamos viajando e conhecendo o país desde janeiro de 2019, principalmente os estados do Norte e do Nordeste, já havia a compreensão, de maneira muito clara, do grande papel social do banco e da necessidade de se ampliar os investimentos em tecnologia. No final de 2019 estruturamos o setor tecnológico, renovando os computadores de grande porte. Essa medida foi fundamental para que conseguíssemos operar o pagamento do Auxílio Emergencial, em plena pandemia, de oito entre cada dez adultos do Brasil.

Não foram apenas os 68 milhões de pagamentos do Auxílio Emergencial todos os meses. A CAIXA continuava pagando os demais programas sociais e outros que surgiram, como o Abono Salarial e o Benefício Emergencial de Preservação do Emprego e da Renda (BEm). Ou seja, a CAIXA manteve os pagamentos dos programas sociais que já existiam, fez o pagamento do Auxílio Emergencial e dos outros programas emergenciais e chegou a pagar 98 milhões de pessoas por mês, o que demandou da área tecnológica da CAIXA um esforço como nunca antes.

Reforço que se não estivéssemos preparados no final de 2019 não teríamos conseguido realizar os pagamentos com a agilidade que eles precisavam ser feitos. E isso porque havia o conhecimento profundo do banco, pelas viagens pelo Brasil, e por termos essa questão matemática e meritória na escolha dos gestores, que fizeram análises claras, e as decisões foram tomadas rapidamente.

Dessa forma, a CAIXA realizou o pagamento do Auxílio Emergencial em seis dias para seis milhões de pessoas e, em 20 dias, ainda em abril de 2020, para 50 milhões de brasileiros. Considerando que pagamos 38 milhões de brasileiros dos quais não havia ainda nenhum tipo de dado, foi necessário um esforço extra, porque precisávamos alcançar

aqueles considerados invisíveis, que antes não estavam em nenhum cadastro de programa social do governo.

3. Quais medidas foram tomadas pela instituição para lidar com a incerteza e manter a resiliência dos negócios por todo o Brasil?

Nós tínhamos esse papel social único e que foi o principal, em especial nos dois primeiros meses da pandemia, abril e maio, quando estávamos montando a base de dados e organizando o pagamento do Auxílio Emergencial. Como tínhamos 38 milhões de brasileiros dos quais não havia informações, e não sabíamos quantos poderiam receber o Auxílio, o primeiro mês de pagamento foi um mês mais intenso. Mas, a partir de maio, com a organização dos pagamentos pelo mês do nascimento, as pessoas começaram a utilizar cada vez mais o aplicativo CAIXA Tem e, com isso, houve a redução das filas e de idas às agências. Essa organização foi importante e permitiu que a CAIXA pudesse também realizar as entregas da parte comercial.

A principal medida foi com a habitação. Até porque, na habitação contamos muito com os Correspondentes CAIXA Aqui, que são ao redor de 9 mil no Brasil inteiro e que não estavam dedicados aos pagamentos de benefícios sociais. Nosso objetivo era que, naquilo que a CAIXA consegue fazer de maneira mais diferenciada, que é o financiamento imobiliário, mantivéssemos o ritmo. Esse foi um ponto fundamental. Naquele momento concedemos pausas para quem já havia comprado seu imóvel e ofertamos carências de seis meses para novos contratos. Também tivemos um olhar especial para as empresas do setor. Apoiamos para que elas tivessem capital de giro e concedemos empréstimos para as obras, em especial aquelas que estavam em andamento.

"

O foco hoje é, basicamente: as pequenas e médias empresas, em vez das grandes companhias; as pessoas mais carentes; e o fortalecimento do crédito imobiliário Por todas essas medidas, nós estimamos que houve uma manutenção superior a 2,5 milhões de empregos. Chegamos a pausar perto de 3 milhões de contratos, e conseguimos o resultado de uma inadimplência baixa. Ou seja, a nossa estratégia se mostrou acertada, porque se tivéssemos colocado o pé no freio naquele momento, muitas empresas teriam quebrado, muitas pessoas teriam ficado desempregadas, e teríamos uma interrupção nesse processo que seria muito difícil voltar depois. Eu digo que do ponto de vista comercial, o mais importante foi manter, acelerar e flexibilizar o crédito imobiliário, em especial em maio, junho e julho de 2020.

4. Como se formularam as propostas de medidas que resultaram no maior processo de inclusão bancária, que foi o Auxílio Emergencial?

Nós tivemos o banco inteiro focado na operação de pagamentos do Auxílio Emergencial. Cada área teve uma contribuição específica, em especial as áreas de tecnologia, dos meios de pagamentos, da rede de atendimento e a de produtos.

Passamos a abrir as agências todos os dias às 8 horas e abrimos também em 22 sábados. Um ponto muito importante foi ouvir sempre, visitar sempre. Nós estávamos sempre nas agências, todos os finais de semana, porque vários ajustes foram necessários. Só o aplicativo do CAIXA Tem realizou 22 atualizações nos primeiros 45 dias de operação. E isso aconteceu porque estávamos o tempo inteiro ouvindo e vendo os eventuais problemas.

A Medida Provisória do Auxílio Emergencial (MP nº 937/2020) foi editada no dia 2 de abril, promulgada no dia 3 e, três dias depois, já estávamos lançando o aplicativo Auxílio Emergencial, que recebeu cadastros de 109 milhões de pessoas. No dia 9 de abril, começamos a pa-

"

Vamos abrir 100 agências agro e participaremos pela primeira vez do Plano Safra, que tem taxas subsidiadas. E é importante, fundamental para essas agências agro estarem próximas do cliente, porque eu não acredito em realizar operações sem estar próximo do cliente

gar pelo aplicativo CAIXA Tem. Importante destacar que foram desenvolvidos dois aplicativos: o aplicativo inicial de cadastramento do Auxílio Emergencial, que bateu recorde, e o de pagamento do benefício, que é o CAIXA Tem, que temos até hoje.

O aplicativo CAIXA Tem possuía 20 mil usuários até o dia 31 de março de 2020. No dia 30 de abril eram 50 milhões. Então, isso foi um desafio hercúleo. Todos trabalharam, em todos os estados, de fato, vivenciando isso nas agências.

O que aconteceu em abril: nós tivemos 109 milhões de pessoas que se cadastraram. Essas pessoas queriam saber se o benefício tinha sido aprovado ou não e, para isso, iam às agências. O segundo ponto é que se demorava cerca de uma semana entre a pessoa se cadastrar e ser aprovada ou rejeitada para o recebimento do benefício. Esse período de análise também gerava uma série de idas às agências. Então, nesse primeiro mês, de fato, todo mundo ia às agências. Foi um momento muito intenso e um esforço de toda a família da CAIXA. Várias pessoas que trabalhavam na matriz e nas filiais foram às agências para não só ajudar como para entender os problemas para que se conseguisse resolvê-los mais rapidamente. Então, esse foi um ponto importante: a agilidade na resolução dos problemas.

5. Como se executaram tecnicamente as propostas de medidas que resultaram em poder creditar dinheiro na conta dos beneficiários do Auxílio Emergencial?

Do ponto de vista da execução técnica, a CAIXA já tinha muita experiência, por pagar os outros benefícios sociais. Contudo, por ser o maior pagamento da história, tivemos que calibrar o pagamento em efetivo pela circulação de papel moeda. Não havia muitas informações sobre a Covid-19 e era preciso conter seu avanço. A cada mês a CAIXA pagava no total 98 milhões de pessoas. Isso porque, além dos 68 milhões de beneficiários do Auxílio Emergencial, também tínhamos que equilibrar os outros pagamentos de benefícios.

Por exemplo, nas duas últimas semanas de cada mês, normalmente pagamos o Bolsa Família. Não mudamos o calendário. Então, tivemos que conciliar os vários calendários de pagamentos. Tínhamos o calendário do BEm, o do Abono Salarial, o do Saque Emergencial do FGTS. Além disso, tínhamos dentro do Auxílio Emergencial vários subgrupos, como o Bolsa Família e de quem não era do Bolsa Família. Então, o maior desafio foi coor-



Nosso foco foi nas micro, pequenas e médias menores. E por quê? Porque eram empresas que atendiam, tinham milhões de empregados trabalhando e estavam pulverizadas no Brasil inteiro

"

denar os vários pagamentos, em meio a uma pandemia, utilizando um aplicativo que tinha sido criado e que basicamente a cada dois ou três dias era atualizado.

Tivemos que nos organizar enquanto os pagamentos já aconteciam, em especial no primeiro mês. Esse foi o maior problema, porque não havia tempo para organizar e ter os dados das pessoas para escalonar pelo mês de nascimento e equilibrar com os outros pagamentos. Então chegamos a pagar 10 milhões de pessoas em um dia, com três pagamentos de benefícios diferentes, por exemplo.

6. Quanto à oferta de crédito às empresas, como a CAIXA se estruturou para atender a essa "nova" demanda?

Além do crédito imobiliário, um segundo ponto muito importante foi o crédito concedido às micro e pequenas empresas por várias linhas diferentes. Uma das linhas era basicamente exclusiva da CAIXA, o Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), numa parceria com o Sebrae. Por essa linha, concedemos, até hoje, R\$ 5 bilhões. Depois, veio o Pronampe, em que a CAIXA foi a líder em concessão, com mais de R\$ 22 bilhões destinados a mais de 240 mil empresas. Teve uma terceira linha de crédito com a garantia do Fundo Garantidor para Investimentos (FGI), mais voltada para as médias empresas, mas nosso foco era alcançar as médias menores, ou seja, dentro do segmento de média há uma variação muito grande e focamos nas menores. Portanto, nosso foco foi nas micro, pequenas e médias menores. E por quê? Porque eram empresas que atendiam, tinham milhões de empregados trabalhando e estavam pulverizadas no Brasil inteiro. No total, por meio dessas três linhas, emprestamos mais de R\$ 43 bilhões para mais de 360 mil empresas.

Focamos em crédito imobiliário e financiamento às micro e pequenas e as menores médias empresas. Ao emprestar para as micro, pequenas e menores médias, capilarizamos o Brasil inteiro. Ao fazer assim, atendemos em especial às empresas do Norte, do Nordeste e do interior.

7. Durante a pandemia, a CAIXA continuou com suas atividades tradicionais – FGTS, Loterias etc. –, incorporou e "bancarizou" um conjunto expressivo de pessoas via contas – número muito maior que o de muitos bancos –, e ainda aumentou o número e o volume de empréstimos dados ao setor privado. Quais ensinamentos e lições de gestão bancária devem ser apontadas e lembradas no presente e no futuro?

Essa operação exigiu uma resposta em dias. Em dois dias já tínhamos lançado um aplicativo e, em mais quatro dias, tínhamos pagado 6 milhões de pessoas. Em 20 dias no total pagamos 50 milhões de pessoas, usando um aplicativo que em março tinha 20 mil usuários e em abril já tinha 50 milhões. Isso fez com que tivéssemos a criação de um aplicativo, basicamente de utilização bancária, para dezenas de milhões de pessoas que não tinham acesso a banco. Do ponto de vista das pessoas mais carentes, que recebem o Bolsa Família, é uma política de transferência de renda. Essas pessoas utilizam o aplicativo para receber o benefício e para fazer transferências e pagamentos. Aquelas que têm mais renda são as que utilizaram menos, porque já tinham normalmente outros bancos, inclusive a própria CAIXA. O segundo ponto muito importante foram os 38 milhões de bancarizados, em que a maior parte era daqueles que não tinham trabalho formal, e como não tinham trabalho formal não tinham acesso ao crédito do sistema financeiro e pegavam dinheiro em agiotas a 15% ou 20% ao mês. Bancarizamos, continuamos pagando o Auxílio Emergencial para 40 milhões de pessoas e, agora, lançamos o Crédito CAIXA Tem, que vai ser a bancarização do ponto de vista comercial.

Precificamos esse produto matematicamente. O Crédito CAIXA Tem, via aplicativo digital, possui um custo operacional muito mais baixo, porque não precisa das agências. Ele é feito pelo celular e o foco desse produto é o grupo dos trabalhadores informais. Ele não é para as pessoas com menor renda, do Bolsa Família, porque essas não têm renda para pagar. Também não é para aqueles com renda formal, que possuem acesso a taxas menores. Então, o grande diferencial aqui foi focar nas pessoas que não estavam no setor financeiro e que agora estão por meio do CAIXA Tem.

8. A CAIXA pretende entrar com mais força na área do agronegócio. Qual a estratégia que está sendo adotada?

Se pensarmos em estratégia, existe um setor da economia brasileira que nos próximos 50 anos deverá se manter competitivo por uma vantagem comparativa, que é o agronegócio. A Asia vai continuar seu processo de demanda por proteínas etc. de forma crescente, e só tem um país no mundo com capacidade de expandir essa oferta, que é o Brasil. Mesmo nas áreas já existentes, tem um potencial muito grande pelo maior uso de tecnologia e saída de pecuária extensiva para agricultura. Outro ponto é que existem vários clientes da CAIXA que são do agronegócio. Então também é uma demanda clara de manutenção e cross selling. Vamos abrir 100 agências agro e participaremos pela primeira vez do Plano Safra, que tem taxas subsidiadas. E é importante, fundamental para essas agências agro estarem próximas do cliente, porque eu não acredito em realizar operações sem estar próximo do cliente. Dada essa questão de a CAIXA ser banco social, as agências agro não terão papel moeda, ou seja, elas não farão atendimento social. Serão agências focadas em relacionamentos que até hoje não existiam. Dessa forma, estamos pensando nos próximos 50 anos. Como não estar presente num momento decisivo no segmento que nos próximos 50 anos continuará muito relevante para o país?

9. E, na exportação, quais os planos da CAIXA?

Isso é uma consequência do crescimento em especial do agronegócio. Mas para exportar você vai ter que acabar fazendo operações internacionais de fundo internacional que hoje a CAIXA não tem. Esse é um segundo passo. O passo mais importante hoje é essa questão do agronegócio e, com a crescente relação com nossos clientes, é natural que haja operações de emissão externa para que se consiga ter esse *head natural*, ou seja, ter um *funding* externo e realizar essas operações externas.

10. Com relação aos temas de finanças sustentáveis, *Green Bonds*, ESG e sustentabilidade, qual deverá ser a estratégia a ser adotada pela CAIXA?

A CAIXA tem um foco muito grande em sustentabilidade, preservação e meio ambiente. Anunciamos agora três projetos de reflorestamento de mais de 600 mil árvores. Recuperação de 1,5 mil nascentes que vão impactar 950 mil pessoas. Nós vamos fazer 20 projetos parecidos, com o plantio de 10 milhões de árvores nos próximos cinco anos. E, ao mesmo, tempo conceder crédito para as comunidades locais. Porque, nessas visitas que fizemos pelo Brasil inteiro, visitamos mais de 100 florestas e

parques nacionais, e o que ficou claro é que não há possibilidade de preservação se as comunidades nos parques, dentro dos parques ou ao redor dos parques não tiverem uma questão social para que a preservação aconteça de fato. Além disso, acabamos de lançar o produto de capitalização, no qual 49% da renda vai para as APAEs. São 2.200 APAEs no Brasil, o maior programa em relação às pessoas com deficiência. Lançamos também, na parte da construção, o Selo Azul, que tem medidas muito claras de preservação e sustentabilidade e que utilizamos em todas as nossas operações. E só nesses três anos, foram mais de R\$ 300 bilhões em crédito imobiliário emprestados, que foram impactados exatamente por essa questão de sustentabilidade e preservação da natureza.

11. Em face dos desafios que o senhor e sua equipe vêm enfrentando, qual sua visão de futuro com relação à posição da CAIXA nos negócios no Brasil e, em especial, na exportação?

A CAIXA continua como o braço de execução social do governo federal, mais do que nunca. Tendo demonstrado sua capacidade de reação e de execução, com agilidade e com confiabilidade. É o maior banco do Brasil em operações de crédito. Está abrindo agências e contratando pessoas, apesar de ter a maior plataforma digital do Brasil, exatamente porque milhões de clientes da CAIXA não têm a utilização digital. Então, há a necessidade clara de presença física. Todas as agências abertas têm viabilidade econômica, sem exceção. E temos essa questão do foco muito claro na habitação, nas micro e pequenas empresas e nas pessoas mais carentes com o microcrédito. Com a atuação crescente no agronegócio, nós teremos, sim, um apoio muito mais forte às exportações. Nas empresas maiores, nossos maiores segmentos são o imobiliário e infraestrutura. São os únicos com os quais temos relação comercial com empresas maiores. A nossa entrada, do ponto de vista da exportação, será na agricultura.

"

O passo mais importante hoje é essa questão do agronegócio e, com a crescente relação com nossos clientes, é natural que haja operações de emissão externa para que se consiga ter esse *head* natural, ou seja, ter um *funding* externo e realizar essas operações externas





EMBARQUE NAS FEIRAS GLOBAIS COM A APEX-BRASIL.

A melhor rota para sua empresa ganhar o mundo.

Quer expandir o mapa para as suas exportações? Participe com a Apex-Brasil das principais feiras de alimentos e bebidas. Em 2022, haverá 16 grandes eventos para levar sua empresa ao encontro dos melhores parceiros, mercados e experiências no exterior.

Faça a sua inscrição. Embarque nas oportunidades pelo mundo.



ApexBrasil







A CAIXA é parceira das Micro e Pequenas Empresas e está sempre ao seu lado com as melhores soluções de crédito. Seja qual for o momento da sua empresa, conte sempre com a CAIXA. Acesse www.caixa.gov.br/caixacomsuaempresa e veja tudo o que podemos fazer por você.



Green Trade Finance: um importante aliado para o comércio exterior





Lilian Caetano é coordenadora de agricultura da Climate Bonds Initiative Marina Barki é gerente de relações institucionais da América Latina da Climate Bonds Initiative

MUDANÇAS CLIMÁTICAS E FINANCIAMENTO

Desde o surgimento da pauta de sustentabilidade nos anos 1980, a agenda ambiental, social e de governança vem crescendo consideravelmente nas esferas pública e privada. Dentro do contexto ambiental, está a preocupação com os impactos da mudança do clima. Segundo a Organização das Nações Unidas (ONU), sem ação imediata a esses impactos, a temperatura terrestre está projetada para aumentar em mais de 3°C até o final do século XXI.¹ O custo da mudança climática pode ser equivalente a uma perda no PIB global de pelo menos 5% ao ano,² e, ao se considerar uma gama mais ampla de riscos e impactos, essas perdas podem chegar até a 20% do PIB global. Tais estimativas evidenciam a necessidade de investimentos tanto para mitigação de gases de efeito estufa, quanto para adaptação e resiliência.

Desse modo, o sistema financeiro global desempenhará um importante papel para mobilizar os recursos de apoio necessários à transição a uma economia de baixo carbono. O Painel Intergovernamental sobre Mudança do Clima (IPCC), por exemplo, estima que apenas o setor de energia demandaria uma média de USD 3,5 trilhões, entre 2016 e 2050, para limitar o aquecimento global abaixo de 1,5oC.³ Nesse contexto, os títulos de dívida sustentáveis despontam como uma alternativa importante para mobilizar o capital necessário à transição para uma economia de baixo carbono.

O mercado de títulos verdes surgiu em 2007, com a emissão do Banco Europeu de Investimento, que estruturou um título com recursos direcionados para projetos de energia renovável e eficiência energética. Desde então, a demanda de investidores por esse tipo de título de dívida sustentável cresceu exponencialmente, expandindo o número de emissões de títulos verdes e impulsionando o desenvolvimento de outros tipos de instrumentos de dívida sustentáveis.

¹ Agenda 2030, 2021 – Plataforma Agenda 2030.

² Stern Review Report. Disponível em: http://mudancasclimaticas.cptec.inpe.br/~rmclima/pdfs/destaques/sternreview_report_complete.pdf

³ IPCC. 2019. Disponível em: https://www.ipcc.ch/site/assets/uploads/sites/2/2019/02/SR15_Chapter4_Low_Res.pdf.

⁴ IFC. 2016. Mobilizing Private Climate Finance — Green Bonds and Beyond.



O CRESCIMENTO DO MERCADO DE TÍTULOS VERDES

Títulos verdes e títulos climáticos estão sendo vistos como instrumentos-chave para financiar a transição de uma economia de baixo carbono.⁵ Com isso, o mercado de títulos verdes tem crescido de forma significante desde a sua primeira emissão. Segundo a Climate Bonds Initiative (CBI),⁶ a contar da primeira emissão no Brasil em 2015 (título da BRF), o mercado brasileiro atingiu um valor acumulado de USD 10 bilhões, tornando-se o maior mercado de títulos verdes da América Latina. O *pipeline* de projetos e ativos elegíveis no país é considerável: um potencial de USD 163 bilhões para o setor de agricultura,⁷ até 2030, e USD 1,3 trilhão nos setores de energia, transporte, edificações, gestão de resíduos e eficiência energética industrial, segundo a CBI.

No Brasil, de toda a dívida sustentável emitida até fevereiro de 2021, os títulos verdes constituem o maior mercado rotulado, representando 84% do total. Em relação às emissões de títulos, sob a perspectiva de quan-

tidade de operações financeiras rotuladas (em número absoluto), o mercado doméstico representa 76% do total de emissões. Contudo, como as emissões em moeda estrangeira possuem um *ticket* médio, no Brasil, acima de USD 500 milhões, sob a perspectiva de volume de moeda, os títulos emitidos no mercado externo acabam representando 59% do total (USD 5 bilhões) tendo reais na sequência, com 35% (USD 3 bilhões) e o restante em outras moedas. Em relação à alocação dos recursos, 45% do total de títulos verdes emitidos no Brasil foram destinados para energia renovável, seguido pelo uso da terra com 27%, transporte com 11%, infraestrutura de água com 4% e resíduos com 1%.

Considerando o mercado global, de 2007 até dezembro de 2020, o mercado de dívida sustentável alcançou um valor acumulado de USD 2,1 trilhões,8 confirmando sua ótima aceitação e a grande demanda de investidores por esses títulos. Atualmente há uma diversificação no perfil de emissores desses títulos, desde governos, bancos de desenvolvimento, instituições financeiras e empresas. Isso sinaliza um amadurecimento do mercado e uma busca cada vez maior por essa alternativa de financiamento. A destinação de recursos oriundos de operações financeiras sustentáveis também está variando, com outras categorias recebendo recursos, além de energias renováveis, como edificações, transporte, resíduos e agricultura.

DIVERSIFICAÇÃO NOS RÓTULOS DE DÍVIDA SUSTENTÁVEL

Há três tipos de títulos de dívida que seguem o conceito de *environmental, social and governance* (*ESG*), o título verde, o social e o título sustentável. Os títulos verdes, os quais possuem o mercado mais consolidado e robusto até o momento, são títulos que financiam projetos ou ativos, voltados inteiramente a benefícios ambientais, seja pela redução da emissão de Gases de Efeito Estufa (GEEs), seja pela adaptação ou resiliência de ativos frente às mudanças climáticas.

Já o título social está relacionado com a alocação de recursos em projetos que tenham um impacto social

⁵ DESCHRYVER, P.; DE MARIZ, F. 2020. What Future for the Green Bond Market? How Can Policymakers, Companies, and Investors Unlock the Potential of the Green Bond Market?

⁶ CBI. 2021. Análise do mercado de financiamento sustentável da agricultura no Brasil.

CBI, 2020. Disponível em: https://www.climatebonds.net/resources/reports/unlocking-brazil%E2%80%99s-green-investment-potential-agriculture.

⁸ CBI. 2020. Global State of the Market 2020.

positivo (redução da pobreza, criação de empregos, investimentos sociais, entre outros) enquanto o título sustentável é caracterizado pela possibilidade da alocação de recursos tanto em projetos verdes quanto em sociais (o emissor possui em um mesmo projeto ambas as possibilidades, como a construção completa de uma planta industrial, por exemplo, ou possuir uma combinação de projetos verdes e sociais).

Para um título de dívida ser rotulado como verde, social ou sustentável, conforme os princípios do International Capital Market Association (ICMA),⁹ ele precisa ter esses quatro componentes principais: (i) destinação dos recursos; (ii) processo para avaliação e seleção de projetos; (iii) gestão dos recursos; e (iv) relato anual (pela duração do título). Além disso, para que o emissor obtenha a rotulagem na operação financeira ele precisa contratar uma verificadora externa, que confirmará o alinhamento dele com os princípios do ICMA e a destinação dos recursos para projetos e ativos elegíveis. Para títulos verdes há a possibilidade de a operação ser certificada pela CBI. Nesse caso, o emissor também deve demonstrar o seu alinhamento com o Climate Bonds Standard e cumprir os requisitos do critério setorial relevante.¹⁰

TÍTULOS VINCULADOS AO DESEMPENHO E DE TRANSIÇÃO

Além desses três títulos temáticos, nos últimos anos, foram desenvolvidos dois novos instrumentos de dívida, desta vez vinculados ao desempenho, os sustainability--linked bonds (também conhecidos como SLB) e o sustainability-linked loan (SLL). Os SLBs e os SLLs se diferenciam de títulos verdes, sociais e de sustentabilidade uma vez que não possuem uma destinação de recursos específica e acabam se assemelhando mais a uma espécie de pagamento por resultados, em que o cupom, ou taxa de juros da operação, está atrelado ao cumprimento (ou não) de indicadores específicos, podendo aumentar ou diminuir de acordo com a performance do emissor/ devedor. Enquanto um título verde, por exemplo, aloca 100% do recurso captado em projeto e/ou ativos elegíveis como verde, os recursos captados com o SLB podem ser destinados para uso geral, porém, com a definição de metas atreladas à sustentabilidade (preestabelecidas em contrato).

Além destes, há ainda um novo rótulo que vem compor o rol de títulos temáticos; os títulos de transição. Nesse caso, são títulos emitidos por empresas de setores tradicionalmente carbono-intensivos ou outros tipos de emissores com exposição a estes setores (como por exemplo bancos e governos). Para que se possa caracterizar como um produto de transição, no entanto, é fundamental que esses emissores de dívida tenham estratégias e compromissos que estejam claramente alinhados com o Acordo de Paris e com uma trajetória definida para se chegar à neutralidade das emissões de GEE. Além disso, credenciais ESG robustas também são bem-vistas no mercado, de forma a complementar a credibilidade das estratégias de mitigação de emissões. Apesar de ser um rótulo novo e ainda não existir critérios de mercado padronizados para todos os setores, a CBI desenvolveu cinco princípios que buscam trazer maior clareza e transparência e evitar que haja greenwashing11 ou transition washing. Os princípios ditam que os projetos e objetivos a serem financiados pelo título devem:

- estar alinhados com uma meta de emissão de carbono zero até 2050 e redução da emissão de GEE de 50% até 2030 de forma a ser compatível com o Acordo de Paris e uma trajetória de 1,5°C;
- ser baseado em ciência;
- as metas de redução de emissões de GEEs não devem ser baseadas em compensação (offsets);
- viabilidade tecnológica deve ser priorizada em relação à competitividade econômica. Estratégias de transição para serem consideradas com credibilidade, devem avaliar as tecnologias de baixo carbono atualmente existentes para o setor, ainda que o custo inicial seja mais elevado;
- estratégias e planos de transição devem ser baseados em ações, não apenas em promessas e compromissos.

O mercado de títulos de transição, apesar de novo, segue crescendo com um total de 18 emissões e um valor acumulado de USD 6,4 bilhões no mundo até o momento. Papesar de essas duas últimas categorias de títulos ainda não terem sido incluídas na base de dados da CBI, elas trouxeram ainda mais diversidade ao mercado de capitais. E nessa linha, outra grande promessa para o desenvolvimento do mercado de títulos temáticos é o mercado de green trade finance.

⁹ Os princípios do ICMA estão entre os principais princípios internacionalmente aceitos pelo mercado.

¹⁰ Existem critérios para energia renovável, água, transporte, edificações, agricultura, florestas e resíduos.

¹¹ Greenwashing é fazer afirmações enganosas ou exageradas sobre o alinhamento de ativos, projetos, metas e/ou estratégias a credenciais ambientais e climáticas.

¹² CBI. 2020. Sustainable Debt Market H1.

O RÓTULO VERDE E O TRADE FINANCE

O conceito de *trade finance* (que significa "financiamento de comércio" em inglês) está ligado a transações financeiras utilizadas para financiar o comércio. Segundo a Organização Mundial de Comércio (OMC), 80% a 90% do comércio internacional são apoiados por algum tipo de financiamento comercial, mostrando o grande potencial que esse setor tem para se tornar um importante aliado no mercado de finanças sustentáveis.

Segundo dados oficiais do governo federal,¹³ no ano de 2020, as exportações brasileiras somaram aproximadamente USD 210 bilhões enquanto as importações atingiram próximo a USD 159 bilhões. Utilizando o parâmetro da OMC, que considera que 80% desse montante passam por algum tipo de financiamento, isso resultaria em uma oportunidade de atrelar estes recursos a emissões de títulos verdes (ou rotulados) na ordem de USD 295 bilhões ligados ao comércio exterior.

Dentro desse cenário, a agricultura aparece como um setor crucial devido à sua relevância para o comércio exterior brasileiro, com seis dos dez produtos mais exportados pelo país, enquadrando-se na categoria de uso da terra. Segundo dados publicados pela Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), em 2020, as exportações desse setor atingiram USD 100,8 bilhões, o segundo maior valor nos últimos dez anos, representando 48% do total de volume de exportação brasileiro. As importações ficaram em torno de USD 13 bilhões. Ao comparar com as oportunidades de financiamento da agricultura sustentável, confirma-se então um *pipeline* de até USD 163 bilhões até 2030. Esses números provam que há um potencial para o mercado de *green trade finance* para o país.

Além de *commodities*, as finanças verdes estão conectadas ao comércio internacional de bens e serviços, que também tem trazido melhorias no quesito sustentabilidade. As cadeias de valor vêm sendo analisadas de forma mais criteriosa não só pelo consumidor, que pretende comprar de forma mais consciente, como também por investidores que exigem mais transparência e sustentabilidade ao longo do processo produtivo. De acordo com

um estudo da Universidade de Oxford, mais de 90% dos investidores institucionais observam critérios e performances de ESG nas empresas. ¹⁴ Portanto, se antes o elemento da sustentabilidade era um fator extra para atrair novos nichos de consumidores, atualmente, torna-se essencial para se manter competitivo em um mercado global cada vez mais interconectado.

INICIATIVAS DO MERCADO INTERNACIONAL

Pensando nisso, em 2014, foi dado o primeiro passo pela Corporação Financeira Internacional (International Finance Corporation - IFC) em parceria com o Banking Environment Initiative (BEI),15 por meio do desenvolvimento da primeira carta de crédito de remessa sustentável (sustainable shipment letter of credit). 16 Segundo a IFC, o objetivo foi desenvolver uma nova solução de financiamento para incentivar o comércio global de commodities de origem sustentável e estimular o crescimento de cadeias de abastecimento globais sustentáveis. Essa carta de crédito sustentável fornece um tratamento diferenciado para o comércio de produtos agrícolas que atendam aos padrões de sustentabilidade reconhecidos internacionalmente. 17 No momento, ela é voltada somente para o setor de azeite de dendê, tendo como foco a expansão para outros setores.

O International Chamber of Commerce (ICC), por exemplo, estabeleceu um guia de auditoria prévia (due diligence) voltado aos consumidores para o processo de comércio sustentável. O objetivo é promover a sustentabilidade em finanças comerciais ao identificar altos riscos ESG associados a commodities ou outros bens e serviços dentro de uma cadeia de produção. Alguns bancos também já estão estabelecendo seus próprios critérios para transações financeiras verdes. O banco Société Générale, paralelamente, já estabeleceu definições para quatro setores: energia renovável, transporte limpo, gestão de resíduos e saneamento.

Ademais, as instituições privadas têm buscado fazer seu papel no desenvolvimento de critérios, estabelecendo

¹³ https://www.gov.br/pt-br/noticias/financas-impostos-e-gestao-publica/2021/01/balanca-comercial-fecha-2020-com-superavit-de-us-50-9-bilhoes

¹⁴ ECCLES, R. G.; KASTRAPELI, M. D. 2017. How to Integrate ESG into Investment Decision-Making: Results of a Global Survey of Institutional Investors. **Journal of Applied Corporate Finance**.

¹⁵ Banking Environment Initiative (BEI): um grupo de bancos que trabalha em conjunto com seus clientes para direcionar capital para o desenvolvimento econômico sustentável ambiental e social.

¹⁶ Sustainable Shipment LCs (ifc.org).

¹⁷ IFC. 2021. Sustainable Shipment LCs (ifc.org).

suas próprias exigências para os fornecedores e buscando impactar, assim, toda a cadeia de maneira positiva. Existe um grande potencial de impacto climático positivo caso haja um trabalho em conjunto para descarbonizar as cadeias de suprimento, especialmente das empresas do setor de comércio, que possuem emissões diretas mais baixas.

A ex-secretária de comércio exterior Tatiana Prazeres também abordou o tema recentemente em sua coluna na Folha de São Paulo, ¹⁸ ao expor a necessidade de elevar o discurso do combate às mudanças climáticas dentro da esfera do comércio exterior na União Europeia. No Brasil, o assunto tem a mesma relevância, e se faz presente em setores de primeira importância para o país, como o agronegócio.

A partir de 2022, a CBI deve abordar com profundidade as diretrizes e oportunidades para transição em cadeias de abastecimento e agricultura, com um olhar importante sobre os instrumentos de *trade finance*. Em seu papel de definição de *standards*, a CBI está iniciando um Programa de Transição com o intuito de estabelecer trajetórias de descarbonização permitindo que emissores e investidores identifiquem estratégias de transição condizentes a uma rota carbono zero. O Programa de Transição também incluirá a expansão do atual Esquema de Normas e Certificação de Títulos Climáticos para aderir à certificação dessas estratégias.

OPORTUNIDADES PARA O BRASIL

É natural, portanto, que as discussões sobre comércio internacional e mudanças climáticas sejam cada vez mais frequentes, e que tragam à tona o impacto de um sobre o outro. Nesse sentido, o green trade finance pode auxiliar as empresas importadoras e exportadoras a se tornarem mais sustentáveis e alinhadas com critérios de sustentabilidade internacionalmente reconhecidos. No Brasil, alguns exemplos de produtos financeiros ligados à exportação que poderiam ser rotulados são: (i) pré-pagamento de exportação; (ii) ACC/ACE (adiantamento sobre contrato de câmbio e cambiais entregues); (iii) NCE (financia a cadeia ligada à exportação), entre outros. E ligados à importação, temos o (i) Finimp e o (ii) forfaiting, por exemplo.

O Brasil é um dos maiores exportadores de soja, carne bovina, carnes de aves e açúcar, sendo os mercados chinês, americano e europeu os maiores compradores dos produtos brasileiros.¹⁹ Assim, uma transição para uma agricultura de baixo carbono, com uma produção agrícola em concordância com o meio ambiente, se torna indispensável para que o comércio exterior brasileiro continue fluindo de acordo com a demanda de mercados cada vez mais exigentes.

Apesar de ser o maior mercado de títulos verdes da América Latina,²⁰ o Brasil ainda está muito aquém da sua capacidade de acessar o mercado global de finanças sustentáveis. Inclui-se na categoria agricultura toda a produção agrícola, pecuária e florestal. O papel da agricultura na economia e no comércio exterior brasileiro e, consequentemente, no mercado de dívidas do país, faz com que o Brasil possivelmente venha a se tornar o maior mercado de títulos sustentáveis voltados para a produção agrícola do mundo. Além disso, o IFC estima que o Brasil tem potencial para atrair mais de USD 1 trilhão em investimentos ligados ao clima até 2030.²¹

Vê-se que o Financiamento Verde é um tema que vem ganhando força a cada ano, atraindo cada vez mais o capital de investidores nessa direção. Em um futuro próximo, é muito provável que a vantagem que se tem hoje para quem emite título rotulado, como visibilidade e ganho reputacional (além da diversificação da base de investidores), se torne uma penalidade para aqueles que não o fazem (que irão deparar com custos de capital cada vez mais elevados). Pensando na cadeia de exportação, sabe-se que o mercado internacional tem se tornado cada vez mais exigente com seus fornecedores em relação aos critérios ESG e de risco climático. Dessa forma, um financiamento verde à exportação (ou green trade finance) pode ser visto como uma grande oportunidade para que as tradings, empresas e produtores exportadores que se enquadram nos padrões de sustentabilidade, não só garantam seu espaço preferencial no mercado internacional como também tornem seus modelos de negócio resilientes no longo prazo.

¹⁸ Folha. Disponível em: https://www1.folha.uol.com.br/colunas/tatiana-prazeres/2021/07/esta-na-hora-de-uma-discussao-seria-sobre-comercio-internacional-e-mudancas-climaticas.shtml?utm_source=whatsapp&utm_medium=social&utm_campaign=compwa. 2021.

¹⁹ Portal da Indústria. 2021. Disponível em: http://www.portaldaindustria.com.br/industria-de-a-z/exportacao-e-comercio-exterior/. Acessado em: 28/07/2021.

²⁰ CBI. 2021. Análise do mercado de financiamento sustentável da agricultura no Brasil.

²¹ O Brasil tem potencial para atrair mais de 1 trilhão de dólares em investimentos ligados ao clima até 2030, segundo relatório da IFC.



Reserve seu Espaço na REVISTA BRASILEIRA DE COMÉRCIO EXTERIOR

A RBCE, publicada há 35 anos pela Funcex, especializada em comércio exterior e negócios internacionais, abre espaço para você divulgar seus produtos e serviços nas versões Impressa e On-Line, com preços reduzidos.

Na RBCE você alcança o seu cliente ideal e gera novos negócios.

Fale conosco

WhatsApp: (21) 9 8111-1760

E-mail: publicacoes@funcex.org.br

Conheça: https://funcex.org.br/



Bancos centrais e mudança climática: cisnes negros e verdes





Otaviano Canuto

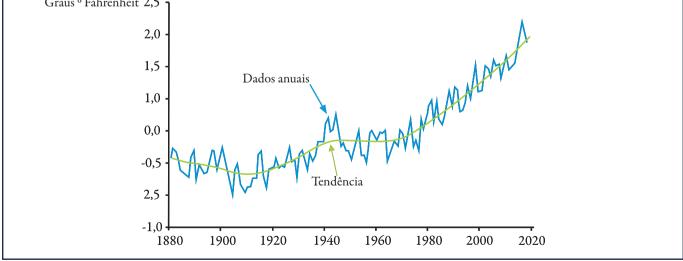
é membro sênior do Policy Center for the New South, membro sênior não residente do Brookings Institute, professor na Elliott School of International Affairs da George Washington University e principal do Center for Macroeconomics and Development em Washington

Nos últimos anos, eventos climáticos extremos – enchentes, tempestades violentas, secas e incêndios florestais – associados a mudanças climáticas ocorreram em todos os continentes habitados do planeta. Frequentemente com danos estimados em cada caso acima de múltiplos bilhões de dólares.

Independentemente do ceticismo de alguns e da opinião a respeito da responsabilidade da ação humana sobre o fenômeno, o fato comprovado é que a temperatura média global no mar e na terra vem subindo desde os anos 1970, além de mostrar maior amplitude de variações e extremos (Gráfico 1).

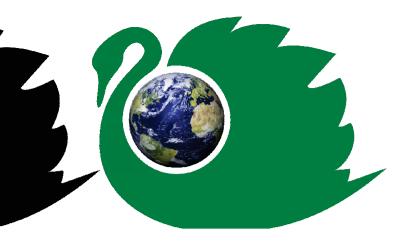
GRÁFICO 1

MUDANÇA NA TEMPERATURA MÉDIA GLOBAL NO PERÍODO 1880-2020 Graus o Fahrenheit 2,5



Nota: Temperatura média global da superfície com base em dados terrestres e oceânicos disponibilizados pela National Aeronautics and Space Administration (NASA) em: https://data.giss.nasa.gov/gistemp/.

Fonte: Rudebusch (2019).



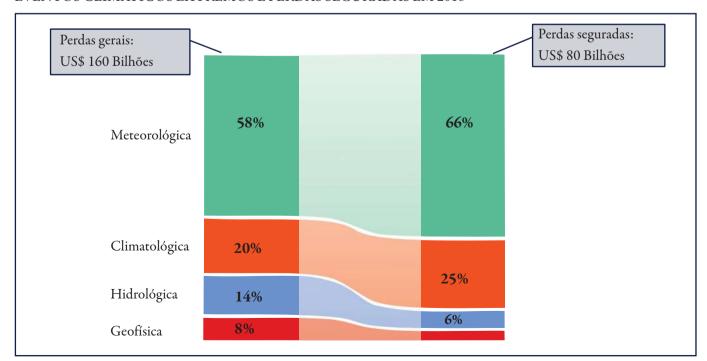
Embora com diferentes graus de urgência e cobertura, bancos centrais vêm se propondo a considerar a questão como relevante para suas funções. Inicialmente sem a participação do Federal Reserve (Fed) dos Estados Unidos, 50 bancos centrais criaram em dezembro de 2017 uma rede para consultas mútuas sobre práticas de gestão de riscos ambientais e associados à mudança climática (NGFS, 2019). Ao grupo se juntou o Fed em dezembro do ano passado. Christine Lagarde, presidente do Banco Central Europeu (BCE), já em seu discurso de posse em 2019 declarou que políticas quanto à mudança climática seriam uma "missão crucial" de seu mandato.

Pode-se apontar três justificativas possíveis para o envolvimento de bancos centrais no tema. A primeira – e mais óbvia – é o conjunto de riscos à estabilidade financeira potencialmente trazidos por desastres naturais. Este é o caso em particular de setores financeiros como bancos e companhias de seguros.

Segundo dados do Instituto de Finanças Internacionais (IIF, sigla em inglês), mais de US\$ 2,5 trilhões de ativos financeiros globais estavam em 2016 sujeitos a algum tipo de risco derivado de impactos da mudança climática. Como observou o primeiro relatório da rede de bancos centrais mencionada acima (NGFS, 2019): "Riscos relacionados ao clima são uma fonte

Como resultado do aumento das temperaturas, eventos climáticos extremos tornaram-se mais frequentes. A Figura 1 mostra as perdas globais em catástrofes naturais e a proporção de perdas seguradas em 2018.

FIGURA 1 EVENTOS CLIMÁTICOS EXTREMOS E PERDAS SEGURADAS EM 2018



Fonte: LÖW, Petra (2019).

de riscos financeiros e, portanto, encaixam-se perfeitamente no mandato de bancos centrais e supervisores de assegurar que o sistema financeiro não esteja vulnerável a tais riscos".

Cabe distinguir dois tipos de riscos financeiros nesse contexto. Por um lado, há os "riscos físicos", ou seja, as ameaças sobre o valor de ativos decorrentes não só de choques climáticos – os mais intensos e frequentes eventos climáticos extremos como enchentes, secas, furacões e outros tipos de tempestades – como também das tendências de elevação no nível dos mares, elevação de temperaturas e derretimento de calotas polares. Tais riscos físicos incluem não apenas as perdas potenciais diretas sobre ativos, como também seu impacto indireto sobre cadeias globais de valor e os custos de reparação.

Há também os riscos financeiros decorrentes das estratégias de mitigação da mudança climática porventura implementadas, chamados de "riscos de transição". O trânsito a uma "economia de baixo carbono" mudará a alocação de recursos, as tecnologias em uso e a construção de infraestruturas. Por conseguinte, as estratégias adotadas terão consequências sobre o valor de ativos de empresas. Basta pensar, por exemplo, nos efeitos de "taxas sobre carbono" ou de opções de aceleração na transição para energias renováveis sobre recursos e atividades que seriam diretamente impactadas.

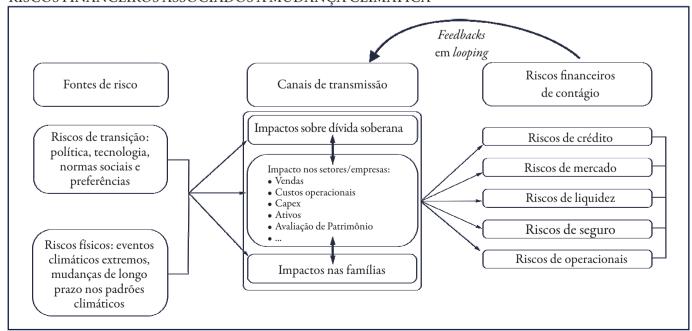
A Figura 2 traz uma fotografia dos riscos financeiros associados à mudança climática.

De passagem, cabe notar que tais riscos associados à mudança climática também trazem "oportunidades". Segundo estimativas de modelos de crescimento indicadas pelo IIF, uma transição para uma economia de baixo carbono poderá eliminar o dano climático equivalente a cerca de quase 2% do PIB do conjunto de países do G20 em 2050. A Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE) sugere que o que se chama de "transição decisiva" poderia elevar o PIB, no longo prazo, em até 2,8% na média dos países do G20.

Para além de riscos e da estabilidade nas finanças, uma segunda razão para atenção dos bancos centrais sobre mudança climática diz respeito ao impacto desta sobre crescimento econômico e inflação e, portanto, sobre suas decisões de política monetária. Vários membros do Conselho de Governadores do Fed vêm observando que os riscos climáticos devem ter efeitos profundos na economia e no sistema financeiro dos Estados Unidos. Portanto, será importante para o Fed estudar as implicações das mudanças climáticas para a economia e o sistema financeiro e adaptar seu trabalho de acordo com isso.

Christine Lagarde, desde sua posse como presidente do BCE, tem seguidamente se referido à inclusão de impac-

FIGURA 2 RISCOS FINANCEIROS ASSOCIADOS À MUDANÇA CLIMÁTICA



Fonte: Bolton et al, (2020).

tos da mudança climática na economia da Zona do Euro nos modelos e nas avaliações da instituição. Por sua vez, a diretora gerente do Fundo Monetário Internacional (FMI), Kristalina Georgieva, disse, durante o Encontro sobre o Clima este ano, que a instituição passaria a incorporar efeitos da mudança climática nas análises anuais de saúde das economias de seus países membros.

A terceira área de potencial envolvimento de bancos centrais na questão da mudança climática é menos consensual. Diz respeito ao uso de seus balanços para favorecer sua mitigação. Por exemplo, dar tratamento especial a "títulos verdes" em seus programas de aquisição de ativos, fazendo do "afrouxamento quantitativo" (QE, em inglês)" um "verdejamento quantitativo" (Buiter, 2020). Apesar da oposição de membros do BCE – como o presidente do Bundesbank, banco central alemão – Christine Lagarde tem se referido a um papel do BCE no apoio à estratégia econômica da União Europeia, a qual inclui a necessidade de mitigar a mudança climática.

Independentemente da extensão com que os bancos centrais individuais incorporem as três motivações de interesse, não podem mais ignorar a questão da mudança climática. Como observado no livro *O cisne verde*, publicado em 2020 pelo Banco de Compensações Internacionais (BIS, em inglês) (Bolton *et al.*, 2020):

(...) as mudanças climáticas são uma fonte de instabilidade financeira (e de preços): é provável que gerem riscos físicos relacionados a danos climáticos e riscos de transição derivados de estratégias de mitigação potencialmente desordenadas. Portanto, as mudanças climáticas são de competência dos bancos centrais, reguladores e supervisores, responsáveis por monitorar e manter a estabilidade financeira.

Aliás, o livro publicado pelo BIS se refere a um "cisne verde" como uma adaptação do conceito de "cisne negro", popularizado nas finanças por Nassim Taleb. "Cisnes negros" se referem a eventos raros e inesperados, de baixa probabilidade, mas de grande impacto e só plenamente compreensíveis após acontecerem. Por sua própria natureza, não se encaixam na análise de condições normais e conhecidas. "Mudanças climáticas podem levar a eventos do tipo 'cisne verde' e constituir-se na causa da próxima crise financeira sistêmica", observam os autores do livro.

O "cisne negro" tem agora a companhia do "cisne verde" e definitivamente a mudança climática entrou nos monitores dos bancos centrais.

REFERÊNCIAS

BOLTON *et all.* 2020. *The green swan - central banking and financial stability in the age of climate change.* BIS - Bank for International Settlements. Disponível em: https://www.bis.org/publ/othp31.pdf.

BUITER, W. 2020. When Central Banks Go Green. Project Syndicate. 02 de janeiro. Disponível em: https://www.project-syndicate.org/commentary/central-banks-go-green-by-willem-buiter-1-2020-01.

LÖW, P. 2019. *The natural disasters of 2018 in figures*. 8 de janeiro. Munich Re. Disponível em: https://www.munichre.com/topics-online/en/climate-change-and-natural-disasters/natural-disasters/the-natural-disasters-of-2018-in-figures.html.

NGFS - Network Of Central Banks and Supervisors For Greening The Financial System. 2019. *A call for action*. Abril. Disponível em: https://www.ngfs.net/en/first-comprehensive-report-call-action.

RUDEBUSCH, G. D. 2019. Climate Change and the Federal Reserve, FRBSF Economic Letter 2019-09, 25 de março. Disponível em: https://www.frbsf.org/economic-research/publications/economic-letter/2019/march/climate-change-and-federal-reserve/.

"

Riscos associados à mudança climática também trazem "oportunidades". Segundo estimativas de modelos de crescimento indicadas pelo IIF, uma transição para uma economia de baixo carbono poderá eliminar o dano climático equivalente a cerca de quase 2% do PIB do conjunto de países do G20 em 2050

Fernando Marques



Vinicius Santos

é coordenador de negociações internacionais da Fiesp

A pandemia de Covid-19 acelerou tendências em várias esferas globais. Dentre elas, a importância da sustentabilidade ambiental para o futuro de consumidores, empresas e governos. Na esteira de pacotes de estímulo sem precedentes, especialmente dos Estados Unidos e da União Europeia (UE), bilhões serão destinados ao desenvolvimento de novas tecnologias em energia limpa, eficiência dos transportes, produção e consumo sustentáveis, entre outros. Gestores de políticas públicas ao redor do mundo despertaram para o potencial de indução do crescimento e do efeito multiplicador que a transição para uma economia de baixo-carbono pode ter.

Ao mesmo tempo que o mundo debate medidas coordenadas de redução das emissões de gases de efeito estufa (GEE) em fóruns multilaterais, como a Convenção das Nações Unidas para a Mudança Climática (UNFCCC) e a Organização Mundial do Comércio (OMC), os governos nacionais criam redes próprias de incentivo à transição sustentável, com o objetivo de produzir conhecimento e agregar valor. Não é de surpreender que os governos nacionais e subnacionais se movimentem mais rapidamente do que os organismos multilaterais, cuja necessidade de consensos torna o processo decisório moroso.

O Brasil – um país "megabiodiverso" – com 8,5 milhões de quilômetros quadrados, a maior bacia hidrográfica do mundo e cerca de 4 milhões de quilômetros quadrados de vegetação tropical nativa, está no centro dos debates sobre descarbonização e sustentabilidade. Assim, analisaremos resumidamente as políticas da UE para os próximos anos e suas implicações para o Brasil e para o comércio internacional.

GREEN DEAL, O GRANDE PACTO VERDE

Mesmo antes da eclosão do vírus, a Comissão Europeia já colocava a sustentabilidade no centro de sua política de desenvolvimento econômico até 2050. Apenas dez dias após assumir o cargo de presidente da Comissão, a alemã Ursula von der Leyen anunciava o European Green Deal – ou Pacto Ecológico Europeu, afirmando ser este o momento "homem-na-lua" da Europa.

A pandemia legitimou por completo a implementação do Green Deal, que se consolidou como a espinha dorsal da recuperação econômica do bloco. O acordo e as legislações dele advindas preveem, entre outros: 1

¹ Extraído de Comissão Europeia. Disponível em: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/pt/ip_19_6691. Acessado em: 26/07/2021.



- redução das emissões da UE em 55% até 2030 e a neutralidade de carbono em 2050;
- investimentos anuais de 260 bilhões de euros, pelo menos até 2030;
- produção e consumo agrícola sustentáveis: redução de 50% no uso de defensivos agrícolas até 2030 e produção orgânica em 25% do território agriculturável da UE;² redução de 55% das emissões de carros leves e 50% para comerciais novos até 2030. Emissões zero para carros novos até 2035;
- criação de uma nova estratégia industrial, para reforçar a autonomia estratégica da UE;
- criação de um Mecanismo de Ajuste de Carbono na Fronteira (CBAM) para setores selecionados, com o objetivo de reduzir o risco de "vazamento de carbono" para países com legislações menos rígidas que a europeia.³

Algumas das metas mencionadas já se transformaram em regulamentos obrigatórios aos Estados-membros da UE. A ambição dos objetivos provocará impactos sistêmicos no comércio e na produção globais. Assim, o restante do artigo se concentrará nos dois últimos pontos: a (i) nova estratégia industrial e os (ii) mecanismos de ajuste de carbono na fronteira, por seu potencial transformador no médio e longo prazo.

(i) Nova Estratégia Industrial da UE

Dias antes de a Organização Mundial da Saúde (OMS) declarar o estado de pandemia, a UE anunciava uma estratégia de desenvolvimento industrial, com base na transição digital e ecológica.⁴

A evolução da pandemia explicitou a vulnerabilidade das companhias europeias a choques de oferta internacionais, impulsionando a busca por uma "autonomia estratégica" em determinados setores industriais. Por autonomia, ou "capacidade estratégica", a UE entendeu como:

[...] um certo nível de capacidades detidas na UE que permite produzir, fornecer ou contar com bens, serviços, dados, infraestruturas, habilidades, *know-how* industrial e tecnologias estratégicas; isso pode incluir a disponibilidade de capacidades de manufatura escalonáveis que podem ser confiáveis durante uma crise.⁵

O Relatório sobre Capacidades e Dependências Estratégicas⁶ detectou 137 produtos em cadeias sensíveis em que o bloco demonstra relativa dependência estrangeira. O Brasil é uma das três principais origens desses produtos.⁷ A China, por sua vez, representa sozinha 52% do valor das importações da UE em setores considerados estratégicos ou de alta dependência.

No entanto, os produtos em que a UE apresenta dependência do Brasil são de difícil substituição por similares locais, por questões climáticas, geográficas ou de escassez mineral. No caso da China, porém, nota-se uma dependência mais diversificada e disseminada entre segmentos como dispositivos elétricos, saúde e telecomunicações.

Parte dos insumos minerais fornecidos pelo Brasil são também indispensáveis para outras cadeias estratégicas as quais a UE tem a intenção de fortalecer, como a de semicondutores, cuja escassez é o problema mais latente da indústria global nos últimos anos.

² Extraído de From Farm to Fork. Disponível em: https://ec.europa.eu/food/horizontal-topics/farm-fork-strategy_pt. Acessado em: 26/07/2021.

³ Disponível em: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/fs_21_3666. Acessado em: 26/07/2021.

⁴ Disponível em: https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/european-industrial-strategy_pt. Acessado em: 26/07/2021.

⁵ Extraído de *Estrategic Dependencies and Capacities*, Comissão Europeia, Bruxelas, 05 de maio de 2021, p. 8. Disponível em: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/swd-strategic-dependencies-capacities_en.pdf. Acessado em: 26/07/2021. Tradução livre do autor.

⁶ Idem, acessado em: 26/07/2021.

Disponível em: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/swd-strategic-dependencies-capacities_en.pdf. Acessado em: 26/07/2021.

A relação entre a Europa e os Estados Unidos, por sua vez, traz outras nuances. O intercâmbio comercial volumoso entre as duas partes, de alto conteúdo tecnológico e valor agregado, indica maior grau de vulnerabilidade. O que o relatório demonstra, porém, é que no caso dos norte-americanos há uma grande interdependência entre os dois *players*, o que ameniza os riscos de abastecimento para os europeus.

De qualquer forma, ao longo de 2020 a UE alcançou um raro consenso acerca da necessidade do financiamento agressivo da transição verde e o aumento da resiliência e da segurança de fornecimento em setores estratégicos da economia. Um total de € 2,02 trilhões já foi aprovado para a reconstrução do bloco após o término da pandemia, com base em pilares verdes e digitais. Metade desse valor será empregado na modernização econômica⁸ nas seguintes áreas:

- pesquisa e desenvolvimento;
- transição digital e climática;
- preparação, recuperação e resiliência, no setor de saúde;
- modernização da agricultura;
- combate às mudanças climáticas (com 30% do total);
- proteção da biodiversidade e equidade de gênero.

Os recursos serão inicialmente obtidos por meio de captações feitas pela Comissão Europeia no mercado local e internacional. Para o futuro, a Comissão espera substituir as fontes de financiamento por outras mais sustentáveis. As principais alternativas em discussão são: (i) taxas globais sobre serviços digitais; (ii) taxas sobre transações financeiras internacionais; (iii) reformas no sistema de impostos corporativos globais; e, por fim, (iv) recursos do Regime Comunitário de Licenças de Emissão da UE (EU-ETS); e (v) do recém-anunciado mecanismo de ajuste de carbono na fronteira.

(ii) Mecanismos de Ajuste de Carbono na Fronteira (CBAM)

As discussões sobre o CBAM não são novas. A UN-FCCC já discutiu amplamente o tema no contexto da Conferência das Partes (COP) de 2015, que ocorreu em Copenhague, sob o pretexto de evitar o chamado

"vazamento de carbono" (carbon leakage). O vazamento consiste no deslocamento da produção de países onde o controle de emissões é rígido e custoso, para lugares onde o custo das emissões é menor, ou mesmo zero.

Da mesma forma, o Comitê de Comércio e Meio Ambiente da OMC também debateu medidas de ajuste de carbono na fronteira. As discussões não avançaram em nenhum dos fóruns. Por um lado, pela falta de adequação do tema ao escopo de cada organização, já que nenhuma das duas se considerou adequada ou com mandato claro para avançar sobre a questão. Por outro, todas as propostas discutidas geraram fortes reações contrárias, seja com relação à legalidade, à metodologia ou à efetiva implementação do mecanismo.

O lançamento do *Green Deal*, em 11 de dezembro de 2019, foi um verdadeiro divisor de águas, ao inserir o CBAM em um contexto amplo, que culmina na total descarbonização da UE até 2050. Como já mencionado, a disseminação do vírus Covid-19 acelerou o processo e criou um momento político favorável para tal medida, que foi também potencializado pela necessidade de financiamento para os programas de resgate pós-pandemia.

O plano apresentado no dia 14 de julho de 2021⁹ detalha a intenção da UE de impor aos produtos importados (inicialmente dos setores de alumínio, cimento, energia, fertilizantes e siderúrgico) os mesmos regulamentos administrativos impostos às companhias europeias em matéria ambiental. Em outras palavras, o objetivo será estender o alcance do mercado de carbono europeu aos produtos importados.

Atualmente, os setores escolhidos pela UE para a primeira fase do CBAM possuem metas específicas, mas não são obrigados a custear a descarbonização de suas plantas ou a compra de certificados ambientais no mercado oficial. A distribuição de licenças gratuitas permite às empresas testarem o mercado em um primeiro momento, a fim de que possam atingir suas metas sem comprometer a competitividade dos negócios no futuro. A emissão gratuita foi também a maneira encontrada pela UE para evitar a fuga de empresas do território europeu.¹⁰

A ambição do *Green Deal* deve impulsionar as indústrias a contribuírem efetivamente para a descarbonização do bloco. Nesse sentido, a emissão de licenças gratuitas será

⁸ Extraído de Recovery Plan for Europe, disponível em: https://ec.europa.eu/info/strategy/recovery-plan-europe_en. Acessado em: 26/07/2021.

^{9 &}quot;Establishing a Carbon Border Adjustment Mechanism", Parlamento Europeu, disponível em: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/carbon_border_adjustment_mechanism_0.pdf. Acessado em: 26/07/2021.

¹⁰ Cumpre destacar que, dentro do setor de "energia" do ETS, a geração de energia elétrica não recebe licenças gratuitas.

eliminada a partir de 2026, ao mesmo tempo que as importações passarão a ser gravadas pelo CBAM, de forma proporcional, em uma transição prevista para dez anos.

AS REAÇÕES AO REDOR DO MUNDO

A maioria dos membros da OMC tem criticado o projeto europeu de CBAM. Seja em manifestações formais, seja por meio da criação de mecanismos próprios. As posturas de China e Estados Unidos, maiores *players* comerciais do mundo, são as que mais despertam atenção.

A China manifestou-se na OMC e foi coautora de uma Declaração Conjunta com África do Sul, Brasil e Índia, publicada em 21 de abril de 2021, que expressa "grande preocupação com a proposta de introdução de barreiras comerciais, como o ajuste unilateral de fronteira de carbono, que são discriminatórias e contra os princípios de equidade e de responsabilidades comuns, porém diferenciadas". Curiosamente, a China anunciou seu próprio mercado de carbono, exatamente dois dias após o anúncio do CBAM da UE. O mercado chinês será o maior mercado do mundo, com 2.225 empresas, inicialmente do setor de energia com fontes a carvão e gás.

Os Estados Unidos também planejam aplicar um CBAM em suas importações. Não restam dúvidas de que a sustentabilidade ambiental e a transição para uma economia de baixo carbono são centrais para a administração do presidente Joe Biden, tanto quanto para a UE. Apenas cinco dias após a publicação dos planos da Comissão Europeia para o CBAM, o Congresso Americano recebeu o projeto de lei "Fair Transition and Competition Act of 2021", de autoria do senador democrata Chris Coons (Delaware) e do Deputado Scott Peters (Califórnia).¹¹

O caminho para aprovação de um CBAM nos Estados Unidos é mais incerto e tortuoso do que no caso da UE, seja pelas peculiaridades do processo legislativo norte-americano ou pela divisão que o tema ainda causa na sociedade, em especial entre democratas e republicanos.

O certo é que o CBAM proposto pelos europeus torna inevitável o debate sobre comércio e mudança do clima. A despeito das incertezas sobre qual caminho os norte-americanos trilharão, os dois *players* somados são capazes de gerar a massa crítica mínima para que o assunto se mantenha no topo da agenda internacional.

EOBRASIL?

Com tamanha disposição de recursos, consenso político e apoio da opinião pública, a UE já se encontra em franca transição para uma economia de baixo carbono, ao mesmo tempo que busca reduzir a dependência externa em cadeias produtivas estratégicas. Para o Brasil, que exportou US\$ 27 bilhões para o bloco em 2020 – dos quais 45% de produtos primários e da indústria extrativa e 55% de bens industrializados – a transição europeia pode ser importante.

Sob o ponto de vista geopolítico – e mesmo histórico – as condições para que medidas como o CBAM se proliferem ao redor do mundo, como ferramenta de controle do vazamento de carbono, estão dadas. Para o Brasil, a discussão ficou premente. Precificar o carbono embutido nos produtos, a partir de um mercado que estimule os investimentos em inovação tecnológica nos processos agrícolas e industriais, sem afetar a competividade nacional, passa a ser imprescindível.

O Brasil deve participar ativamente do debate internacional, em particular sobre as métricas que definirão os níveis de sustentabilidade, a valoração dos ativos ambientais e a participação de renováveis na matriz energética dos países. Para tanto, boas práticas e metodologias internacionais devem ser priorizadas, em detrimento de arranjos locais que tendem a beneficiar seus formuladores.

Ao mesmo tempo, a defesa da compatibilidade do CBAM (e similares) com as regras da OMC é fundamental. O processo de descarbonização da economia mundial não pode ser uma justificativa fácil para a adoção de medidas protecionistas – e há um risco elevado de que o tema caminhe para tal direção.

É razoável pensar que todos terão que dar a sua contribuição aos esforços de descarbonização da economia global em algum momento, o que também se aplica ao comércio internacional. Tal contribuição, porém, não pode ser desproporcional ou mascarar outros objetivos. O comércio internacional maximiza o adensamento das cadeias produtivas e permite que os países se beneficiem ao máximo de suas vantagens comparativas, aumentando eficiências e gerando a inovação tecnológica indispensável para o futuro.

Na medida em que as políticas públicas amadurecem e a valoração dos ativos ambientais se torna mais sofisticada, o mundo caminha para uma nova era de baixo carbono, em que um comércio internacional justo e equilibrado é crucial.

¹¹ Disponível em: https://insidetrade.com/sites/insidetrade.com/files/documents/2021/jul/wto2021_0330b.pdf. Acessado em: 26/07/2021.



é economista, possui MBA em economia e finanças, é vice-presidente da Funcex e Consultor Global da Global Consult

Henry Pourchet é estatístico da Funcex, possui mestrado em Engenharia Elétrica com ênfase em métodos de apoio à decisão

O ano de 2022 será especial para o Brasil. Marcará um período de 34 anos de abertura econômica e inserção no mercado internacional. Mas, ainda há obstáculos à promoção de exportações devido ao chamado Custo Brasil. Este se relaciona à incidência e ao não ressarcimento de tributos e contribuições federais e estaduais, aos custos de transportes e de movimentação de carga e, sobretudo, às dificuldades de acesso ao financiamento e ao seguro de crédito às exportações.

No ano que vem haverá o término de um período de quatro anos em que vivemos significativos avanços na área de política de comércio exterior, visto que:

- a) aconteceu uma transformação institucional na Camex, e a adoção de uma metodologia de "guilhotina" regulatória imposta pelo Decreto no 10.139/2019, que aprofunda a desburocratização no comércio exterior brasileiro;
- b) houve a implementação de trade facilitation, notadamente na área aduaneira e de operações via maior difusão da figura do Operador Econômico Autorizado (OEA), de regimes aduaneiros especiais, bem como a adoção do Portal Unico de Comércio Exterior. Contudo, vale lembrar que ainda há necessidade de medir a eficiência, a efetividade e a eficácia dos tempos de análises e dos processos de exportação e importação sob a égide do trade facilitation para avaliar de fato os ganhos de competitividade;
- c) está havendo um início de mudança da regulação no mercado de câmbio, e o começo de inovação tecnológica – por meio de plataformas de câmbio – que necessita ser potencializada e disseminada; e
- d) houve transformação de regulação do trade finance provido com recursos públicos, mas existe possibilidade de maior envolvimento do setor privado em "prover" fundo com fontes de recursos privados em moeda real ou em divisas estrangeiras para as operações de pré e pós-embarque nas exportações. Isso pode ser potencializado por meio de inovação tecnológica como plataforma de trade finance, sobretudo se se conseguisse construir trade scores de desempenho das empresas exportadoras para envolver as seguradoras nacionais e internacionais a operarem, oferecendo produtos nas operações de financiamento de pré e pós-embarque.

Vale lembrar que a questão do operador do seguro de crédito às exportações com garantia pública ainda é objeto de resolução no âmbito do governo, e que deverá ser tornada pública em breve. Apesar dessa incerteza, é preciso mencionar que houve avanços desde a edição da Resolução Gecex nº 12, publicada em 30/01/2020 pela Camex/





Ministério da Economia. De acordo com essa resolução, foi estabelecido mandato para buscar uma reforma do sistema de apoio oficial à exportação concedido pela União, sendo as diretrizes, entre outras, a serem seguidas: a) fazer a revisão regulatória dos atos normativos e administrativos; e b) reduzir a dependência orçamentária do sistema e ampliar a participação do setor privado.

De fato, em 23 de março de 2021, foi divulgada pela Camex a resolução Gecex nº 166 que dispôs sobre as diretrizes e as condições para a concessão de financiamento vinculado à exportação de bens ou serviços nacionais ao amparo do Programa de Financiamento às Exportações (Proex). Por sua vez, em 25 de março de 2021, o Banco Central emitiu Resolução do Conselho Monetário Nacional no 4.897 em que foram estabelecidas as normas aplicáveis às operações de equalização de taxas de juros e de financiamento das exportações do Proex.

Com esses normativos, pode-se, sem dúvida, afirmar que se buscou aprimorar os mecanismos de governança, gestão de riscos e transparência no acesso e na gestão dos escassos recursos orçamentários públicos disponíveis para financiar as exportações nacionais. Resta agora buscar ampliar a participação e o maior envolvimento do setor privado em "prover" fundo com fontes de recursos privados em moeda real ou em divisas estrangeiras para as operações de pré e pós-embarque nas exportações. Segundo já apontado por Fabio Accunzo e Rodrigo Campos no artigo Expansão das exportações e o acesso ao trade finance: a coevolução necessária para as MPES (RBCE nº 146, 2021), há, hoje, possibilidades de maior envolvimento do setor privado nessa atividade, pois

- (a) Haveria uma predisposição e um apetite por parte de investidores nacionais em montar fundos de FGI, lastreados com "novos" tipos representativos de trade finance, que pudessem envolver as fases de pré--embarque e pós-embarque, e esses fundos poderiam estar cobertos por apólices globais emitidas por seguradoras internacionais. Existe ainda interesse e oportunidade de que na ausência de expertise, no Brasil, em montar e gerir carteira de "novos" produtos de trade finance, há fundos internacionais que querem estabelecer parcerias no Brasil com os futuros gestores nacionais de FGI voltados para *trade finance*.
- (b) Nessa mesma linha de atuação, existe uma certa movimentação e interesse de Family Offices, localizadas no Brasil, principalmente aquelas que têm fontes de recurso originárias de grupos de empresas exportadoras familiares em - dada a cultura exportadora e experiência internacional – iniciar uma diversificação dos seus ativos atuais, sendo que o retorno passível de ser obtido em um FGI de trade finance pode ter retorno e risco apropriado para seu portfólio. Olhar oportunidades em trade finance, nessas Family Offices, é algo positivo para esses gestores visto que estes não podem – por questão de *compliance* – aplicar esses recursos em trade finance de seus próprios grupos exportadores.

E,

(c) Vale mencionar ainda uma fonte de recursos ociosa e oculta, e que poderia ser usada para servir de funding para operações de trade finance para as MPEs exportadoras. E preciso ter claro que do universo de MPEs exportadoras há um conjunto significativo dessas MPEs que religiosamente vêm apresentando e se credenciando junto às Secretarias de Fazenda estaduais para serem ressarcidas pelo acúmulo de ICMS nas exportações. Esse movimento já dura anos, e, pelo entendimento do STF, esses créditos não caducam, e constam dos balanços dessas MPEs. Por serem, na maioria das vezes, empresas do tipo limitada ou própria (Eireli) esse crédito só faz aumentar o seu custo de capital, pois não há fontes alternativas com deságio apropriado para fazer uso desses créditos. Por isso, dado que esse volume não é pequeno, isso é de fato um crédito "fiscal" que as empresas têm contra os fiscos estaduais. Hoje, com a aparente pacificação da querela sobre a Lei Kandir, entre a União e os estados, estes poderiam definir uma política de pagamento desses débitos, com base no regulamento do RICMS, do CTN na provisão de pagamento em espécie, e, sobretudo, no espírito da legislação de transações tributárias determinar que os pagamentos dessas dívidas estaduais fossem feitos ou em cotas de propriedades dessas empresas em fundos de FGI de trade finance ou até em empresas simples de crédito (ECS) controladas por essas MPEs exportadoras irrigando a economia local onde a empresa MPE exportadora está localizada.

Outra possibilidade a ser estudada e analisada para envolver o setor privado nessa atividade de financiamento as exportações – notadamente por *fintecks* – seria adotar práticas de editais públicos para prover capital semente. Estes poderiam ser implementados em parte com recursos disponíveis nas instituições de apoio federais – como BNDES, Finep, Sebrae Nacional, Apex-Brasil – e inclusive esses recursos poderiam ser multiplicados por meio das agências de financiamento estaduais, desde que estas constassem com apoio de suas secretarias de fazenda estaduais. Um movimento nessa direção seria uma condição necessária, mas não suficiente para envolver novos *players – startups, fintecks*, empresas simples de crédito, fundos – em uma atividade de financiar o pré e o pós-embarque, em que há uma falha de mercado.

Aliás, Fabio Accunzo e Rodrigo Campos lembram no artigo supracitado que,

no Brasil, no mercado de *trade finance* e seguro às exportações há [entre outros obstáculos]: (a) assimetria de informações, e (b) falta de qualificação das empresas(...). Logo, há uma falha nesse mercado de origem basicamente do setor priva-

"

Outra possibilidade a ser estudada e analisada para envolver o setor privado nessa atividade de financiamento às exportações – notadamente por *fintecks* – seria adotar práticas de editais públicos para prover capital semente

do. (...) Cabe observar que se reduz a assimetria de informações das MPEs exportadoras mediante uma boa trilha de entendimento da empresa (assessment), com o enquadramento da situação econômico-financeira, da gestão, e da operação de comércio exterior. Ao se proceder dessa forma pode-se conseguir um bom disclosure das informações financeiras dos exportadores.

Do ponto de vista de quem for oferecer financiamento e eventualmente seguro às exportações haverá a necessidade de se construir cadastros e *trade scores* de empresas para se ter um histórico da performance das exportações, seja de produtos, seja de mercados, de empresas, e também de modalidades e tempo de financiamento.

Aliás, sob a perspectiva de compreender melhor de forma exploratória a tipologia dos produtos passíveis de serem financiados e também do prazo médio de financiamento às exportações nacionais, foram feitas tabulações especiais expostas a seguir. Estas foram elaboradas com base na lista de produtos (NCMs) que constam da Resolução Gecex no 166, e da Circular no 09/2017 do BNDES que, por sua vez, foram cruzados com a tipologia de produtos e dados que constam nos bancos de dados da Funcex.

A Tabela 1 mostra a distribuição dos produtos (NCMs) passíveis de serem financiados tanto pelo Proex quanto pelo BNDES-Exim segundo os prazos médios por mês de financiamento. Cabe ressaltar que seguimos, para efeitos estatísticos, apenas o prazo de financiamento do Proex, e sabemos que o BNDES-Exim segue decisão própria com relação ao tempo de financiamento. Com relação ao Proex, importa destacar que cerca de 96% do conjunto de todas as NCMS (9.864 em relação a 10.299) podem ser financiadas, e que 58,0% (5.970) das NCMS podem obter financiamento de até seis meses; 18, 7% (1931) das NCMS podem ser financiadas em até 12 meses; 5% (519) das NCMS podem ser financiadas em até 36 meses; e 2.3% (236) das NCMS podem ser financiadas em até 60 meses. A título de ilustração, a lista de produtos da NCM passíveis de serem financiados pelo BNDES-Exim pelos seus três grupos de bens é menor (7.106), mas segue em linha a distribuição do Proex em termos de proporção de prazo, conforme se constata na Tabela 1.

A seguir, elaborou-se a Tabela 2, à qual se agregaram os prazos passíveis de vigência de financiamento em três grandes grupos, representando curto, médio e longo prazos. Analisando a tabela, constata-se que no caso do Proex e do BNDES-Exim, respectivamente – 218

22

TABELA 1

RELAÇÃO ENTRE PRODUTOS PASSÍVEIS DE COBERTURA PELO BNDES-EXIM E PROEX SEGUNDO PRAZOS DE FINANCIAMENTO DO PROEX Produtos NCM válidos em jul./2020

D.				Proex										
Proex Meses de vigência	Grupo I		Grupo IA		Grupo II		Grupo III		Total		Não é Exim		Total	
	N° NCM's	Part.%												
6	157	8,3	1	0,3	3.191	62,0	80	68,4	3.428	47,9	2.542	80,8	5.970	58,0
7	4	0,2	0	0,0	17	0,3	0	0,0	21	0,3	0	0,0	21	0,2
8	0	0,0	0	0,0	4	0,1	0	0,0	4	0,1	0	0,0	4	0,0
9	171	9,0	2	0,6	265	5,1	6	5,1	442	6,2	1	0,0	443	4,3
12	263	13,9	0	0,0	1.456	28,3	0	0,0	1.719	24,0	212	6,7	1.931	18,7
18	219	11,6	21	6,7	106	2,1	4	3,4	329	4,6	0	0,0	329	3,2
24	94	5,0	11	3,5	23	0,4	21	17,9	138	1,9	0	0,0	138	1,3
36	477	25,2	119	37,9	42	0,8	0	0,0	519	7,3	0	0,0	519	5,0
48	51	2,7	0	0,0	2	0,0	0	0,0	53	0,7	0	0,0	53	0,5
60	232	12,3	78	24,8	4	0,1	2	1,7	238	3,3	0	0,0	238	2,3
72	52	2,8	30	9,6	1	0,0	3	2,6	56	0,8	0	0,0	56	0,5
84	76	4,0	26	8,3	1	0,0	0	0,0	77	1,1	3	0,1	80	0,8
96	27	1,4	20	6,4	0	0,0	0	0,0	27	0,4	0	0,0	27	0,3
120	29	1,5	4	1,3	3	0,1	0	0,0	32	0,4	0	0,0	32	0,3
144	20	1,1	0	0,0	1	0,0	1	0,9	22	0,3	0	0,0	22	0,2
180	1	0,1	1	0,3	0	0,0	0	0,0	1	0,0	0	0,0	1	0,0
Total	1.873	99,1	313	99,7	5.116	99,4	117	100,0	7.106	99,3	2.758	87,7	9.864	95,8
Não é Proex	17	0,9	1	0,3	30	0,6	0	0,0	47	0,7	388	12,3	435	4,2
Total	1.890	100,0	314	100,0	5.146	100,0	117	100,0	7.153	100,0	3.146	100,0	10.299	100,0

Fontes: Elaborado pela Funcex a partir de dados básicos da Secex/ME, BNDES e GECEX.

.....

TABELA 2
RELAÇÃO ENTRE PRODUTOS PASSÍVEIS DE COBERTURA PELO BNDES-EXIM E PROEX SEGUNDO DURAÇÃO DO FINANCIAMENTO DO PROEX Produtos NCM válidos em jul./2020

Proex Duração do financiamento	BNDES - EXIM											Proex			
	Grupo I		Grupo IA		Grupo II		Grupo III		Total		Não é Exim		Total		
	N°	Part.%	N°	Part.%	N°	Part.%	N°	Part.%	N°	Part.%	N°	Part.%	N°	Part.%	
	NCM's	2 322 31 / 0	NCM's		NCM's		NCM's		NCM's		NCM's		NCM's		
Curta	595	31,5	3	1,0	4.933	95,9	86	73,5	5.614	78,5	2.755	87,6	8.369	81,3	
Média	1.073	56,8	229	72,9	177	3,4	27	23,1	1.277	17,9	0	0,0	1.277	12,4	
Longa	205	10,8	81	25,8	6	0,1	4	3,4	215	3,0	3	0,1	218	2,1	
Total	1.873	99,1	313	99,7	5.116	99,4	117	100,0	7.106	99,3	2.758	87,7	9.864	95,8	
Não é Proex	17	0,9	1	0,3	30	0,6	0	0,0	47	0,7	388	12,3	435	4,2	
Total	1.890	100,0	314	100,0	5.146	100,0	117	100,0	7.153	100,0	3.146	100,0	10.299	100,0	

Fontes: Elaborado pela Funcex a partir de dados básicos da Secex/ME, BNDES e GECEX.

Notas: Os prazos utilizados para definir os prazos de vigência foram: curto prazo = 6 a 12 meses, médio prazo = de 18 até 60 meses e longo prazo = de 72 até 180 meses.

NCMS (ou 2,1%) do Proex ou 215 (3,0) do BNDES-Exim –, pode-se obter financiamento de longo prazo, que corresponde entre 72 e 180 meses. Por sua vez, no tocante ao financiamento de médio prazo, ou seja, prazos passíveis de serem financiados entre 18 meses e 60 meses – no caso do Proex e do BNDES-Exim são exatamente 1.277 NCMS (correspondendo a 12, 4% e 9% do total dos produtos, respectivamente do Proex e do BNDES-Exim). O resto das NCMS, quase 80%, são produtos elegíveis para serem financiados em curto prazo.

Cumpre destacar que foram feitos outros cruzamentos entre os produtos passíveis de serem financiados pelo Proex e o BNDES-Exim com as tipologias típicas das bases de dados da Funcex (que podem ser solicitadas caso o leitor se interesse pelo tema).

De fato, selecionamos duas tabelas para ilustrar a importância do programa do Proex e do BNDES-Exim, segundo a classificação de Grandes Categorias Econômicas (Tabelas 3 e 4). Analisando-se a Tabela 3, constata-se em termos absolutos a presença de bens de capital, bens de consumo duráveis e bens intermediários como foco e alvo de produtos passíveis de serem financiados pelo Proex e pelo BNDES-Exim e, inclusive, a importância dos prazos de médio e de longo prazo, sobretudo nos bens de capital, algo que reflete a decisão de longo prazo de apoiar esses bens por parte do governo federal. Por fim, na Tabela 4, verifica-se a dimensão de valor exportado pelo Brasil, em 2020 por categoria de uso, segundo, os bens passíveis de serem financiados pelo Proex e BNDES-Exim.

Em face do exposto, este exercício exploratório dos tipos de produtos passíveis de serem financiados pelo Proex e BNDES-Exim permitirá que se desenvolvam três linhas de ações que deveriam ser conversadas entre os atores

"

Para realmente atrair o setor privado para atuar nessa área será necessário desenvolver uma terceira ação, que deveria ser um sistema de informações que permita estabelecer *trade scores* das empresas exportadoras nacionais

governamentais e privados para se obter um maior *crowding in* do setor privado no financiamento e seguro às exportações.

A primeira é identificar os *heavy-users* potenciais em termos de produtos de médio e longo prazo – notadamente bens de capital e bens intermediários e duráveis – para avaliar, conhecer e até selecionar mercados compradores e identificar condições concretas de financiamento e garantias necessárias para estruturar essas operações.

A segunda é – dada a preponderância de produtos (NCMS) passíveis de serem financiados em curto prazo – faz-se necessário iniciar uma série de *road show* – por setor, por estado, ou por destino – mostrando os tipos de produtos, o *trade*, os *players* empresariais e os bancos oficiais, para, gradualmente, atrair o setor privado exportador a apresentar projetos de exportação, notadamente aos bancos oficiais, para que os mesmos analisem as operações e, assim, venham a financiar o pré e o pós-embarque das exportações.

Contudo, para realmente atrair o setor privado para atuar nessa área será necessário desenvolver uma terceira ação, que deveria ser um sistema de informações que permita estabelecer *trade scores* das empresas exportadoras nacionais. Isso se faz necessário para que os eventuais fundos de financiamento às exportações, os bancos oficiais e os privados, e também as seguradoras nacionais ou internacionais possam avaliar e tomar suas decisões, analisando e avaliando os riscos comerciais de curto prazo, seja do vendedor (exportador brasileiro) e/ou do comprador (importador) estrangeiro.

Essa ação deverá ser enfrentada por parte do governo e pelo setor privado porque há assimetria de informações nesse mercado no momento presente, e essa só será minimizada se houver uma parceria público-privada que disponibilize de forma combinada informações básicas comerciais (tipo de produto, destino); e financeiras que solucionem os desafios, por exemplo, das medidas de "conheça seu cliente". Também se deverá incentivar o disclosure das demonstrações contábeis, financeiras, da matriz de usos e fontes dos projetos de exportação por parte das empresas exportadoras.

Sem dúvida é uma jornada a ser percorrida, que requer apenas algum recurso financeiro e econômico para implementar essas ações pois há informações dispersas no mercado, e resta apenas unir as pontas — exportadora, sistema financeiro, e governo — para envolver e incentivar um maior *crowding in* do setor privado tanto para financiar, segurar e expandir as exportações nacionais.

"

TABELA 3

RELAÇÃO ENTRE PRODUTOS COBERTOS PELO PROEX E BNDES-EXIM SEGUNDOPRAZOS DE VIGÊNCIAS DADOS PELO PROEX POR GRANDES CATEGORIAS ECONÔMICAS

Produtos NCM válidos em jul./2020

GCE e duração do financiamento	BNDES (a)	- Exim	Proex (b)	
	Nº NCM's	Part.%	N° NCM′s	Part.%
Bens de capital	1.339	18,7	1.335	13,5
Curto	209	2,9	219	2,2
Médio	920	12,9	920	9,3
Longo	193	2,7	196	2,0
Sem relação com Proex	17	0,2	0	0,0
Bens intermediários	3.752	52,5	6.315	64,0
Curto	3.409	47,7	6.001	60,8
Médio	296	4,1	296	3,0
Longo	18	0,3	18	0,2
Sem relação com Proex	29	0,4	0	0,0
Bens de consumo duráveis	244	3,4	247	2,5
Curto	186	2,6	189	1,9
Médio	58	0,8	58	0,6
Longo	0	0,0	0	0,0
Sem relação com Proex	0	0,0	0	0,0
Bens de consumo não duráveis	1.802	25,2	1.919	19,5
Curto	1.797	25,1	1.915	19,4
Médio	2	0,0	2	0,0
Longo	2	0,0	2	0,0
Sem relação com Proex	1	0,0	0	0,0
Combustíveis	10	0,1	36	0,4
Curto	10	0,1	36	0,4
Médio	0	0,0	0	0,0
Longo	0	0,0	0	0,0
Sem relação com Proex	0	0,0	0	0,0
Não classificados	6	0,1	12	0,1
Curto	3	0,0	9	0,1
Médio	1	0,0	1	0,0
Longo	2	0,0	2	0,0
Sem relação com Proex	0	0,0	0	0,0
Total	7.153	100,0	9.864	100,0

Fontes: Elaborado pela Funcex a partir de dados básicos da Secex/ME, BNDES e GECEX .

TABELA 4

EXPORTAÇÃO DOS PRODUTOS DA PAUTA PASSÍVEIS DE COBERTURA PELO BNDES-EXIM E PROEX
EM 2020 SEGUNDO GRANDES CATEGORIAS ECONÔMICAS E DURAÇÃO DO FINANCIAMENTO DADO
PELO PROEX

		BNDES	S - Exim			Pr	oex	
G.C.E.	Com cober	rtura	Sem cobe	rtura	Com cobe	rtura	Sem cobe	rtura
	US\$ milhões	Part.%						
Bens de capital	9.450	15,0	14	0,0	9.457	8,6	6	0,0
Duração	9.447	15,0	10	0,0	9.457	8,6	0	0,0
Curta	309	0,5	3	0,0	312	0,3	0	0,0
Média	5.146	8,2	0	0,0	5.146	4,7	0	0,0
Longa	3.992	6,3	7	0,0	3.999	3,6	0	0,0
Sem duração	3	0,0	3	0,0	0	0,0	6	0,0
Bens intermediários	27.678	44,0	118.091	80,8	67.338	61,4	78.430	78,9
Duração	27.187	43,2	40.152	27,5	67.338	61,4	0	0,0
Curta	22.387	35,6	40.152	27,5	62.539	57,0	0	0,0
Média	4.406	7,0	0	0,0	4.406	4,0	0	0,0
Longa	393	0,6	0	0,0	393	0,4	0	0,0
Sem duração	491	0,8	77.939	53,3	0	0,0	78.430	78,9
Bens de consumo duráveis	3.586	5,7	166	0,1	3.752	3,4	0	0,0
Duração	3.586	5,7	166	0,1	3.752	3,4	0	0,0
Curta	918	1,5	166	0,1	1.084	1,0	0	0,0
Média	2.668	4,2	0	0,0	2.668	2,4	0	0,0
Longa	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Sem duração	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Bens de consumo não duráveis	22.206	35,3	3.295	2,3	24.096	22,0	1.405	1,4
Duração	22.206	35,3	1.891	1,3	24.096	22,0	0	0,0
Curta	22.189	35,3	1.891	1,3	24.080	21,9	0	0,0
Média	16	0,0	0	0,0	16	0,0	0	0,0
Longa	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Sem duração	0	0,0	1.405	1,0	0	0,0	1.405	1,4
Combustíveis	24	0,0	24.670	16,9	5.078	4,6	19.617	19,7
Duração	24	0,0	5.054	3,5	5.078	4,6	0	0,0
Curta	24	0,0	5.054	3,5	5.078	4,6	0	0,0
Média	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Longa	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Sem duração	0	0,0	19.617	13,4	0	0,0	19.617	19,7
Bens não classificados	1	0,0	0	0,0	1	0,0	0	0,0
Duração	1	0,0	0	0,0	1	0,0	0	0,0
Curta	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Média	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Longa	1	0,0	0	0,0	1	0,0	0	0,0
Sem duração	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Total	62.945	100,0	146.236	100,0	109.722	100,0	99.458	100,0

Fontes: Elaborado pela Funcex a partir de dados básicos da Secex/ME, BNDES e GECEX .

Conheça o

www.funcexdata.com.br



O FuncexData é uma ferramenta de inteligência comercial desenvolvida pela Funcex que traz ao alcance do usuário informações diversificadas e atualizadas sobre o comércio exterior brasileiro.

COMO ACESSAR?

O FuncexData é composto por duas áreas, uma pública e outra restrita. Veja como acessá-las:

ÁREA PÚBLICA

Para se cadastrar, acesse http://www.funcexdata.com.br/cadastramento.asp. Preencha o formulário e aguarde o envio da senha por e-mail.

ÁREA RESTRITA

O valor da assinatura varia de acordo com o nível de acesso à ferramenta. Para obter maiores informações envie uma mensagem para: assinaturafuncexdata@funcex.org.br.



Falar em facilitação ou abertura no comércio exterior brasileiro é um tema bastante controverso e que suscita reações emocionais em alguns. Mas a despeito das paixões acaloradas de muitos, uma coisa é fato: o Brasil é um país, ainda, bastante fechado ao comércio internacional. Quando o assunto é importações a coisa fica mais atravancada. Isto porque o Brasil passou longos anos aferrolhado para as aquisições de bens nos mercados globais, onde as empresas não podiam ter acesso aos mercados internacionais, episódio parcialmente superado no início dos anos 1990. E mesmo depois de mais de 30 anos de sua adoção, ainda não zerou na memória de muitos no Brasil. Ainda há a reminiscência de que fechar o país para as importações tem efeito de "proteger" a indústria nacional. É uma discussão que ainda há de pautar os interessados no assunto por longos anos.

Mas há mudanças em um horizonte próximo, alguns ares de melhora na abertura do país ao comércio global. Vejo isto agora em algumas ações governamentais e nas estratégias das empresas brasileiras. Tenho esperança de que se mantenha. Contudo, ao menos por hora, asseguro-lhes que há uma opção para que as empresas possuam alguns facilitadores no comércio internacional. Um deles é obter a certificação da empresa ao programa de Operador Econômico Autorizado (OEA). Este é um programa de certificação internacional que abrange mais de 83 países atualmente e visa minimizar os riscos nas operações de comércio internacional e trazer confiabilidade fiscal-aduaneira para empresas e países que o adotam. Primando pela união entre o Estado – por meio de sua autoridade aduaneira – e a iniciativa privada, visa a facilitação, transparência e agilidade.

O programa foi criado com a ideia de melhoria na gestão de riscos logísticos e aduaneiros, por meio de adequações que busquem minimizá-los nas operações de comércio exterior das empresas que pleiteiam aderir ao programa ou que já são certificadas. Isso ocorre porque o processo de comércio exterior da empresa é auditado com frequência para mostrar que as regras estão sendo cumpridas e justificam que a mesma permaneça no programa. Cabe mencionar que pertencer ao programa não é uma utopia que promete adequações que levem as empresas ao nível de risco fiscal-aduaneiro zero, impossível no mundo real dos negócios, mas sim reduzi-lo. Mas, além de trazer um selo às empresas que operem no comércio exterior de baixo risco, por que vale a pena? O primeiro benefício operacional é reduzir o tempo – variável de suma importância na cadeia logística – e o segundo é o maior controle dos custos das operações internacionais, variável importante a ser observada na cadeia logística e nas operações de comércio exterior.

Nota: * Este artigo foi escrito antes da mudança relativa ao OEA-Integrado Secex, portanto não inclui as análises sobre esta mudança.

Teixeira

Exterior na Eletronuclear, administrador de empresas, graduado na UFRJ, e especialista com MBA em Comércio

Exterior e Negócios Internacionais, pela FGV-RJ



Para um melhor entendimento do que é o programa, sigamos a definição dada pela própria autoridade aduaneira brasileira: a Receita Federal do Brasil (RFB), que em seu site define:

Operador Econômico Autorizado (OEA) é um parceiro estratégico da Receita Federal que, após ter comprovado o cumprimento dos requisitos e critérios do Programa OEA, será certificado como um operador de baixo risco, confiável e, por conseguinte, gozará dos benefícios oferecidos pela Aduana Brasileira, relacionados à maior agilidade e previsibilidade de suas cargas nos fluxos do comércio internacional.¹

Esta definição demonstra que a empresa que deseje se tornar OEA há de cumprir alguns requisitos e critérios para fazer *jus* aos benefícios do programa. Ao adentrar o mundo das empresas OEA, o interveniente no comércio exterior brasileiro passa a ser uma empresa que gozará de confiabilidade e o conceito de ser de baixo risco, para tal, obtém um selo que a diferencia das demais. Assim, mostrar-se-á apta a perceber benefícios exclusivos, que as empresas não certificadas não podem acessar. Tais benefícios são focados na facilitação no comércio exterior, uma enorme vantagem para um país, como referenciado há pouco, ainda bem fechado ao comércio internacional.

Antes de trazer à luz os benefícios e suas consequências em termos de agilidade e custos, é *mister* tratar dos requisitos para que as empresas possam entrar no programa, demonstrando serem confiáveis, seguras e estarem em conformidade com as regras do programa.

O primeiro ponto refere-se a trazer ao conhecimento quais empresas estão aptas a pleitearem o programa. Assim, podem concorrer os importadores, os exportadores, os depositários de mercadoria sob controle aduaneiro, os operadores aeroportuários e portuários, os transportadores, os despachantes aduaneiros e os agentes de cargas internacionais, em suma, os denominados intervenientes no comércio exterior. A partir de então, seguir-se-ão os requisitos de admissibilidade – que buscam demonstrar se o interveniente é apto a ser um futuro certificado – e os critérios de elegibilidade: condição financeira, patrimonial e econômica; política de seleção de parceiros comerciais; política de Recursos Humanos; e histórico de cumprimento da legislação aduaneira de forma proba e satisfatória. Obviamente a requerente há de possuir cadastro atualizado na RFB; indicar as suas unidades operacionais; se já possui ou possuiu alguma certificação em segurança ou conformidade aduaneira; se há uma periodicidade de auditorias na empresa. Tais filtros iniciais são comuns a todas as modalidades de OEA.

De acordo com a sua atuação como interveniente no comércio exterior brasileiro, há três distintas modalidades de OEA que a empresa pode aplicar:

- OEA-S Segurança, cujo foco está na segurança da cadeia logística no âmbito das operações de comércio exterior, indicado a todos os intervenientes nas operações de exportações;
- OEA-C Conformidade, que se concentra no cumprimento das obrigações tributárias e aduaneiras, indicado aos intervenientes nas operações de importação; e
- OEA-P Pleno, volta-se para os ligados a segurança e conformidade, indicado a todos os intervenientes nas operações de importação e exportação.

Com base nesta, por assim dizer, diferenciação alcançam-se os critérios específicos, a serem observados que são: segurança e conformidade.

Os critérios de segurança serão os que necessitam ser cumpridos para que se obtenha a certificação OEA-S ou OEA-P. A tônica deste critério é a empresa adequar-se

¹ Website da Receita Federal do Brasil: https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/assuntos/aduana-e-comercio-exterior/importacao-e-exportacao/oea . Acessado em 26/07/2021.

ao nível requerido de segurança na cadeia logística, em que necessitará ajustar-se a critérios os quais demonstrem à autoridade aduaneira ser uma empresa que prima pela segurança em suas operações, com o objetivo de minimizar os riscos que envolvam estas nuances. Espera-se que tais práticas venham a serem mantidas ao longo do tempo para que a empresa continue no programa. Desta forma, as empresas que venham a pleitear uma destas modalidades deverão adequar-se quanto a:

- controle das unidades de cargas:
- controle de acesso físico;
- procedimentos de segurança:
- treinamento em segurança e conscientização de ameaças;
- segurança física das instalações.

O próximo critério é o de conformidade, a ser observado pelos requisitantes dos OEA-C e OEA-P. Com o ponto focal na conformidade tributária e aduaneira, que buscará identificar os riscos ligados aos processos fiscais e aduaneiros, visa adequar o interveniente às premissas deste critério, criando padrões de operações a minimizar tais riscos. Para atender a esses requisitos, as empresas que vierem a pleitear a certificação OEA deverão fazer uma série de adequações relativas a:

- sistema de contabilidade e registro fiscal;
- política de verificação documental e controle de estoque;
- descrição completa das mercadorias;
- capacitação e desenvolvimento;
- classificação fiscal;
- operações indiretas;
- operações cambiais;
- apuração da base de cálculo dos tributos e do preço das exportações;
- cumprimento das normas relativas a regimes especiais e aplicados em áreas especiais, suspensões, isenções e demais benefícios fiscais no âmbito aduaneiro;
- regra de origem; e
- rastreabilidade das mercadorias.

Todas estas adequações são apresentadas à RFB no Portal único do Siscomex, por meio das respostas a serem dadas no Questionário de Autoavaliação (QAA) e o *upload* de documentos que corroborem as adequações. Se deferidos após a aprovação, por meio da consequente auditoria pelo Centro OEA, a empresa pleiteante fará jus à certificação, trazendo-lhe maior confiabilidade junto à autoridade aduaneira e, como resultado, benefícios.

E quais os benefícios? A Instrução Normativa (IN) 1985/2020 indica-os, permita-me revelá-los com base na IN, mas também dar um passo à frente, onde irei abordar questões relativas à gestão e às finanças de um negócio com atuação na área internacional, que não estão explícitas na IN.

Sigo, em plano inicial, os benefícios determinados na IN. Assim, há os comuns às três distintas modalidades de OEA, os quais se encontram no artigo 10 da referida Instrução.

Figura 1. Benefícios gerais do programa OEA

Para todos os intervenientes:

- Publicidade no site da RFB
- Utilização da logomarca OEA
- Ponto de contato na RFB
- Prioridade nas análises e outras modalidades
- Benefícios concedidos pelas aduanas estrangeiras
- Participação no fórum consultivo
- Dispensa de exigência já cumprida no OEA
- Participação em seminários e treinamentos

Em seguida, os relativos às modalidades. Os focados em segurança na cadeia logística hão de abordar facilitadores para o fluxo logístico de mercadorias e na operação de exportação, que serão os mais interessantes a quem quiser ou for certificado. Todos estão elencados no artigo 12 da IN.

Os focados na conformidade serão os que trarão maior agilidade às operações de comércio exterior, de modo que se tornem menos burocráticos e mais céleres. Isto porque o interveniente já demonstra – quando certificado – ser uma empresa confiável aos olhos da autoridade aduaneira.

Figura 2. Benefícios do programa OEA para OEA-Segurança e OEA-Pleno

Reduzido percentual de canais de conferência na exportação

- Parametrização imediata das declarações de exportação
- Prioridade na conferência de DEs selecionadas
- Dispensa de garantia no Trânsito Aduaneiro para transportadores

Figura 3. Benefícios do programa OEA para OEA-Conformidade e OEA-Pleno

Resposta à consulta de classificação fiscal em até 40 dias

- Dispensa de garantia na Admissão Temporária para utilização econômica
- Reduzido percentual de canais de conferência de DIs selecionadas
- Registro antecipado da DI nos modais marítimo e aéreo
- Canal verde da Admissão Temporária

Contudo, para as empresas com atuação no mercado global, um grande benefício é o de a empresa certificada ser reconhecida como confiável e de risco reduzido nas aduanas de outros países que adotem o programa OEA. Um facilitador das operações fora das fronteiras brasileiras. Além de sofrer o impacto positivo dos Acordos de Reconhecimento Mútuo (ARM) e os demais objetivos elencados no artigo 3º da IN 1985/2020, muitos dos quais já conquistados e outros, por ainda alcançar.

OS IMPACTOS FINANCEIROS NAS OPERAÇÕES DE COMÉRCIO EXTERIOR

Com relação às importações, as operações mais sensíveis e que mormente geram maiores custos às empresas, os benefícios OEA-C e OEA-P criam um ambiente de melhoria de agilidade nas operações, o que reduz os custos de aquisições internacionais – importações. Quem já é mais experiente no comércio exterior sabe que o valor aduaneiro é determinante no valor pago aos fiscos fe-

deral e estadual, assim como na armazenagem das mercadorias. Os primeiros, a ação financeira de redução está no custo de logística internacional. Quanto ao segundo, armazenagem, embora também impactada pelos custos de logística internacional, vai aumentando à medida que os períodos de armazenagem vão se ampliando, com um valor que será acrescido de forma diretamente proporcional ao incremento de tempo. Um lapso que aumente o tempo de desembaraço causa um impacto financeiro no preço de aquisição dos produtos adquiridos nos mercados globais, que pode vir a comprometer o preço do bem no mercado interno. O fato de as empresas OEA poderem fazer o desembaraço sobre as nuvens (DSN) ou o despacho sobre as águas (DAS), ter prioridade em canais de conferência e para conferência aduaneira, redução de percentual de seleção de DIs para canais de conferência reduz sobremaneira o tempo de desembaraço, conferindo maior agilidade à operação. Menor tempo, menor custo, menor impacto financeiro para as empresas OEA.

OS IMPACTOS DE GESTÃO NAS OPERAÇÕES DE COMÉRCIO EXTERIOR

Competitividade. Ouço vez por outra os protestos das empresas brasileiras atuantes nos mercados internacionais com relação a isso. As empresas OEA gozam de privilégios nos processos operacionais aduaneiros e logísticos, conferindo-lhes agilidade e menores custos.

As exportações de empresas OEA-S e OEA-P usufruem de maior agilidade, o que garante um custo de oportunidade em atender ao cliente internacional de forma mais rápida e, provavelmente, gozar de benefícios na aduana pátria

"

Um grande benefício é o de a empresa certificada ser reconhecida como confiável e de risco reduzido nas aduanas de outros países que adotem o programa OEA. Um facilitador das operações fora das fronteiras brasileiras

deste cliente; os custos dos produtos vendidos ao mercado internacional reduzem-se, em vista de haver, tal qual na importação, redução no custo de armazenagem, visto que o desembaraço de exportação é facilitado e agilizado.

No que diz respeito às importações, a gestão de processos torna-se mais célere. Isto porque os riscos tributários e aduaneiros são vistos pela RFB como reduzidos, não obstante a maior previsibilidade nas operações de importações.

OS DESPACHOS "ANTECIPADOS"

Hoje já é possível as empresas certificadas OEA fazerem o despacho aduaneiro nos modais marítimo e aéreo. Uma enorme quebra de paradigma para as empresas importadoras foi a implantação do despacho sobre as águas, uma radical mudança na forma de as empresas fazerem o despacho aduaneiro de importações. Aliado à carga no pátio por 24 horas, cria uma facilitação nas importações – em um país que não gosta muito desta operação de comércio exterior – fora do comum e, se me permitem, extraordinário. Isso significa agilidade e presteza.

O atendimento às demandas do mercado interno prescindem da morosidade em um despacho aduaneiro e, em alguns casos, na logística internacional. Há bens que necessitam adentrar ao mercado nacional de forma rápida. Esta vantagem para uma empresa certificada OEA será um dos pontos de inflexão em sua competitividade.

A CULTURA ORGANIZACIONAL

A certificação OEA é voltada para a segurança na cadeia logística e/ou conformidade tributária e aduaneira. Então depreende-se que as áreas de logística e comércio exterior estarão voltadas à certificação, certo? Não. Errado.

A cultura organizacional, sendo-lhes bem sucinto, é uma espécie de personalidade de determinada organização, que a identifica e cria a sua diferenciação no mercado frente às demais concorrentes. É um norte para os colaboradores, de modo a guiar as pessoas que formam a organização na consecução do objetivo do negócio. Todas as áreas da empresa hão de ser guiadas por esta personalidade da empresa.

Dito isto, insta dizer que a certificação requer a inserção de várias áreas da empresa, por conseguinte deverá ser parte da cultura organizacional a partir do momento em que a empresa é certificada e, como processo contínuo,

após sua certificação OEA de forma a perpetuar-se no programa. As mudanças e adequações propostas pela certificação hão de tornar-se parte da organização e adentrar a sua cultura, a cultura de segurança na cadeia logística e a cultura de conformidade tributária e aduaneira. Todas as áreas envolvidas nas adequações ao programa hão de trazer para si tais normativas e mantê-las em seu escopo operacional cotidiano.

Ora se há mudanças no paradigma da cultura de uma organização, a alta administração deverá "comprar" a ideia e buscar difundi-la para a organização como um todo. Por esta questão há a obrigatoriedade na formação de um comitê nas empresas certificadas que envolva todas as áreas que impactam a certificação, cuja função é o acompanhamento interno das evoluções e necessidades de adequações ao programa. Este comitê, de acordo com os ditames da IN, deverá se reunir a cada três meses para avaliar todas as adequações ao programa.

Não hei de enganar a ninguém, o processo de certificação é bastante trabalhoso, em alguns casos tira as pessoas de suas zonas de conforto, envolve múltiplas equipes e áreas de operações de uma empresa e requer o envolvimento da alta administração da organização – mudança cultural. O trabalho de certificação é, portanto, hercúleo, necessita da adoção de toda a empresa em prol da certificação, as diversas áreas precisam adequar-se a alguns padrões, muitas vezes mudando maus hábitos. Mas em um país ainda bem fechado ao comércio internacional é algo que pode mudar o destino de uma organização quanto a custos, agilidade, confiabilidade, refletindo diretamente em sua competitividade. Se vale a pena? Sim, vale. Trata-se de um reconhecimento de empresa de baixo risco e parceira da autoridade aduaneira, que gozará de benefícios por tamanho esforço em sua adequação a confiabilidade e a redução de riscos – aduaneiros e de segurança logística.

"

O trabalho de certificação é hercúleo, necessita da adoção de toda a empresa em prol da certificação, as diversas áreas precisam adequar-se a alguns padrões, muitas vezes mudando maus hábitos...

Se vale a pena? Sim, vale.

"





Renato Pitta é professor da Femar, da Faetec/RJ e da Funcex

A partir do início de 2020, momento em que o vírus da Covid-19 se disseminou por todos os cantos do mundo, os operadores de transportes e de logística internacional passaram gradualmente a verificar ao longo dos meses subsequentes a falta de contêineres e a elevação dos fretes internacionais. Por sua vez, a sociedade civil mundial acompanhou, em março de 2021 – quase ao vivo do Canal de Suez –, o encalhe do porta-contêiner Ever Given. O bloqueio do canal por este navio mostra como o transporte marítimo global pode ser frágil.

De fato, este acidente é apenas um episódio na crise geral do transporte marítimo desencadeada há mais de um ano pela pandemia do Coronavírus. Em parte, talvez o maior obstáculo ao transporte marítimo agora seja a escassez de contêineres (boxes de transporte de carga). Mesmo quando esses contêineres estão disponíveis, seus preços aumentaram para níveis altíssimos em relação ao passado recente. No mundo, não há apenas uma escassez de contêineres, mas também de espaço disponível para remessa de carga.

O surgimento súbito e inesperado da Covid-19 levou a gastos sem precedentes por parte do consumidor em bens para os quais a indústria naval não estava preparada. Esse aumento nos gastos, junto com uma entrada de fundos ou auxílios emergenciais de estímulo aos consumidores em países como Estados Unidos, Japão, Coreia do Sul, Brasil etc. ajudaram a impulsionar o aumento da demanda por bens. Além disso, a redução nos gastos com serviços, ou seja, com restaurantes, hotéis e voos aéreos etc. também liberou fundos adicionais para compras de bens de consumo. Com todos esses fatores impulsionando os gastos com bens de consumo, o setor de transporte marítimo experimentou aumentos sem precedentes na demanda por remessas expressas.

Além disso, dado o acesso limitado aos contêineres disponíveis, observa-se uma elevação no seu preço de compra, uma vez que os fabricantes sabem que a demanda é tão grande que eles podem cobrar um prêmio. Os fabricantes chineses, que dominam o mercado, agora em 2021, cobram cerca de US\$ 3.500 por um novo contêiner, ante US\$ 1.600 no ano de 2019. Da mesma forma, as taxas de *leasing* de contêineres dispararam, aumentando cerca de 50% no espaço de apenas seis meses nesse ano de 2021. Ademais, muitas empresas de transporte e fabricantes de contêineres estão buscando adquirir e acumular estoques de novos boxes de transportes até os níveis necessários para atender à nova demanda. Mas, quaisquer novos contêineres fabricados na China são carregados primeiro com mercadorias na China e usados para uma remessa antes que outros países possam tomar posse do novo ativo.

"

A mensagem nesse novo "normal" é clara: deixar mercadorias no contêiner é a opção comercial mais cara para armazenar mercadorias. Este problema foi agravado pela crise da Covid-19, e os despachantes internacionais de carga têm a experiência para entender como usar a infraestrutura disponível em cada porto de forma mais eficaz

22

Por sua vez, com estoques muito baixos e as carteiras de pedidos de cargas para serem transportadas por todo mundo em níveis recordes, o prazo de transporte e de entrega dos contêineres tiveram de ser estendidos no decorrer do ano e o tempo de entrega das mercadorias ficou mais longo. Mas, onde estão todos os contêineres? Vale observar que muitos estão em depósitos no interior dos países centrais em termos de volume de comércio (Estados, China e Europa). Outros se amontoam em portos de carga e o restante em embarcações, principalmente em linhas transpacíficas. A maior falta de contêineres está na Ásia, mas a Europa e os Estados Unidos também enfrentam esse déficit.

Para entender por que os contêineres estão onde estão, é importante primeiro entender o efeito dominó que levou à situação atual. À medida que a pandemia se espalhava a partir de seu epicentro asiático, os países implementavam bloqueios, interrompendo os movimentos econômicos e a produção. Muitas fábricas fecharam temporariamente, fazendo com que um grande número de contêineres ficasse parado nos portos. Para estabilizar os custos e a erosão das taxas oceânicas, as transportadoras reduziram o número de navios no mar, o que não apenas freou a importação e a exportação, mas também impediu que contêineres vazios fossem recolhidos. Isso foi especialmente significativo para os comerciantes asiáticos, que não conseguiram recuperar os contêineres vazios da América do Norte.

Então, um cenário único se desenvolveu. A Ásia, sendo a primeira atingida pela pandemia, também foi a primeira a se recuperar. Assim, enquanto a China retomou as exportações mais cedo do que o resto do mundo, outras nações estavam (e ainda estão) lidando com restrições, e retorno ao nível "normal" de produção. Uma consequência disso é que no ano passado quase todos os contêineres restantes na Ásia seguiram para a Europa e América do Norte, mas não voltaram com a rapidez necessária. Grandes interrupções na força de trabalho devido às restrições do coronavírus na América do Norte afetaram não apenas os portos, mas também os depósitos de carga em todo o país, bem como as linhas de transporte terrestre. Sem pessoal adequado, os contêineres começaram a se acumular. À medida que as fronteiras se estreitavam, os trabalhos nas alfândegas também se tornavam mais complicados para liberar as cargas, piorando o congestionamento. Além disso, houve mudanças rápidas nos tipos de demandas por transporte, que se tornaram um novo desafio para as transportadoras.

E, ainda não houve tempo para limpar o congestionamento e a grande acumulação de contêineres. Estima-se que a América do Norte enfrente atualmente um desequilíbrio de 40%; o que significa que para cada 100 contêineres que chegam, apenas 40 são exportados. Isso significa que 60 em cada 100 contêineres continuam a se acumular, o que é um número impressionante, considerando que a rota comercial da China para os Estados Unidos sustenta em média 900 mil TEUs por mês, em um ano "normal". Isso faz com que os preços de transporte de contêineres tenham subido em todas as rotas de transporte, com a maior alta das taxas atingindo as rotas transpacíficas.

Desnecessário dizer que a falta de contêineres não pode satisfazer as demandas atuais de transporte e, por isso, estamos atravessando uma crise de contêiner. Todos os contêineres disponíveis são reservados imediatamente, e torna-se óbvio que o exportador e o importador brasileiro devem reservar o seu espaço de carga o mais rápido possível. Embora existam algumas medidas em andamento para ajudar a resolver o atual impasse, com transportadoras tentando reduzir o tempo livre e o período de retenção do box, bem como com a adoção de sistemas de descarga mais eficientes, realisticamente, essa crise global de escassez de contêineres não dá sinais para voltar ao normal nos próximos meses. Infelizmente, também está previsto que as taxas de frete permanecerão altas ao longo do próximo ano.

O desequilíbrio de contêineres na cadeia de abastecimento marítimo não é uma questão nova do setor, mas

foi impulsionada por vários desenvolvimentos observados na década. Desde a eclosão da pandemia da Covid-19, esse problema está atingindo um ponto crítico, com congestionamento de portos e terminais, cargas abandonadas e escassez de contêineres. Isso tem sérios impactos sobre a fluidez das cadeias de abastecimento marítimo global, em um momento em que o fluxo contínuo de bens essenciais é cada vez mais crucial.

Diante desses novos desafios, este é o momento para os transitários internacionais, com *know-how* e experiência únicos demonstrarem sua capacidade de encontrar as soluções certas para enfrentar esses novos problemas e manter o fluxo de mercadorias, apesar dessa crise sem precedentes. Os desequilíbrios de contêineres têm sido um problema perene na cadeia de abastecimento. Além dos desequilíbrios relacionados a equipamentos especiais (tipo carga de projeto) e contêineres refrigerados, o aumento na capacidade dos navios na última década e também o fato de as companhias marítimas estarem trabalhando e cooperando em apenas três grandes alianças, acabam produzindo e gerando a ocorrência de picos mais altos em certos e determinados terminais de contêineres e infraestrutura terrestre.

De fato, no ambiente atual, esses desequilíbrios são exacerbados por companhias marítimas que empregam a variação do número de viagens (e navios) para ajustar a oferta, o que impacta a disponibilidade de contêineres para remessas de retorno (exportações) nos países importadores. Por exemplo, no período do Ano Novo Chinês de 2020 ocorreu um aumento geral nas viagens e um excesso de oferta de capacidade. A falta de embarques para exportação de contêineres durante o período prolongado do Ano Novo na China em meio ao surto de Covid-19 exacerbou ainda mais esse problema. Isso teve graves implicações no espaço e nos equipamentos de retorno (exportação) de destino, devido à variação significativa de viagens e contêineres embarcados.

Todavia, para facilitar a continuidade dos negócios, as companhias marítimas estão cada vez mais oferecendo serviços de trânsito estendido ou centros de transbordo para assegurar os prazos de entrega. Essas opções podem ser soluções práticas a serem levadas em consideração caso a caso, dependendo das circunstâncias específicas. Os transitários internacionais, com seu conhecimento e experiência nessa área, poderão determinar a melhor opção para cada situação individual enfrentada por exportadores e importadores nacionais, sobretudo se estes puderem e souberem operar sob modalidades de incoterms DDP e DPU. Vale lembrar que as taxas de detenção e o demurrage das companhias marítimas são opções fáceis

de receita para essas empresas, e elas primam pela razoabilidade nas suas cobranças. Mas, apesar disso as tarifas de detenção e *demurrage* atingiram níveis elevados nesse período de pandemia. Logo, deixar a mercadoria dentro do contêiner e dentro do terminal é a solução mais cara para armazenar mercadorias por um período superior a 14 dias. Por isso, é bom lembrar que descarregar um contêiner para armazenamento convencional pode exigir um manuseio extra mas, mesmo assim, os encargos gerais serão menores e o benefício comercial aumentará.

A mensagem nesse novo "normal" é clara: deixar mercadorias no contêiner é a opção comercial mais cara para armazenar mercadorias. Este problema foi agravado pela crise da Covid-19, e os despachantes internacionais de carga têm a experiência para entender como usar a infraestrutura disponível em cada porto de forma mais eficaz, a fim de oferecer a solução certa para cada contêiner e remessa para cada exportador e/ou importador nacional. Neste contexto, o local do armazém pode nem mesmo precisar ser nas proximidades do próprio porto, uma vez que os custos adicionais de transporte para outras áreas comerciais e, possivelmente, ainda mais perto do destinatário podem ser facilmente cobertos. Além disso, os despachantes internacionais de carga, como provedores de serviços de soluções integradas, podem oferecer os procedimentos alfandegários e as licenças necessárias para atender a essas opções.

Fazer comparações do momento presente com outras crises globais não é recomendável, visto que estamos enfrentando uma série de novos desafios. Isso sugere que não sejam feitas recomendações simples com base na análise do passado. Podemos afirmar que estamos passando por uma pandemia global que pode vir a se tornar uma endemia em breve. As taxas de juros internacionais e a nossa estão em níveis históricos baixos. E, o mundo está mais integrado na esfera do comércio, investimento, e comunicações por meio das suas cadeias de suprimento. Mas, a decisão de efetuar *lockdown*, em várias partes do mundo, das atividades econômicas para conter a pandemia provocou um efeito chicote nas empresas produtoras e nos distribuidores sobre os pedidos de compra e de entrega de mercadorias exportadas e importadas.

Os fatos acima mencionados podem ser vistos à luz de eventos comerciais recentes, pois a atual crise de saúde está sendo sentida em todos os setores e países. Ao longo do ano passado vimos que: (i) os bens de consumo final – de pequenos volumes e valores – tiveram um crescimento explosivo devido ao *digital trade*, pressionando os operadores responsáveis pela entrega da mercadoria no cliente/consumidor; (ii) os bens hospitalares – más-

caras, protetores, ventiladores e oxigênio – tiveram sua demanda muito elevada, e observou-se um descompasso entre produção e entrega; (iii) com relação aos bens intermediários, por serem produzidos quase em *just in time* e com baixos níveis de estoques, assistiu-se, com a pandemia, a ocorrência direta e intensa do efeito chicote ao longo da cadeia de suprimentos; (iv) por exemplo, alguns fabricantes de automóveis, como Volkswagen e Ferrari, suspenderam a produção na Europa; (v) Gucci e Hermes, empresas de bens de luxo, fecharam por um tempo as suas fábricas; e (vi) operadores de contêineres foram dispensados no porto de Los Angeles, pois os navios da China pararam de chegar, enquanto a Maersk cancelou 50 viagens de navios por causa da pandemia.

Do exposto, verifica-se de forma apressada que houve uma quebra ou fratura nas estruturas das cadeias globais de valor. Surgiram vozes no sentido de que se praticas-sem políticas para aumentar o conteúdo e a produção local de determinados insumos anteriormente importados, inclusive viabilizando um processo "natural" de "desglobalização ou (des)localização" da produção.

Mas, do ponto de vista histórico devemos sempre lembrar que a criação e a difusão do contêiner a partir dos anos 1950 é que induziram o crescimento virtuoso e vertiginoso do comércio exterior de insumos entre os países, observado no volume das estatísticas e nos índices de comércio intraindústria. Isso facilitou o processo de aprofundamento de globalização observado naquele período histórico. Contudo, com o aumento do volume de contêineres transportados e o aumento do tamanho dos navios porta-contêineres acabou surgindo um "problema" estrutural na área de logística internacional.

A logística internacional busca a sincronização dos fluxos e dos movimentos de importação e exportação das cargas, e é consequência direta do uso do contêiner observado ao longo da história. É preciso ter em mente que a noção de sincronização – em que ações e atividades de movimento de carga do tipo *milk run* é a função objetivo, e o "lócus de otimização linear" dos responsáveis pelas operações de logística, seja nas empresas exportadoras e importadoras, seja nas de transportes e de logística internacional.

O efeito chicote em nível global durante a Covid rompeu com essa linearidade, e haverá em breve um retorno a uma "nova" normalidade, ainda que com preços eventuais de fretes mais caros. Porém, a questão dos desequilíbrios de contêineres na cadeia de abastecimento marítimo não é uma questão nova do setor, e vem sendo impulsionada por vários desenvolvimentos há décadas.

Desde a eclosão da pandemia Covid-19, esse problema está atingindo um ponto crítico, como apontado acima, de congestionamento de portos e terminais, cargas abandonadas e escassez de contêineres. Isso tem sérios impactos sobre a fluidez das cadeias de abastecimento marítimo global, em um momento em que o fluxo de bens essenciais é crucial.

Desequilíbrios de contêineres na cadeia de valor do agronegócio e de carga de projeto têm sido um problema perene no Brasil. De fato, há desequilíbrio "natural" inerente para equipamentos especiais e contêineres refrigerados. Mas, com relação ao transporte e ao espaço de carga no navio – no Brasil e no Mundo – há uma singularidade. Neste espaço de carga há em tese duas figuras, a saber. Uma é o chamado *Non-Vessel Operating Common Carrier* (NVOCC) – que "paga" o frete ao armador (ou dono) do navio, e é o "dono" de um espaço na viagem do navio, e "revende" esse espaço para o exportador e o importador localizado em qualquer país. E, em cada navio há o espaço de contêiner que é operado (e o serviço de frete vendido) pelo armador ou pela companhia de navegação.

Grosso modo, o frete cobrado segue em grandes linhas o preço de uma passagem de avião, a saber. Para o mesmo destino, dois passageiros (ou exportadores/importadores) podem "pagar" preços diferenciados, o que naturalmente afeta a competitividade da mercadoria, e o custo da logística internacional. Considerando a importância crescente de carga refrigerada do Brasil destinada sobretudo para a China seria lícito que os donos das cargas – notadamente de proteína animal, frutas, alimentos etc. –, e que são exportadores nacionais fossem incentivados a fazer um consórcio de cargas para criar uma empresa no Brasil do tipo freigth forwader/NVOCC para negociar (com base em volume de TEU) espaço de carga junto aos armadores e linhas que operam no transpacífico.

Vale lembrar que dada a Covid há informações de que, nos Estados Unidos, a Walmart – uma das maiores demandantes de serviço de fretes (e contêineres) da China para os Estados Unidos – decidiu "criar" uma divisão própria para negociar o espaço de carga e seus custos de logística. Aqui no Brasil, dada a distância daqui para o dinâmico mercado no pacífico (notadamente na China), o governo federal (e inclusive as unidades subnacionais), com base na legislação de consórcios existentes, poderia incentivar a criação de um tipo de consórcio de parceria público-privada para operar nessas "linhas pioneiras" de transportes. A ideia aqui é simples, pois como o Estado federal e o subnacional têm que ressarcir os exportadores com créditos de ICMs acumulados nas exportações ou resíduos de incidência de PIS-Cofins nas exportações,

CEX (

estes (governo federal e estadual) quitariam o seu débito com os exportadores (acordados e pacificados conforme a legislação federal e estadual de transações tributárias) desde que esses recursos contribuíssem para a constituição de um fundo de reserva e capital dessas empresas do tipo freigth forwader/NVOCC, controladas pelas empresas exportadoras nacionais.

Isso seria um exemplo de política comercial estratégica para reduzir os custos de distância, algo muito semelhante ao feito nos anos 1970 no setor avícola nacional. Naquela época, a então Cacex - mediante o seu departamento de promoção comercial - incentivou a constituição de um consórcio das empresas produtoras de frango de Santa Catarina para irem prospectar o mercado do Oriente Médio. Depois do mercado aberto e consolidado, as duas empresas de então - Sadia e Perdigão - seguiram estratégias distintas para se consolidarem e terem presença naquele mercado. Hoje, há ainda instrumento legal – legislação de consórcios –, e recursos orçamentários, faltando apenas estabelecer uma coalização de força por parte do setor privado, e apoio por curto prazo do governo para incentivar essa ação com vistas a reduzir a distância e o custo de movimentação de carga no comércio exterior.

Por outro lado, para lidar com os desequilíbrios "naturais" de contêineres é preciso melhorar a gestão de custos da logística internacional nas empresas exportadoras e importadoras nacionais. Vale relembrar que, historicamente, o planejamento logístico costumava ser um dos fatores mais importantes para vencer uma guerra a partir da arte e da estratégia. Na verdade, o termo "logística" vem de uma palavra francesa *logistique*, que se acredita ter sido popularizada por um oficial militar e escritor do século XIX, Antoine-Henri Jomini.

Hoje em dia, no mundo da globalização, a importância estratégica da logística desempenha papel ímpar na guerra por conquista do mercado internacional. Em termos simples e leigos, logística é basicamente a distribuição de produtos e serviços desde o ponto de origem até o ponto de consumo. Mesmo assim, o termo é amplamente compreendido, mas sua definição é um tanto confusa. Das muitas definições disponíveis, talvez a mais comumente usada é "a parte da gestão da cadeia de abastecimento que planeja, implementa e controla o fluxo eficiente e efetivo para frente e para trás, e o armazenamento de bens, serviços e informações relacionadas entre o ponto de origem e o ponto de consumo, a fim de atender requisitos dos clientes."

De fato, é importante entender os elementos que determinam o custo logístico. O processo logístico é com-

"

Agora se pode e se deve iniciar um processo de revisão, no Brasil, de toda a gestão voltada para o comércio exterior, desde seus processos produtivos, suas certificações de qualidade e conformidade e, especialmente, da adequação de procedimentos e da mão de obra direta e indireta

"

posto grosso modo por: processamento de pedidos, gerenciamento de estoque, armazenamento, transporte, manuseio e armazenamento de materiais, embalagem logística e informação. Contudo, os pesos dos diferentes fatores no custo geral variam significativamente entre os países e setores e, portanto, o uso eficiente dos recursos e a redução do custo logístico dependem da gestão da logística. Esta consiste no processo de gerenciar estrategicamente a aquisição, movimentação e armazenamento de materiais, peças e estoque acabado (e os fluxos de informações relacionados) por meio da organização e seus canais de marketing. E a lucratividade é maximizada pelo atendimento de pedidos com boa relação custo-benefício. Sugere-se assim que o custo logístico em nível de empresas seja composto por quatro elementos, a saber: transporte, transporte de estoque, custos de armazenamento e armazenamento e custos de administração.

O momento atual é adequado para implantar e/ou rever os custos logísticos no comércio internacional principalmente nesse momento de crise de contêineres e de elevação dos preços de fretes, pois agora se pode e se deve iniciar um processo de revisão, no Brasil, de toda a gestão voltada para o comércio exterior, desde seus processos produtivos, suas certificações de qualidade e conformidade e, especialmente, da adequação de procedimentos e da mão de obra direta e indireta. Fazer isso sob uma estratégia de transformação digital incentivará a obtenção de ganhos de produtividade em nível do chão de fábrica com redução dos custos totais da logística, sobretudo ao longo da cadeia de modo a beneficiar o cliente final. Aliás, isso é um círculo virtuoso totalmente possível de ser atingido pelas empresas situadas no Brasil, caso abracem tanto a sugestão de criar consórcios de carga refrigerada quanto a transformação digital para viabilizar a redução dos custos logísticos no comércio exterior.

Fogo de Chão: internacionalização em pandemia





Jorge Sahion

Jorge Sahione Neto é superintendente do Instituto Educacional Euvaldo Lodi, Colégio Além Paraíba, fundado em 1955, na cidade de Além Paraíba, Minas Gerais; e é especialista em gestão de ativos sob *stress*, e de reestruturação de negócios.

É fato que ao longo de 2020 até o momento presente, o processo de distanciamento social e de *lockdown* adotados para conter a difusão do coronavírus, no Brasil e no mundo, atingiu sobremaneira o setor de bares, restaurantes, sobretudo as churrascarias e *steakhouses*. Em um momento de crise de frustação de receitas – tanto oriundas das atividades internas quanto externas – como o atual é recomendável seguir as orientações dadas por Ricardo Knoepfelmacher em artigo na RBCE de outubro-dezembro de 2020. De fato, para esse autor:

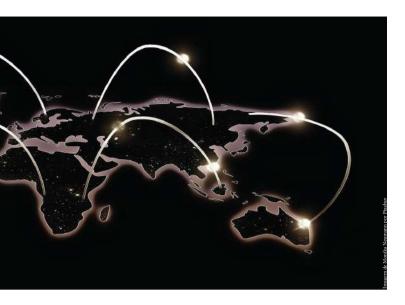
(...) apesar de desenvolvermos soluções sob medida para cada caso em que atuamos, nossa experiência permite identificar algumas características comuns das empresas que entram em colapso. Uma delas é a incapacidade de leitura dos primeiros sinais de problema. Uma mudança brusca de cenário, com frustração de receitas projetadas, já devia fazer soar os alarmes, mas quase nunca isso acontece.

Para enfrentar a pandemia, outra recomendação do autor é que:

é fundamental que as empresas promovam uma detalhada análise da sua situação. O modelo em que estavam estruturadas pode não ser mais adequado para a realidade que se impõe. Há empresas que não estão mal geridas ou com um problema estrutural, mas que terão que rever seus planos de negócios em função de mudança de praticamente todas as premissas. Vai ser preciso rever conceitos, encontrar novos mercados, encontrar novas fontes de financiamento, enfim ter uma nova estratégia.

Em linhas gerais, essas lições podem servir de *framework* para analisar o caso recente de internacionalização e expansão dos negócios que está sendo desenvolvido pela cadeia global da churrascaria (*steakhouse*) Fogo de Chão. Há 43 anos o negócio era local, pois a primeira unidade foi montada em 1979 em Porto Alegre, no Rio Grande do Sul, e sete anos depois passa a ser nacional, ao estar presente em várias cidades do Brasil. Por sua vez, em 1986, torna-se internacional ao instalar a sua primeira unidade em Dallas, nos Estados Unidos.

Agora, em plena pandemia, procura ter uma presença global mediante três ações: (i) expandir suas unidades nos mercados onde está atualmente presente; (ii) prospectar firmemente novos parceiros em novos países para fincar a marca Fogo de Chão; e (iii) levar em algumas unidades a experiência de degustar, consumir e comprar os seus serviços e produtos a um outro nível e padrão voltado para consumidores de alta renda, e que demandam atenção, distinção e exclusividade na aquisição dos serviços e produtos da casa, tornando o consumo além de uma fruição



gastronômica, um hábito a ser praticado em um ambiente de luxo e requinte.

Em outras palavras, essas ações hoje estão permitindo internacionalizar mais seus negócios em direção a estabelecer e firmar uma marca global. De um lado busca aumentar o número de unidades nos países onde atua no momento presente, e potencializar e fortalecer o *branding* com ações focadas no consumidor. Também tenta estabelecer franquias em novos ou em tradicionais mercados no sentido de expandir de modo orgânico o negócio, e, assim, atrair investidores para essa nova etapa de globalização.

De fato, segundo informações coletadas no site https:// fogodechao.com.br/, hoje, no Brasil, a empresa está presente com: (i) uma unidade em Brasília e outra na cidade do Rio de Janeiro, e (ii) quatro unidades na cidade de São Paulo. No Oriente Médio, há uma unidade em Dubai e outra na cidade de Jeddah – na Arábia Saudita. No México, suas churrascarias ficam em Guadalajara, em Metepec (distrito perto de Toluca), e na Cidade do México, respectivamente, com uma nas duas primeiras localidades e duas na última.

Por sua vez, nos Estados Unidos, há 44 steakhouses Premium espalhadas nos estados do Sul, Norte, na Costa Oeste, e também na Capital Washington DC. Em Chicago, Dallas, Los Angeles, Nova York, e em Washington há a presença de três unidades da Fogo de Chão em cada cidade.

A frustração de receita da empresa, decorrência direta da pandemia, fez com que fosse feita uma detalhada análise da situação, combinando enfrentamento ímpar da necessidade de redução de custos e potencialização das "competências essenciais" de seus produtos e serviços – fruto da estória da implementação da sua estratégia de internacionalização.

Com vistas a reduzir seus custos no Brasil, a empresa estabeleceu de forma correta e legal, estatuída pela reforma trabalhista de 2017, que desligamentos em grande número da força de trabalho não precisam passar por negociação prévia. Comprovados os efeitos econômicos da pandemia, os pedidos individuais feitos à Justiça do Trabalho de reintegração ao quadro de funcionários foram negados, e o pagamento das verbas rescisórias cabíveis foi cumprido pela empresa. Isso melhorou o *valuation* do grupo para fins de buscar novos investidores, potencializando as "competências essenciais" adquiridas ao longo da história empresarial do grupo.

A máxima de Arri Coser – fundador original do grupo – de "estude mais, prepare-se mais! O mundo vai se tornar cada vez mais complexo para ter sucesso" é precisa para navegar no atual mundo de negócios. De fato, ao fundar em Porto Alegre a Fogão de Chão, em 1979, Coser faz quatro inovações, a saber: a) oferecer o serviço de rodízio de carnes com muita qualidade; b) mudar o conceito de localização de churrascarias, pois estas ficavam próximas das rodovias e atendiam a viajantes e a caminhoneiros, tornando-se uma das primeiras marcas *Premium* de churrasco do Brasil; c) revezar os sócios-gerentes a cada semana no caixa, na copa, na churrascaria e no atendimento para conhecerem e vivenciarem o negócio; e d) ter qualidade do atendimento para proporcionar uma experiência única aos clientes.

Esses quatro fatores foram decisivos para impulsionar a primeira fase de "nacionalização" e expansão do grupo, que ocorre, em 1986, quando leva o seu negócio para a Cidade de São Paulo, e subsequentemente para o Rio de Janeiro e Brasília. E a internacionalização de fato acontece, em 1997, ao abrir uma unidade em Dallas, no Texas, região onde há um grande rebanho bovino, e abate de carne. A proximidade de fonte de matéria-prima é que permitiu desenvolver um fator crítico de sucesso do negócio de *steakhouse Premium* nos Estados Unidos, que foi estabelecer aliança estratégica com abatedouros locais e capacitá-los a fazerem os cortes dos bovinos iguais aos produzidos aqui no Brasil. Algumas adaptações gastronômicas foram necessárias, sendo preciso diminuir o sal, a gordura, tirar batatas fritas, e coração de galinha.

O único entrave à época é que os norte-americanos confundiam o nome Fogo de Chão como um restaurante de culinária chinesa, em razão da grafia da palavra "chão".

Um outro fator crítico de sucesso desenvolvido foi implementar um sistema de *Enterprise Resource Planning* (ERP), um sistema de gestão que permite acesso fácil, integrado e confiável aos dados de uma empresa. A partir das informações levantadas pelo *software*, é possível fazer diagnósticos aprofundados sobre as medidas necessárias para reduzir custos e aumentar a produtividade.

Ao implementar esse sistema em todas as unidades, no Brasil e no exterior, o dono do negócio conseguiu estabelecer um indicador-chave de desempenho do seu negócio que é conhecido como KPI. Ele criou uma métrica em tempo real para saber a relação de quantidade e do peso de carne que saía da churrascaria e era servido ao cliente, e quanto recebia pela venda ao consumidor. Reza a lenda que a empresa de TI responsável pelo ERP escreveu cinco versões desse módulo de TI para atender às necessidades de controle e de acompanhamento da produtividade física e da lucratividade financeira do negócio do grupo. Isso fez gerar mais recursos próprios, e novas unidades puderam ser abertas nos Estados Unidos.

Em 2000, a Fogo de Chão abre a sua segunda unidade nos Estados Unidos, em Houston, no Texas, iniciando a segunda fase de sua internacionalização. Em função desta, no ano seguinte se instala em Atlanta, na Geórgia e, em 2002, em Chicago. Três anos depois, simultaneamente, se posiciona em Beverely Hills e em Washington DC. Na capital dos Estados Unidos, entre 2005 e 2009, a experiência única dada a cada cliente cativa o então Presidente George W. Bush que, quinzenalmente, deixava a Casa Branca para ir jantar na Fogo de Chão. Gisele Bündchen, o grupo Black Eyed Peas, David Beckham e congressistas norte-americanos também passaram a frequentar o estabelecimento.

A eficiência operacional e a lucratividade obtida ao longo dos anos foi melhorando o *valuation* da empresa, viabilizando incialmente a entrada da gestora de investimentos GP, que adquiriu 35% do capital da empresa. A manutenção de uma performance ímpar fez com que os Coser, em 2011, vendessem o controle total da empresa para o fundo GP. Nesse momento se encerra a segunda fase de internacionalização do grupo. O fundo GP, por sua vez, estruturou a empresa e sua marca sob uma dimensão internacional, fazendo que o seu controle societário ficasse num tipo de *holding* nos Estados Unidos. Pouco depois, em maio de 2012, a GP vendeu a empre-

sa para o fundo americano de *private equity* Thomas H. Lee Partners, que manteve e potencializou por quase uma década as competências essenciais do grupo durante o período que pode ser considerado a terceira fase de internacionalização da cadeia.

Mas, em plena pandemia foram estabelecidos quatro propósitos ágeis para dar conta das oportunidades observadas e enfrentar a crise, sobretudo no exterior. O primeiro foi firmar novos contratos de *real estate* para abrir ao longo de 2021 – nos Estados Unidos – cinco novas *steakhouses* em White Plains, Albuquerque, Burlington, Oak Brook e Coral Gables. O segundo foi iniciar um processo de franquia internacional focando inicialmente o México, onde foi firmado contrato para a abertura de nove unidades, duas delas em 2021. A empresa está hoje ativamente procurando novos parceiros para estabelecer franquias em novos mercados internacionais.

O terceiro propósito que está sendo perseguido é o de levar a experiência do cliente/consumidor para um outro nível. Nos Estados Unidos, a marca tem se concentrado continuamente em inovar e aprimorar a experiência do cliente com novas ofertas de menu, como bife *Porterhouse, Wagyu New York Strip*. Além disso, oferece um "Full Churrasco Experience", um brunch brasileiro no fim de semana, e há pratos menores que podem ser compartilhados com coquetéis de inspiração brasileira; e happy hour o dia todo. Também inovou no exterior ao oferecer uma variedade de opções de catering, take-away, incluindo "Fogo To-Go", que é o delivery de entrega exclusiva – algo inédito nos mais de 40 anos de história da empresa. E até está-se usando o i-foods!

O quarto propósito é focado nos consumidores de alta (ou altíssima) renda, que demandam atenção, distinção e exclusividade no serviço, tornando o consumo uma fruição gastronômica única, e um hábito a ser praticado num ambiente de luxo e requinte. Isso, na Fogo de Chão, já está sendo concebido e desenvolvido para ser adotado inicialmente no seu novo complexo gastronômico no The Plaza Coral Gables, na Flórida. Este local de uso misto está distante apenas vinte minutos de carro da cidade de Miami, num *hub* onde haverá um hotel de luxo cinco estrelas, com espaço de reuniões para eventos sociais e de negócios, escritórios de classe "A", lojas e restaurantes no nível da rua, residências e apartamentos de modo a reinventar e revitalizar a região. Além de um restaurante com a bandeira Fogo de Chão, o local terá duas inovações do grupo que são o The Butchery e o Next Level Lounge.

O complexo arquitetônico foi projetado em parceria com a empresa norte-americana de arquitetura e de-

sign Harrison Design - especializada no segmento de luxo –, que concebeu o complexo para a experiência de degustação interna e externa com acabamentos em madeira natural, incluindo elementos experimentais com ricas texturas, cores atemporais, móveis aconchegantes e referências tradicionais à cultura do país natal da Fogo de Chão. Vale lembrar que o "novo" conceito e design arquitetural foi inicialmente testado na sua unidade no bairro de Jardins, em São Paulo. Inclusive, lá foi testado o conceito do Next Level Lounge.

Em Coral Gables espera-se que no Next Level Lounge, os clientes possam apreciar, sorver e experimentar charutos enrolados à mão, queijos artesanais, garrafas de vinhos sul-americanos, coquetel artesanal com base em um menu *Premium* de uísque e Bourbon. Outros itens do menu terão elementos de inspiração brasileira que serão apresentados por bartenders para que a experiência de consumo e compra seja única. Por sua vez, na *The Butchery*, os clientes/consumidores serão atendidos pelos chefs gaúchos da Fogo de Chão sobre o melhor corte de carne, que será esculpida e embalada na frente do cliente para ser grelhada em casa.

A busca para expandir o negócio em plena pandemia - associada a uma clara estratégia de internacionalização em que mostra eficiência operacional, expectativa de lucratividade e, sobretudo, a potencialização da competência essencial de ter qualidade de atendimento para proporcionar uma experiência única aos clientes – credencia o grupo para atuar globalmente, tendo maior presença com mais unidades em mercados onde já atua, como em novos países. Como consequência, a gestão e o controle eficiente da cadeia Fogo de Chão há quase dez anos do fundo Thomas H. Lee Partners (THL) viabilizou a passagem agora – em plena pandemia – do controle da rede de churrascarias Fogo de Chão para o fundo de investimentos norte-americano Rhône Capital. Sem dúvida, a cadeia Fogo de Chão entra na sua quarta fase de internacionalização para que a marca e o negócio continue a crescer em termos orgânicos, agora com uma presença global.

Do exposto, a recomendação principal em termos de gestão a reter e praticar é que – mesmo em situações de crise – internacionalizar, conquistar e se expor no mercado externo por meio de decisões apropriadas é uma arte que deve ser adaptada e confeccionada para cada país, cada negócio, tamanho e porte da empresa. Mas, fundamentalmente, essa decisão depende sobretudo do perfil e da gestão do empreendedor ou do grupo empresarial para ter sucesso na internacionalização do seu negócio.

"

Mesmo em situações de crise – internacionalizar, conquistar e se expor no mercado externo por meio de decisões apropriadas é uma arte que deve ser adaptada e confeccionada para cada país, cada negócio, tamanho e porte da empresa

"

O comércio internacional de petróleo do Brasil Afinal, por que o Brasil exporta e importa tanto petróleo e derivados de petróleo?



Eduardo Mel

Eduardo Vidal

é Analista Internacional, sócio-fundador da Vértice Consultoria em Importação e Exportação, é formado em Relações Internacionais e possui MBA em Comércio Exterior e Negócios Internacionais, ambos pela PUC/MG

O presente artigo apresenta dados sobre a produção, consumo interno, exportação e importação brasileira de petróleo e seus derivados entre 2000 e 2019, e tem por objetivo identificar os motivos pelos quais o país, grande produtor, também importa esses produtos. Para tanto, buscou-se obter dados relativos à produção mundial e nacional de petróleo, bem como contextualizar sobre a atuação da Petrobras e demais operadores na produção e no refino do petróleo no Brasil.

O Brasil é mundialmente conhecido por seus diversos recursos naturais, renováveis e não renováveis. Segundo o Ministério de Minas e Energia (BRASIL, 2020), as "fontes renováveis de energia, que incluem hidráulica, eólica, solar e bioenergia, chegaram a 46,1% de participação na Matriz da Demanda Total de Energia de 2019 (ou Matriz Energética)". A representatividade é tanta que o indicador brasileiro é três vezes maior que o mundial. Entretanto, a energia renovável ainda não consegue atender a todas as demandas, e fontes não renováveis seguem sendo bastante utilizadas. Sobretudo o petróleo, o qual o Brasil possui grandes reservas e é um grande produtor e exportador, mas ainda assim importador. De acordo com a Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), o Brasil foi o décimo maior produtor mundial de petróleo em 2019, com um *market share* de 3,02% do total.¹ O petróleo, além de servir como matéria-prima para combustíveis (como óleo diesel e gasolina), serve também como base para produção de polímeros plásticos, borracha sintética, óleos lubrificantes, produtos de limpeza, insumos para produção de remédios e cosméticos, entre outros.

PRODUÇÃO MUNDIAL DE PETRÓLEO

Em termos de produção mundial de petróleo bruto, o Brasil aparece atrás de Estados Unidos (17,91% do total em 2019), Arábia Saudita (12,43%), Rússia (12,12%), Canadá (5,94%), Iraque (5,02%), Emirados Árabes Unidos (4,20%), China (4,03%), Irã (3,71%) e Kuwait (3,15%) (ANP, 2020). Na América Latina, portanto, o Brasil é o principal produtor – o México aparece na 13ª posição (2,02%) e a Venezuela na 21ª (0,96%). O Brasil manteve a posição de 2018 e, segundo o Instituto Brasileiro de Petróleo, Gás e Biocombustíveis (IBP), o país possui potencial para se posicionar ainda melhor no *ranking* nos próximos anos devido ao pré-sal e aos leilões que estão em andamento (IBP,

¹ Dados obtidos por meio do *BP Statistical Review of World Energy 2020*, elaborado pela BP.



Em 2019, conforme dados do *BP Statistical Review of World Energy*, o país produziu uma média de 2,877² milhões de barris³ de petróleo por dia.

PRODUÇÃO POR ESTADO E POR BACIA

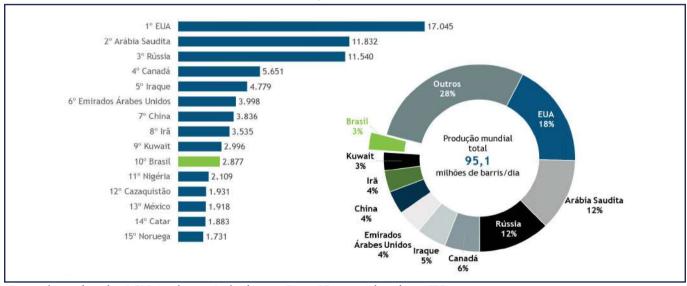
Segundo a ANP, a quantidade total de barris produzidos em 2019 chegou a 1,018 bilhão, representando um aumento de 7,38% em relação a 2018 – ano em que foram produzidos 944,117 milhões de barris (ANP, 2020). Foi a primeira vez que o Brasil superou a marca de 1 bilhão de barris em um único ano. O Rio de Janeiro é o estado brasileiro que mais produz petróleo, com 2.448.356 bbl/d⁴ seguido por São Paulo e Espírito Santo. Juntos, representam mais de 95% da produção nacional. Em relação às bacias, a de Santos lidera, seguida pela bacia de Campos (veja tabelas 1 e 2 na página seguinte).

PRODUÇÃO POR OPERADOR

2020). Em 2019, somente o pré-sal foi responsável pela produção de 633,980 milhões de barris (ANP, 2020).

Apesar dos números altos, a produção de petróleo no Brasil está concentrada nas mãos da Petrobras,⁵ que divi-

GRÁFICO 1 MAIORES PRODUTORES DE PETRÓLEO EM 2019



Nota: inclui condensado e LGN. Atualização: Junho de 2020. Fonte: BP, 2020. Adaptado por IBP, 2020.

² A própria ANP apresenta uma divergência nos números. O Anuário Estatístico da entidade informa 2,877 milhões de barris por dia, enquanto o Boletim da Produção de Petróleo e Gás, da mesma entidade, informa 2,787 milhões de barris por dia. Optamos por seguir com os dados do Anuário Estatístico.

³ Cada barril tem capacidade para 158,98 litros.

⁴ Barris por dia.

⁵ Petróleo Brasileiro S.A.

TABELA 1 DISTRIBUIÇÃO DA PRODUÇÃO DE PETRÓLEO POR ESTADO

Estado	Petróleo (BBL/D)	%
Rio de Janeiro	2.448.356	78,81
São Paulo	284.538	9,16
Espírito Santo	270.361	8,70
Amazonas	17.294	0,56
Bahia	27.711	0,89
Maranhão	83	0,00
Rio Grande do Norte	35.437	1,14
Sergipe	14.916	0,48
Alagoas	2.973	0,10
Ceará	4.936	0,16
Total	3.106.604	100,00

Fonte: Adaptado de ANP, 2019.

.....

TABELA 2 DISTRIBUIÇÃO DA PRODUÇÃO DE PETRÓLEO POR BACIA

Bacia	Petróleo (BBL/D)	%
Santos	1.996.582	64,27
Campos	985.636	31,73
Solimões	17.294	0,56
Parnaíba	83	0,00
Potiguar	36.277	1,17
Recôncavo	27.369	0,88
Camamu	342	0,01
Espírito Santo	21.037	0,68
Sergipe	14.916	0,48
Alagoas	2.973	0,10
Ceará	4.095	0,13
Tucano Sul*	0	0,00
Total	3.106.604	100,00

Fonte: Adaptado de ANP, 2019. Nota: * Produz somente gás natural.

de o mercado de produção com mais 33 empresas operadoras.⁶ A produção da estatal em 2019 foi de 2.918.209 barris de petróleo por dia, representando um *market share* de quase 95% (ver Gráfico 2).

A PETROBRAS, O MONOPÓLIO E A ANP

A Petrobras foi fundada em 1953 pelo governo federal do Brasil, durante o governo de Getúlio Vargas, e obteve o monopólio de atividades ligadas ao petróleo até 1997. A Lei nº 2.004, de 1953, que fundou a Petrobras, estabeleceu, em seus artigos 1º e 2º, que:

Art. 1º Constituem monopólio da União:

I – a pesquisa e a lavra das jazidas de petróleo e outros hidrocarbonetos fluidos e gases raros, existentes no território nacional;

II – a refinação do petróleo nacional ou estrangeiro;

III – o transporte marítimo do petróleo bruto de origem nacional ou de derivados de petróleo produzidos no país, e bem assim o transporte, por meio de condutos, de petróleo bruto e seus derivados, assim como de gases raros de qualquer origem.

Art. 2º A União exercerá o monopólio estabelecido no artigo anterior:

 I – por meio do Conselho Nacional do Petróleo, como órgão de orientação e fiscalização;

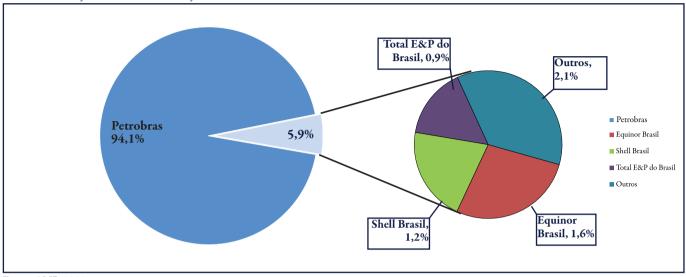
II – por meio da sociedade por ações Petróleo Brasileiro S. A. e das suas subsidiárias, constituídas na forma da presente lei, como órgãos de execução. (BRASIL, 1953, Art. 1º e Art. 2º).

Era de direito e cabia à Petrobras, portanto, "explorar, em caráter monopolista, diretamente ou por meio de subsidiárias, todas as etapas da indústria petrolífera, menos a distribuição" (ANP, 2020). Esse monopólio, entretanto, acabou em 1997, com a lei nº 9.478, de 1997, que estabeleceu⁷ a Agência Nacional do Petróleo – nomeada de Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis pela Lei nº 11.097, de 2005. Conhe-

⁶ Equinor Brasil, Eneva, Shell Brasil, Total E&P do Brasil, Enauta Energia S.A., Petro Rio Jaguar, Petro Rio O&G, Dommo Energia, Potiguar, Maha Energy, SHB, Imetame, Petrosynergy, Nova Petróleo, Partex Brasil, Petrogal Brasil, Geopark Brasil, Recôncavo E&P, Phoenix Óleo & Gás, Santana, Petroborn (somente gás natural em 2019), Newo, Perícia, Vipetro, EPG Brasil, Alvopetro, Central Resources, Ubuntu Engenharia, Nord, Guto & Cacal, Leros, Energizzi Energias, Petroil.

⁷ A implantação da Agência se deu posteriormente pelo Decreto nº 2.455, de 14 de janeiro de 1998.

GRÁFICO 2 DISTRIBUIÇÃO DA PRODUÇÃO DE PETRÓLEO POR OPERADOR



Fonte: ANP, 2019.

cida também como Lei do Petróleo, a Lei nº 9.478 permitiu a entrada de outras empresas nas atividades anteriormente exercidas somente pela Petrobras. Segundo o artigo 4º da lei, o monopólio ainda existe, contudo, conforme artigo 5º, as atividades podem ser exercidas por outras empresas constituídas sob as leis brasileiras, sediadas e administradas no país:

Art. 4º Constituem monopólio da União, nos termos do art. 177 da Constituição Federal, as seguintes atividades:

I - a pesquisa e lavra das jazidas de petróleo e gás natural e outros hidrocarbonetos fluidos;

II - a refinação de petróleo nacional ou estrangeiro;

 III - a importação e exportação dos produtos e derivados básicos resultantes das atividades previstas nos incisos anteriores;

IV - o transporte marítimo do petróleo bruto de origem nacional ou de derivados básicos de petróleo produzidos no país, bem como o transporte, por meio de conduto, de petróleo bruto, seus derivados e de gás natural.

Art. 5º As atividades econômicas de que trata o art. 4º desta Lei serão reguladas e fiscalizadas pela União e poderão ser exercidas, mediante concessão, autorização ou contratação sob o regime de partilha de produção, por empresas constituídas sob as leis brasileiras, com sede e administração no país. (BRASIL, 1997, Art. 4º e Art. 5º).

Dessa forma, as companhias estrangeiras que quisessem atuar no Brasil deveriam constituir empresas sob as leis brasileiras, com sede e administração no Brasil. Caberia à ANP, então, regular, contratar e fiscalizar todas as atividades relacionadas à indústria petrolífera do Brasil:

Regular: Estabelecer regras para o funcionamento das indústrias e do comércio de óleo, gás e biocombustíveis;

Contratar: Promover licitações e assinar contratos em nome da União com os concessionários em atividades de exploração, desenvolvimento e produção de petróleo e gás natural, e autorizar as atividades das indústrias reguladas;

Fiscalizar: Fazer cumprir as normas nas atividades das indústrias reguladas, diretamente ou mediante convênios com outros órgãos públicos. (ANP, 2020).

"

Se a produção está concentrada, não é diferente para as atividades de refino. De acordo com a ANP, o Brasil é o oitavo maior parque refinador do mundo – primeiro na América Latina. Das 17 refinarias existentes hoje no país, 13 são da Petrobras

"

O excedente produzido é destinado para o mercado externo em vez de ser consumido internamente.

Evidencia-se uma relação bem estabelecida de oferta nacional e demanda externa: à medida que se produz mais, exporta-se mais

"

Desde então, nomes conhecidos como Shell, Petroil, Newo, Repsol, Petronas e Chevron começaram a operar no país em atividades ligadas à cadeia de produção e distribuição do petróleo. Contudo, a produção de petróleo permaneceu altamente concentrada nas mãos da estatal Petrobras, que já possuía estruturas estabelecidas quando a Lei 9.478 foi aprovada, em 1997.

REFINARIAS

Se a produção está concentrada, não é diferente para as atividades de refino.⁸ De acordo com a ANP, o Brasil é o oitavo maior parque refinador do mundo – primeiro na América Latina. Das 17 refinarias existentes hoje no país, 13⁹ são da Petrobras^{10, 11} (ANP, 2018). As refinarias não Petrobras são a Dax Oil, na Bahia, a Univen, em São Paulo, a Manguinhos, no Rio de Janeiro e a Rio Grandense, no Rio Grande do Sul. Juntas, não representam mais que 2% do refino brasileiro (ANP, 2017).

PREÇOS

Para precificação do petróleo, a ANP utiliza o Preço de Referência do Petróleo (PRP), que é calculado pela média mensal do preço do petróleo tipo *Brent*¹² (US\$/bbl¹³). A unidade de medida utilizada pela ANP, contudo, é reais por metro cúbico¹⁴ (R\$/m³) (ANP, 2020). Segundo a série histórica da BP, obtida via S&P Global Platts, 2020, o preço médio do barril de petróleo (tipo Brent) em 2019 foi US\$ 64,21 – queda de 9,95% em relação ao ano anterior.

A expectativa da U.S. Energy Information Administration (EIA), de que o preço médio do barril de petróleo tipo *Brent* seria drasticamente reduzido em 2020, devido à queda na demanda internacional ocasionada pela pandemia (EIA, 2020), se concretizou. Segundo o Statistical Review of World Energy (2021), da BP, o preço do barril de petróleo (tipo *Brent*) fechou o ano em US\$ 41,84. Entretanto, a queda na demanda fez com que os produtores diminuíssem a produção. Houve, portanto, equilíbrio entre oferta e demanda e, consequentemente, de preço.

PRODUÇÃO NACIONAL, IMPORTAÇÃO, EXPORTAÇÃO E CONSUMO NO MERCADO INTERNO – PETRÓLEO E DERIVADOS

Historicamente, a produção nacional de petróleo e derivados¹⁵ de petróleo é majoritariamente consumida no mercado interno. Entretanto, as exportações brasileiras de petróleo bruto têm crescido acentuadamente desde 2014, na medida em que a produção nacional também cresce. Aqui, portanto, a curva de exportação acompanha a curva de produção nacional, demonstrando que o excedente produzido é destinado para o mercado exter-

⁸ As refinarias transformam o óleo bruto, extraído dos campos, em diversos produtos utilizados diariamente, como a gasolina (Petrobras, 2020).

⁹ Refinaria Abreu e Lima – PE, Refinaria Potiguar Clara Camarão (RPCC) – RN, Refinaria Landulpho Alves (RLAM) – BA, Refinaria Lubrificantes e Derivados do Nordeste (Lubnor) – CE, Refinaria Capuava (Recap) – SP, Refinaria Duque de Caxias (Reduc) – RJ, Refinaria Alberto Pasqualini (Refap) – RS, Refinaria Gabriel Passos (Regap) – MG, Refinaria Isaac Sabbá (Reman) – AM, Refinaria Presidente Getúlio Vargas (Repar) – PR, Refinaria Presidente Bernardes (RPBC) – SP, Refinaria de Paulínia (Replan) – SP e Refinaria Henrique Lage (Revap) – SP.

¹⁰ Existem, ainda, a Unidade de Industrialização do Xisto (SIX), no Paraná, e o Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro (Comperj), ainda em implantação em 2020.

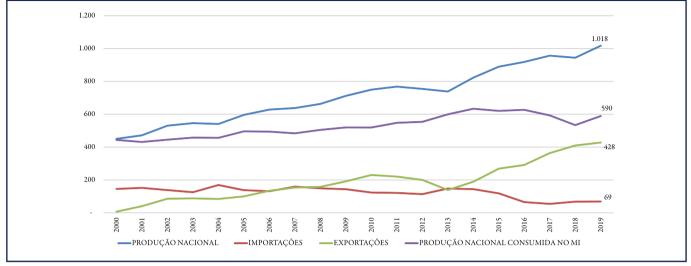
¹¹ A Petrobras iniciou processo de venda das refinarias: Refinaria Isaac Sabbá (Reman) no Amazonas; Lubrificantes e Derivados de Petróleo do Nordeste (Lubnor), no Ceará; e Unidade de Industrialização do Xisto (SIX) no Paraná; assim como seus ativos logísticos correspondentes. Processo ainda em andamento quando da elaboração deste artigo.

¹² Além da Petrobras, o Brent é a referência utilizada pelo mercado europeu, asiático e Opep. Além do Brent \$/bbl, a S&P Global Platts calcula a média de preços do Dubai \$/bbl, do Nigerian Forcados \$/bbl e do West Texas Intermediate \$/bbl, sendo este último a principal referência do mercado estadunidense.
¹³ Barril.

 $^{^{14}}$ 1 m 3 corresponde a aproximadamente 6,289 barris. Um barril corresponde a aproximadamente 0,158 m 3 .

¹⁵ Inclui: Asfalto, coque, gasolina A, gasolina de aviação, GLP, lubrificante, nafta, óleo combustível, óleo diesel, parafina, querosene de aviação, querosene iluminante, solvente, outros derivados energéticos, outros derivados não energéticos.

GRÁFICO 3 PRODUÇÃO NACIONAL, IMPORTAÇÕES, EXPORTAÇÕES E PRODUÇÃO NACIONAL CONSUMIDA NO MERCADO INTERNO ANUAL - PETRÓLEO BRUTO (MMBBL)



Fonte: Adaptado de ANP, 2020.

no em vez de ser consumido internamente. Evidencia-se uma relação bem estabelecida de oferta nacional e demanda externa: à medida que se produz mais, exporta-se mais (veja Gráfico 3, acima).

Ainda assim o país importa regularmente algumas quantidades de petróleo, sobretudo da África e do Oriente Médio, ¹⁶ que são mais leves. Das 13 refinarias de petróleo operadas pela Petrobras, 11 foram criadas, ou incorporadas, entre 1953 e 1980 (Petrobras, 2020). À época, foram estabelecidas com tecnologia para refinar petróleo leve, uma vez que grande parte do volume de petróleo presente no país era importado. Essas importações, portanto, se devem à necessidade de algumas refinarias ainda precisarem de um *blend*¹⁷ de petróleo para conseguir refinar, ou seja, uma mistura do petróleo brasileiro, mais pesado, e do petróleo importado, mais leve.

Para os derivados de petróleo, a realidade é um tanto diferente. A curva da produção nacional consumida no mercado interno é a que acompanha a curva da produção nacional, evidenciando uma relação bem estabelecida da oferta nacional e da demanda pelo produto nacional. Quando se produz mais, se consome mais e quando se produz menos, se consome menos dessa produção internamente (veja o Gráfico 4, na página seguinte).

Cabe destacar que o que é importado também é consumido internamente e que o consumo interno total (produção nacional consumida no MI + importação) supera a produção nacional. Portanto, há uma demanda excedente que é suprida com a oferta internacional. Essas importações são realizadas por comercializadoras que, após a importação, revendem os produtos para distribuidores e postos, ou mesmo pela própria Petrobras, com vistas a complementar seu estoque e fornecimento.

CONCLUSÃO

As exportações brasileiras de petróleo bruto continuarão a crescer enquanto houver demanda internacional pelo produto, e a dependência de importações de petróleo e de derivados continuará existindo enquanto o país não alcançar a autossuficiência na cadeia de produção do petróleo. Ser autossuficiente, todavia, não significa parar de importar, mas sim deixar de depender dessas importações para conseguir produzir ou comercializar produtos melhores.

Para alcançar esse *status*, o país precisará investir em tecnologia nas refinarias estatais, fazer boas privatizações ou mesmo terceirizar a operação destas por meio de par-

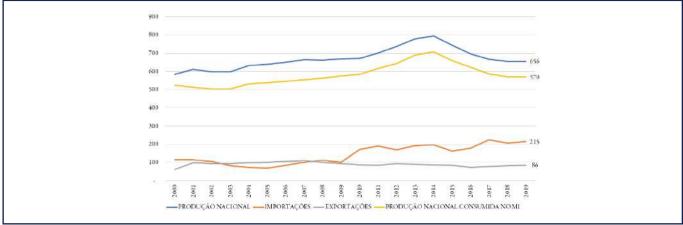
51

¹⁶ Dados do MDIC (BRASIL, 2020). Das importações brasileiras de petróleo bruto em 2019, 33% foram provenientes da Arábia Saudita, 24% da Argélia, 15% da Nigéria, 5% do Iraque e 2% da Líbia.

¹⁷ Mistura.

GRÁFICO 4

PRODUÇÃO NACIONAL, IMPORTAÇÕES, EXPORTAÇÕES E PRODUÇÃO NACIONAL CONSUMIDA NO MERCADO INTERNO ANUAL – DERIVADOS DE PETRÓLEO (MMBBL)



Fonte: Adaptado de ANP, 2020.

cerias público-privadas. As refinarias bem estruturadas trariam, inclusive, ganhos para as exportações de derivados de petróleo, que há décadas estão estagnadas. Além disso, possibilitariam ganhos de competitividade e tornariam o país menos vulnerável à volatilidade de preços internacionais.

Por outro lado, o pré-sal ainda deve ser visto como o personagem capaz de protagonizar a mudança de perfil do atual Brasil petrolífero. A camada localizada no litoral sudeste do país é composta por grandes acumulações de óleo leve, de qualidade e de alto valor comercial (Petrobras, 2020). Desde que o Brasil mantenha grandes níveis da produção para refino no mercado interno e posterior exportação de derivados, há a possibilidade de ganhos mais expressivos com produtos de maior valor agregado, ao mesmo tempo que possibilita que as refinarias se desenvolvam tecnologicamente para melhorar o refino de petróleo pesado.

"

As exportações brasileiras de petróleo bruto continuarão a crescer enquanto houver demanda internacional pelo produto, e a dependência de importações de petróleo e de derivados continuará existindo enquanto o país não alcançar a autossuficiência na cadeia de produção do petróleo

BIBLIOGRAFIA

ANP – Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis. 2019. Boletim da Produção de Petróleo e Gás Natural. Dezembro.

_____. 2021. Anuário Estatístico Brasileiro do Petróleo e do Gás Natural 2020.

BP. *Statistical Review of World Energy 2020.* 69^a Edição. 2020. Disponível em: https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2020-full-report.pdf>.

BP. *Statistical Review of World Energy 2021.* 70^a Edição. 2021. Disponível em: https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2021-full-report.pdf>.

BRASIL. Lei nº 2.004 de 03 de outubro de 1953. Disponível em: https://www2.camara.leg.br/legin/fed/lei/1950-1959/lei-2004-3-outubro-1953-366242-publicacaooriginal-1-pl.html.

BRASIL. Lei nº 9.478 de 06 de agosto de 1997. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9478.htm#art83.

BRASIL. Lei nº 11.097 de 13 de janeiro de 2005. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2005/Lei/L11097.htm#art5.

Websites Consultados

ANP – Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis. Lei do Petróleo completa 20 anos.

_____. O refino no Brasil.
_____. 2020. Preço de referência do petróleo.
_____. 2020. Dados Estatísticos.

BRASIL. Ministério da Economia. MDIC: Comexstat. Importações brasileiras. Disponível em: http://comexstat.mdic.gov.br/pt/home

BRASIL. Ministério de Minas e Energia. Resenha Energética Brasileira – Edição 2020.

CRUZ, Adelino Novaes; MOREIRA, Regina da Luz; SARMENTO, Carlos Eduardo Barbosa. A Petrobras e a auto-suficiência na produção de petróleo. Website: https://cpdoc.fgv.br/producao/dossies/FatosImagens/PetrobrasAutoSuficiencia

EIA – U.S. Energy Information Administration. *Short-term Energy Outlook*. 2020. Website: https://www.eia.gov/outlooks/steo/report/prices.php

IBP – Instituto Brasileiro de Petróleo, Gás e Biocombustíveis. 2020. Maiores produtores mundiais de petróleo em 2019.

Petrobras Petróleo Brasileiro S.A. Pré-sal. Website: https://petrobras.com.br/pt/nossas-atividades/areas-de-atuacao/exploracao-e-producao-de-petroleo-e-gas/pre-sal/

_____. Petrobras inicia fase vinculante da venda de refinarias. Website: https://petrobras.com.br/pt/nossas-atividades/principais-operacoes/refinarias/

_____. Refinarias. Website: https://petrobras.com. br/pt/nossas-atividades/principais-operacoes/refinarias/>



Economia 4.0 e Direito 4.0: as relações econômicas e jurídicas em perspectiva evolucionária







Aaria Alejand C. Madi



Manuel Henric

Luiz Carlos Barnabé de Almeida é economista, Mestre em Economia, Vice Presidente da Ordem dos Economistas do Brasil

Maria Alejandra C. Madi é economista é doutora em Economia (Unicamp), Vice Presidente da Ordem dos Economistas do Brasil

Manuel Enríquez García é economista e advogado, Doutor em Economia (USP), Presidente da Ordem dos Economistas do Brasil

Este artigo aborda os desdobramentos jurídicos atrelados às mudanças que configuram a Economia 4.0 e propõe uma reflexão sobre o Direito 4.0. A atividade econômica surge da ação *Homo sapiens* na busca de bens para atender às suas necessidades.¹ Com efeito, as necessidades humanas podem ser atendidas pelos bens livres e econômicos.² Enquanto os bens livres são todos os que são oferecidos pela natureza, os bens econômicos dizem respeito aos que são produzidos pelos homens mediante a utilização de outros fatores de produção. Para desenvolver as suas ações no âmbito da produção, distribuição e consumo, o *sapiens* necessita de suas habilidades naturais biológicas e cognitivas, além de capital, recursos naturais, tecnologia e conhecimento de acordo com cada contexto institucional.³ Diante do conjunto das necessidades humanas ilimitadas, definimos "escassez", em termos econômicos, em função do acesso limitado aos bens (em função da atual limitação da maioria dos fatores de produção).

Atualmente, o *Homo sapiens* vive a Economia 4.0, a "Era do Conhecimento", na qual a produção de conhecimento é *matéria-prima* para a inovação e grande acelerador da taxa de crescimento da produção e da distribuição de bens econômicos acima do aumento da população mundial. Nesse contexto, a dinâmica da Economia 4.0 com a "jurisdição" do Direito 4.0 permitirá buscar soluções para a Indústria 4.0, 6 o Marketing 4.0, 7 a Agroindústria 4.0, as Cidades Inteligentes 4.0, a Saúde 4.0, a Educação 4.0 e a Sustentabilidade 4.0, dado que a Economia 4.0 pode contribuir com inovações, tais como aplicações de novos materiais, como o grafeno, e inovações tecnológicas, como o *blockchain*, a quinta geração da internet móvel (5G), o computador quântico comercial, as criptomoedas, entre outras, legalizadas pelo Direito 4.0. Nesse contexto, há uma quebra de paradigmas científicos e de configurações institucionais, como se observam nas plataformas de negócios digitais.

¹ Do ponto de vista biológico, na expressão *Homo sapiens*, o termo *Homo* se refere ao gênero, enquanto *sapiens*, à espécie.

² As necessidades referem-se a desejos e demandas, de acordo com Kotler (2006, p. 22). A esse respeito ver Maslow (1943).

³ A ênfase ao conhecimento e aos aspectos institucionais é destacada por Paul Romer, conforme Parkin (2009, p. 566).

⁴ O termo "inovação" se popularizou na Economia por meio das obras do economista Joseph Schumpeter, em especial no seu livro *Teoria do Desenvolvimento Econômico*, publicado originalmente em 1912.

⁵ Sobre a relevância econômica da produção de conhecimento ver Parkin (2009, p. 567).

⁶ A respeito da Indústria 4.0, ver a análise desenvolvida por Schwab (2019).

⁷ Kotler, Kartajaya, Setiawan (2017) analisam o Marketing 4.0.

⁸ Ver Fava (2014), Reis (2019) e Veras (2019) sobre a Educação 4.0.

⁹ Hasan e Marion (2016) desenvolvem análise sobre a aplicação e comercialização do grafeno.



Entendemos que as ciências jurídica e econômica tratam das *relações humanas* em evolução: enquanto o direito administra os conflitos, que é o *efeito*, a economia busca atender às necessidades humanas, solucionando a escassez que é a *causa*. Como resultado da imbricação e da integração entre Direito 4.0 e Economia 4.0, propomos que à Economia 4.0 se segue o Direito 4.0 como peça-chave para a promoção da competitividade e justiça.

AS RELAÇÕES HUMANAS E A EVOLUÇÃO: O *HOMO SAPIENS* E A ECONOMIA 4.0

A história do desenvolvimento humano e a evolução econômica da Economia 0.0 à Economia 4.0 revelam que houve mudanças abruptas de períodos a períodos na expansão da produção, distribuição e consumo de bens acima do ritmo de aumento populacional.¹¹ Ao longo desses períodos, a diferença entre as necessidades humanas e o acesso aos bens econômicos sofreu transformações que se revelam em indicadores de pobreza e de escassez. O avanço da produção, distribuição e consumo nas eras econômicas têm implicações quanto à escassez e à pobreza da humanidade. No Quadro 1 apresentamos uma síntese da periodização e das características das eras econômicas denominadas Economia 0.0, 1.0, 2.0, 3.0 e 4.0.

O grande desafio da ciência econômica, em conjunto com a ciência jurídica, é enfrentar o desafio da "escassez" e o "conflito" para contribuir na configuração de soluções que possam melhorar a qualidade de vida, com sustentabilidade.¹⁰

QUADRO 1

UMA PERIODIZAÇÃO DA ECONOMIA

Eras Econômicas	Características Centrais		
Economia 0.0	Surge o HOMO SAPIENS: início das suas ações econômicas para atender às necessidades de		
Com início há 200.020 anos*	sobrevivência e perpetuação da espécie.		
Economia 1.0	Surge a AGRICULTURA com o cultivo de alimentos e domesticação de animais pelos sa-		
Com início há 12.020 anos	piens.		
Economia 2.0	Expandem-se as TROCAS E A ESPECIALIZAÇÃO DO TRABALHO: a rota das sedas		
Com início há 10.020 anos	(há 10 mil anos), Grécia Helênica (há 6 mil anos). No Ocidente, fim do feudalismo (século		
	XV). Fim da Idade Média, início da Moderna.		
Economia 3.0	Surge a INDÚSTRIA: máquina a vapor (1760). Substituição das mãos do <i>sapiens</i> , da força dos ani-		
Com início há 260 anos	mais por máquinas e outras fontes de energias para a produção e a distribuição de bens econômicos		
Com micio na 200 anos	(no final do século XVIII). Consolida-se o trabalho assalariado.		
Economia 4.0	Surge a ERA DO CONHECIMENTO com a internet (1992). Surgem inovações disruptivas, tais		
Com início há 28 anos**	como, a Internet das coisas (IoT), a inteligência artificial (IA), o <i>blockchain</i> . A produção acontece em		
Com micio na 28 anos	rede e muda as formas de comercialização via plataformas digitais. As mudanças da Economia 4.0		
	levam à revisão dos fundamentos das dinâmicas setoriais, sendo possível falar em Saúde 4.0; Educação		
	4.0; Agricultura 4.0, <i>Marketing</i> 4.0; Indústria 4.0.		

Fonte: Elaborado pelos autores.

Notas: * Os 20 anos finais de cada período representam os primeiros 20 anos do século XXI.

**28 anos atrás representam: os oito últimos anos do século XX e os primeiros 20 anos do século XXI.

¹⁰ Sustentabilidade que representa o perfeito equilíbrio do ecológico, social e econômico, conhecido como tripé da sustentabilidade, *Triple Bottom Line*, que destaca "*People, Planet, Profit*".

Em abril de 2020, a população mundial atingiu aproximadamente 7,78 bilhões, de acordo com as estatísticas do Worldometers (2020).

As mudanças de uma era para a outra decorreram de muitas condições biológicas, ecológicas, ¹² econômicas, sociais, culturais e políticas. Essas mudanças não significaram a total extinção da era anterior, mas implicaram certa coexistência do novo e do velho. O período da **Economia 0.0** se inicia com a origem do Homo sapiens há 200.020, quando a atividade econômica predominante do sapiens era a coleta e, num segundo momento, agrega a caça. No segundo período, há 12. 020, a Era Agrícola marca a **Economia 1.0** em que o *sapiens* planta e domestica os animais, o que resulta na ampliação da produção. Com o fim da vida nômade, ocorre um aumento da população mundial com a formação de muitas e novas aglomerações humanas, facilitando o encontro de grupos sociais, culturas e costumes diferentes, estimulando a ampliação das "trocas" de bens econômicos e a "especialização" da produção, resultando, assim, numa rápida diminuição da escassez. Este é o período da **Economia 2.0**.

O quarto período, denominado **Economia 3.0** ou Era Industrial ocorre há 220 anos. Nele há um salto na velocidade da produção do *Homo sapiens*, com a substituição da energia física humana e a dos animais por máquinas e energias da natureza. Desde o início da **Economia 3.0**, o avanço da manufatura em direção à Grande Indústria, a expansão da mercantilização e o aumento das trocas internacionais foram fatores relevantes na configuração de novos modos de empregabilidade, acesso à renda e aos direitos sociais. A livre iniciativa e a propriedade privada foram firmando-se na maioria dos países que advogam princípios liberais. No processo de evolução, o *sapiens* colocou em questão a legitimidade do líder carismático, religioso ou político.

Vale lembrar que neste período da **Economia 3.0**, a evolução econômica foi caracterizada por Klaus Schwab¹³ em quatro períodos: 1) o período da máquina a vapor e ferrovias entre 1760 a 1840; 2) o período da eletricidade e linha de montagem no final do século XIX; 3) o período da revolução digital e emergência do computador na década de 1960, e 4) o período da inteligência artificial, robótica, internet das coisas, veículos autônomos, impressão 3D, nanotecnologia, biotecnologia, armazenamento de energia na virada do século XX para o século XXI.

É neste contexto econômico, cultural e político que o sapiens inicia a transição para a Economia 4.0 ou Era do

Conhecimento. Com efeito, ao final do século XX, o processo de globalização viabilizou mudanças na produtividade econômica e na configuração de uma nova divisão internacional do trabalho e de novos padrões de distribuição de renda e riqueza. Assim foram se configurando as condições para a rápida transição para a **Economia 4.0**, período que apresenta mudanças tecnológicas disruptivas que se aceleram após a criação da World Wide Web, em 1992.

Sem dúvida, a nova Era do Conhecimento tem desdobramentos jurídicos relevantes. A dinâmica institucional influencia de forma decisiva as condições de produtividade na oferta de bens econômicos que, por sua vez, incidem sobre as questões de distribuição da riqueza produzida pelas nações na Era do Conhecimento.

Nesse contexto, em que a relação entre instituições e crescimento econômico é salientada, destacam-se as pesquisas da Nova Economia Institucional (NEI), liderada por quatro ganhadores do Prêmio Nobel: Ronald Coase, Douglass North, Oliver Williamson e Elinor Ostrom (Caballero e Oñate, 2016). Ademais, destaca-se a contribuição de Paul Romer (1986, apud Parkin, 2009) quanto à Nova Teoria do Crescimento Econômico, na qual a inovação é um bem público e o conhecimento não está sujeito à lei dos rendimentos decrescentes. Para esta nova teoria, o número de pessoas (e de potenciais pesquisadores e inovadores) amplia as possibilidades de descobertas científicas, inovações e bens econômicos. Para ser bem--sucedida, no entanto, a dinâmica do crescimento depende de um ambiente institucional que favoreça a inovação. A questão-chave a destacar é que a inovação pode gerar um estoque de conhecimento cumulativo com grande potencial de ampliar o escopo das relações produtivas, comerciais e financeiras no contexto da globalização.

Outra mudança radical na Economia 4.0 foi em relação à materialidade dos bens. Bens econômicos materiais e tangíveis vão perdendo espaço para bens econômicos imateriais e intangíveis. Estes bens econômicos, também denominados serviços, hoje têm a maior participação no produto interno bruto (PIB) de muitos países. Os serviços estão associados aos setores terciário, quaternário 14 e quinário 15 da economia, com um valor agregado

¹² A referência ao ecológico na Constituição Federal Brasileira de 1988 pode ser encontrada no art. 225 e, implicitamente, diz respeito ao convívio harmônico da espécie humana no seu ambiente e na natureza.

¹³ Para detalhes, consultar Schwab (2019).

¹⁴ O setor quaternário abrange as atividades vinculadas a geração e troca de informação, educação, pesquisa e desenvolvimento em alta tecnologia, investigação e criação do conhecimento (I&D).

¹⁵ O setor quinário envolve atividades econômicas não monetizadas, mas com influência na economia formal, como o trabalho não pago associado aos trabalhos domésticos e de cuidados aos familiares.

que resulta de inovação e conhecimento. A dinâmica de produção e distribuição desses bens irá influenciar em muito os modelos de trocas internacionais no século XXI. A esse respeito, Arce afirma:

É a partir dos anos 1930, quando o imaterial se associa às atividades do setor "terciário", que seu estudo acede às preocupações teóricas e analíticas dos pesquisadores e de outros profissionais da Economia e da Política. A fulgurante ascensão das produções imateriais e dos bens intangíveis a partir dos anos, em todas as sociedades e economias do planeta, começou a ser analisada sob o ângulo dos "serviços" (do Latim, *Servitium*: escravatura, servidão); esse termo compreende atividades tão diversas como é o caso dos serviços pessoais, financeiros, culturais, turísticos, comerciais, transporte, sistemas de saúde, segurança pública e nacional, educação etc. (Arce, 2014, p. 21 apud Almeida, 2020).

Com efeito, a Era do Conhecimento, tal como previu Romer (1986, *apud* Parkin, 2009), vem revolucionando o processo produtivo e impulsionando a busca permanente de inovações com diminuição de custos e definição de novas estratégias de comercialização que impactam as relações econômicas com empresas e consumidores nas esferas *offline* e *online*. Como afirma Arce:

Efetivamente, a capacidade de possuir o conhecimento e o saber antes da produção das mercadorias está revolucionando o processo produtivo capitalista, já que agora se produzirá o que o consumidor "queira" e "possa" comprar. Na economia da informação e na sociedade do conhecimento, o capitalismo tende, de mais em mais, a produzir (em tempo real e *on-line*) o que previamente vendeu. O método Ohno – à diferença do taylorista –, ao organizar o trabalho desde a demanda para a oferta, permite que possam ser conseguidos novos aumentos de produtividade (do trabalho vivo e do capital), por procedimentos que eliminam tanto os tempos mortos como os gestos inúteis dos trabalhadores (Arce, 2014, p. 16).

Em particular, na Economia 4.0 vai se configurando um processo de aumento da velocidade das trocas que surge com a economia Ponto-a-Ponto (P2P). A economia peer-to-peer (P2P) impacta decisivamente as condições de intermediação comercial e financeira, favorecendo as transações diretas em plataformas online. O conceito peer-to-peer tem sido a base de desenvolvimentos tecnológicos vinculados não somente a novas práticas comerciais e de distribuição de bens, com redução de custos, mas também a novas modalidades de consumo e empregabilidade.

É inegável que as transformações na Economia 4.0 vêm impactando de maneira profunda comportamentos e instituições no contexto da reconfiguração do uso de recursos produtivos e dos bens econômicos. A urgência de mudanças nos fatores jurídicos também faz parte desse contexto.

IMBRICAÇÃO E INTEGRAÇÃO DA CIÊNCIA JURÍDICA E DA CIÊNCIA ECONÔMICA NO CONTEXTO DA ECONOMIA 4.0

O professor Fábio Núsdeo tem demonstrado sistematicamente a interdependência das ciências jurídica e econômica:

Direito e Economia, na realidade, se imbricam e se integram para formar um único campo de estudo, bastando lembrar que aproximadamente 90% do conteúdo do Código Civil é constituído por dispositivos de *cunho econômico*: contratos, regime de bens no matrimônio e nas sucessões, a propriedade, as obrigações, todos têm *subjacentes a si uma realidade econômica* (Núsdeo, 2015, p. 19). (*grifos nossos*)

As duas ciências tratam de um campo de estudo único: as *relações humanas*. O Direito busca administrar os conflitos nas relações humanas. A Economia busca atender às necessidades humanas e reduzir a escassez; no entanto, nessa tentativa, sem dúvida, há geração de conflitos (Almeida, 2012, p. 101).

O objeto do Direito, tanto no seu aspecto de *linguagem*, quanto no de *metalinguagem*, é o estudo das relações humanas, ou seja, a relação que ocorre entre seres humanos que se comunicam (Leopoldino da Fonseca, 2015, p. 1). As mudanças nas relações humanas, objeto comum de estudo nas duas ciências, podem ser destacadas pelas Constituições adotadas nas diversas épocas vividas pelo *Homo sapiens* (Lenza, 2009). No entanto, a imbricação das duas ciências vai além das constituições e avança na criação de novos ramos, tal como o caso do Direito Econômico, conforme explica Almeida:

Quando o Estado deixou de ser um agente econômico passivo e passou a participar da atividade econômica, colocando em prática leis, princípios, teorias e modelos econômicos por meio da *política econômica* com objetivo básico do *crescimento sustentado, estabilidade e equitatividade,* foi necessário criar o tratamento jurídico desta política. Desta necessidade nasce o direito econômico, *como ramo* da ciência jurídica que tem

como objeto o *processo de juridicização* da política econômica. (Almeida, 2012, p. 104) (*grifos do autor*)

Vale salientar que o potencial de "complementaridade" destas duas ciências é acionado na Era do Conhecimento, isto é, na Economia 4.0, com o objetivo de viabilização econômica jurídica das relações entre os agentes econômicos e entre eles e os agentes de inteligência artificial. Por exemplo, a exclusão dos intermediários na esfera da produção, circulação e distribuição de bens e serviços, nas práticas P2P, se manifesta em aplicativos (*apps*) como Uber, nas relações humanas com a inteligência artificial (IA), ou ainda nas relações com as inteligências artificiais entre si. As relações do sapiens com a internet das coisas, com as cidades inteligentes, com as criptomoedas, a internet G, os contratos inteligentes (smart contracts), o blockchain, os veículos autônomos, e outras infinidades de inovações, notadamente as mais disruptivas, impõem a necessidade de um processo de juridicização para estas novas ações e relações humanas.

Algumas especializações em estudos e pesquisas do Direito já surgiram como o Direito Digital, ¹⁶ mas ainda temos necessidade de jurisdicionar uma maior quantidade de inovações na velocidade em que elas ocorrem. No caso brasileiro, Vieira, Marinho e Casais. (2020, p. 5) alertam para as aplicações do *blockchain* em nosso sistema jurídico:

Enfim, estamos presenciando a tensão criada por uma tecnologia disruptiva e inevitável, que torna a lei obsoleta. E essa tensão só pode ser superada pelo próprio Direito, seja pelo Congresso, seja pelos tribunais, emprestando o olhar de hoje à legislação de ontem. O legislador precisa estar sensível às novidades e, assim, atualizar a legislação para validar expressamente as operações baseadas em *Blockchain*, cujo propósito é otimizar a vida das pessoas.

Ademais, a IA está cada vez mais sendo utilizada na solução de casos jurídicos por meio da utilização de algoritmos para a elaboração de petições iniciais, contestações e outras peças jurídicas. Os algoritmos são equações matemáticas que possuem a capacidade de assimilar novas informações e de agregar novas variáveis ao longo do tempo. Assim, um algoritmo pode ser alimentado sobre determinada questão com todas as decisões de primeira, segunda e demais instâncias, incorporando toda a jurisprudência existente sobre a questão. O algoritmo gerado será capaz de produzir uma petição inicial ou uma

contestação impecável utilizando um tempo 100 vezes menor que o utilizado pela mente humana. Assim, podemos afirmar que a IA poderá reduzir as falhas e melhorar a qualidade do serviço do advogado, bem como dos demais operadores do Direito.

A esse respeito, o estudo de Ozório de Melo (2018) destaca o desafio que o algoritmo desenvolvido por uma startup de tecnologia jurídica representou para 25 advogados experientes no exame dos riscos em cinco contratos de confidencialidade – non-disclosure agrements (NDAs). O resultado do embate não foi favorável aos humanos: coletivamente o algoritmo ganhou dos humanos devido ao fato de o grupo ter atingido a média de 83% das respostas válidas. O sucesso do algoritmo, todavia, foi muito maior se levarmos em conta o tempo utilizado pelo grupo para o término da prova: 26 segundos para o algoritmo e 92 minutos, em média, para o grupo dos humanos.

Com efeito, a utilização de robôs e da IA permite a realização de inúmeras tarefas repetitivas, enquanto os humanos se concentram em tarefas que requerem o pensamento crítico. A consultoria McKinsey (2017) estima que 23% do trabalho jurídico poderão tornarse automatizados. Com efeito, o mercado de trabalho em geral será afetado fortemente pela IA. Contudo, o Fórum Econômico Mundial (2018) acredita que as tecnologias da quarta geração também poderão criar novos empregos e novas especialidades.

A IA deve ser questionada principalmente quando utilizada em casos jurídicos, tendo em vista que não é neutra, como alerta Cantarini (2020). De fato, alguém a controla e deve ser, portanto, responsabilizado pelos algoritmos gerados e aplicados em casos jurídicos que envolvam decisões com viés racista, machista, sexista ou discriminatório. Cantarini (2020) enfatiza que a discriminação socioeconômica, racial ou de gênero vem ocorrendo de forma muito frequente na utilização de sistemas de inteligência artificial, em especial em casos jurídicos que utilizam dados obtidos por meio da mídia digital. Tal desenvolvimento indiscriminado da aplicação da IA, desvinculado de uma fundamentação superior, ética e moral do Direito, pode indicar o fim da humanidade. Diante das ameaças, conclui-se que no Direito deve prevalecer a técnica e o pensamento científico e não a robotização e a mecanização do pensamento, que procura reduzir a realidade jurídica a fórmulas matemáticas, ou seja, a um simulacro.

¹⁶ Ver a esse respeito a iniciativa da Universidade Mackenzie, em https://www.mackenzie.br/fileadmin/ARQUIVOS/Public/6-pos-graduacao/upm-higienopolis/especializacao/Direito_Digital/Direito_Digital.pdf

SÍNTESE CONCLUSIVA

Para compreendermos a evolução das relações humanas no âmbito da história econômica, jurídica, social e política do Homo sapiens, podemos considerar quatro grandes períodos econômicos. No contexto da Economia 4.0, as transformações são não lineares e complexas, não redutíveis a pensamentos de cunho mecanicista. Atualmente há uma tensão entre as mudanças ocorridas na evolução das atividades econômicas do sapiens e as normas jurídicas. É urgente pensar em novo marco normativo diante do avanço da Economia 4.0, que podemos chamar de Direito 4.0, área do Direito imbricada e integrada na Economia 4.0. Como resultado da imbricação e a integração entre o Direito 4.0 e a Economia 4.0, estas duas ciências poderão contribuir decisivamente para um crescimento econômico sustentável através de inovação primando pela justiça social. Dentre os desafios atuais para a sustentabilidade econômica e social, a segurança jurídica é uma peça-chave.

BIBLIOGRAFIA

ALMEIDA, Luiz Carlos Barnabé de. 2012. **Introdução ao Direito Econômico** 4ªEdição. São Paulo: Saraiva.

ALMEIDA, Luiz Carlos Barnabé de. 2020. O comportamento do Comércio Internacional no século XXI: do Capitalismo Industrial ao Capitalismo 4.0, **RBCE- Revista Brasileira de Comércio Exterior**, nº 142, jan-mar. Rio de Janeiro: FUNCEX.

ARCE, Gustavo. 2014. Economia mundial no século XXI. Universitas Relações Internacionais, Vol. 12, nº 2, p. 1-35, jul./dez. Brasília.

CABALLERO, Gonzalo; OÑATE, David Soto. 2016. *Por que os custos de transação são tão relevantes na governança política?* Uma nova pesquisa institucional. **Revista Economia e Política**, Vol. 36 (2). Abril-Jun.

CANTARINI. Paola. 2020. Racismo Digital em Tempos de Crise Autoimunitária. Instituto de Estudos Avançados da Universidade de São Paulo. Grupo de Estudos Humanidades Computacionais.

DRUCKER, Peter Ferdinand. 1994. *Post-Capitalist Society*. New York: HarperCollins Publishers Inc.

FAVA, Rui. 2014. Educação 3.0. Aplicando o PDCA nas instituições de ensino. São Paulo: Saraiva.

Schwab, Klaus (Editor). 2018. *The Global Competitiveness Report 2018*. Genebra: World Economic Forum.

HARARI, Yuval Noah. 2017. **Sapiens – Uma breve história da humanidade.** Tradução Janaína Marcoantonio. 19ª Ed. Porto Alegre, RS: L&PM.

HASAN, Nasser Mahmoud; MARION, Bianca Dall Gallo. 2016. Grafeno: Inovação, Aplicações e sua Comercialização. Interfaces Científicas - Exatas e Tecnológicas, Vol. 2, nº 1, p. 29-40.

HAYEK, Friedrich A. von. 2017. **Os erros fatais do socialismo.** Tradução Eduardo Levy. 1ª Edição. Barueri: Faro Editorial.

HOPPE, Hans-Hermann. 2018. Uma breve história do homem progresso e declínio. São Paulo: LVM Editora.

HUGON, Paul. 1995. **História das doutrinas econômicas.** 14ª Edição. São Paulo: Atlas.

KOTLER, Philip.; KELLER Kevin Lane. 2006. Administração de marketing. 12ª Edição. São Paulo: Pearson Prentice Hall.

KOTLER, Philip; KARTAJAYA, Hermawan; SETIAWAN, Iwan. 2017. Marketing 4.0. Do tradicional ao Digital. Rio de Janeiro: Sextante.

LENZA, Pedro. 2009. **Direito constitucional esquematizado.** 13ª Edição. São Paulo: Saraiva.

LEOPOLDINO DA FONSECA, João Bosco. 2015. **Direito econômico.** 8ª Edição. Rio de Janeiro: Forense.

MARX, Karl. 1968. O capital. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.

MISES, Ludwig von. 2010. **Ação humana**. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil.

MASLOW, A. H. 1943. A theory of human motivation. Psychological Review, Vol. 50, p. 390-6.

MCKINSEY & COMPANY. 2017. A future that works automation, employment, and productivity. Relatório. McKinsey Global Institute.

NEVES, Walter. 2006. E no princípio... era o macaco! Estudos Avançados, Vol. 20, n° 58, p. 249-285.

NEVES, Walter; DINIZ-FILHO, José Alexandre Felizola. 2018. O Hobbit da Ilha de Flores: implicações para a evolução humana. **Ciência e Cultura.** On-line version, Vol. 70, nº 3.

NÚSDEO, Fábio. 2015. **Curso de economia: introdução ao direito econômico.** 9ª Edição. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais.

OZÓRIO DE MELO, João. 2018. Inteligência artificial bate 20 advogados em testes de revisão de contratos. **Revista Consultor Jurídico.**

PARKIN, Michael. 2009. Economia. 8ª Edição. São Paulo: Addison Wesley.

REIS, Fabio. 2019. Revolução 4.0 Educação superior na era dos robôs. São Paulo: Cultura.

SAMUELSON, Paul Anthony. 1975. **Introdução à análise econômica.** Tradução de Luiz Carlos Nascimento Silva. 8ª Edição. Rio de Janeiro: Agir.

SCHUMPETER, Joseph A. 1912. A Teoria do Desenvolvimento Econômico: uma investigação sobre lucro, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. Rio de Janeiro: Nova Cultural.

SCHUMPETER, Joseph A. 1961. Capitalismo, socialismo e democracia. Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura.

SCHWAB, Klaus. 2019. **A Quarta Revolução Industrial.** Tradução: Daniel Moreira Miranda. São Paulo: Edipro.

SORTINO, Guilherme, 2005. Guia do executivo para tomada de decisões: CEO's Toll Box. São Paulo: Atlas.

VERAS, Marcelo. 2019. Educação 4.0. O mundo, a escola e o aluno na década 2020 -2030. São Paulo: Unitá.

VIEIRA, Rodrigo; MARINHO, Hugo; CASAIS, Vitor Yeung. 2017. Aplicações do *blockchain* em nosso sistema jurídico. São Paulo: Tozzini e Freire Advogados.

Brazil and the WTO Informal Dialogue on Investment Facilitation for Development in 2017: History and achievements*





Jonatas Kreuz

On 13th December 2017, Brazil and 69 other countries signed the Joint Ministerial Statement on Investment Facilitation for Development, right on the last day of the World Trade Organization (WTO) 's Eleventh Ministerial Conference (MC11), which took place in Buenos Aires, Argentina. The occasion represented a significant step forward in establishing an Agreement on investment facilitation within the Organization.

This Statement's history dates back to almost 70 years with the signature, on 24th March 1948, of the Havana Charter for an International Trade Organization (OIT) by 53 nations, including Brazil. One of the Charter's purposes was to encourage the international flow of capital for productive investment. In this regard, article 11, paragraph 1, stated that no Member should take any unreasonable action within its territory injurious to other members' nationals' rights or interests in the enterprise, skills, capital, arts, or technology that they have supplied.

Even more ambitious, paragraph 2 (c) from article 11 announced that the OIT would formulate and promote the adoption of a General Agreement or Statement of principles regarding the conduct, practices, and treatment of foreign investment. However, history shows us that, for several reasons, no state ratified the Charter, which is why neither such Agreement nor the Statement of principles came into force.

Therefore, a long period with little progress on the matter began. In any case, some remarkable exceptions, such as the General Agreement on Trade in Services (GATS) 's signature in 1994, stood out. The GATS had some provisions concerning foreign nationals or companies' treatment within its signatories' boundaries. Further exceptions appear in the Agreement on Trade-Related Investment Measures (TRIMs), designed primarily to prevent discriminatory treatment of imported and exported goods against companies in a member's territory. Both these Agreements derive from the Uruguay Round negotiations, which resulted in the WTO's establishment in 1995.

Jonatas Kreuz é Servidor Público Federal, integrante da carreira Analista de Comércio Exterior. Atua no Ministério da Economia, junto à Secretaria Especial de Comércio Exterior e Assuntos Internacionais. Possui formação em Administração (UDESC) e Direito (UFSC), e vem desenvolvendo pesquisas na área do comércio internacional.

Alexandre de Pádua Ramos Souto é Diplomata de carreira e atua na Delegação do Brasil junto à Organização Mundial do Comércio. Doutorando em Relações Internacionais (RI) na Geneva School of Diplomacy, mestre em RI pela Universidade de Relações Exteriores da China e bacharel em RI pela Universidade de Brasília, já lecionou RI no Centro Universitário do Distrito Federal (UDF).

60

^{*} This article was originally presented on 26th June 2020, at the end of the international trade research program from the Brazilian Mission to the WTO. The views expressed are personal statements and do not reflect the Brazilian Government's positions.



did not include controversial topics such as investment protection and the Investor-State Dispute Settlement (ISDS) mechanism.

The reason for such resistance was historical, as many considered those topics to work only to the investors' or developed countries' advantage. In other words, they believed that the locus was to protect businesses and not on how to promote sustainable socio-economic growth in the developing world. Besides that, some ISDS's decisions' legitimacy was at stake by decisions that acquired a high public profile for involving critical policy issues in health, security, and the environment. Furthermore, there was the argument of inequality of rights between internal and international investors. The first ones did not have access to the ISDS, which often drove to violation of the states' constitutional rules. Thus, it was evident that such contentious topics should never appear in any conversation regarding investment facilitation at the WTO.

Interestingly enough, another noticeable exception for this extended period is the result of a series of bilateral negotiations conducted in the 2010s by the Brazilian government. The so-called Cooperation and Facilitation Investment Agreements (CFIAs), which constitute a specific model of International Investment Agreements (IIAs), are intended to improve institutional governance, prevent controversies, and promote cooperation and investment facilitation between Brazil and its partners. Its regulatory peculiarities include the well-known to the WTO membership principles of national treatment and most favored nation, and Corporate Social Responsibility (CSR) clauses. Furthermore, the CFIAs focus on cooperation instead of litigation by, among others, including a State-State dispute settlement mechanism in place of an Investor-State one. All these features make the Brazilian CFIA model, compared to other IIAs, much more adapted to the needs presented by developing and least developed countries, as will be demonstrated ahead.

At the beginning of 2017, the cause of investment facilitation started to be considered openly in Geneva. Some WTO members, such as China, organized informal meetings to express their views and promote discussions, along with a Dialogue co-conducted by the World Economic Forum (WEF) and the International Trade Institute (ITI). On all such occasions, Brazil participated actively in the discussions and realized that the subject was on the interest of many delegations, but only if it

MARCH 2017: DISCUSSIONS GAIN MOMENTUM

On 20th March 2017, the MIKTA countries (Mexico, Indonesia, Korea, Turkey, and Australia) organized a Workshop on Trade and Investment, which is deemed a turning-point on the discussions for clarifying that the WTO has a central role to play on investment facilitation. Owing to the Organization's broad membership and status as the leading rule-making International Organization, the WTO has the best conditions for a multilateral, normative construction. The event also helped clarify the lines of separation between commercial and investment disciplines, which are increasingly overcome by Global Value Chains' reality. Additionally, some presentations highlighted the share of services trade in Foreign Direct Investment (FDI), equivalent to two-thirds of global flows, which confirms the services sector's cruciality for any investment facilitation debate. As an outcome, the MITKA countries circulated after a few weeks the document (JOB/CG/121), summarizing their conclusions.

Then, the Russian Federation took the first written initiative by issuing, on 30th March, the document (JOB/CG/120), which recalled most WTO member laws make no distinction between investments in service and non-service sectors. The paper defended the establishment of multilateral investment facilitation rules within the Organization to improve the investment atmosphere in all industries and the efficiency of member economies. Apart from that, it presented some first elements

for discussion related, among others, to transparency, domestic regulation, and feedback mechanisms, and suggested the initiation of dialogues as a next step.

As debates proceeded, however, concerns arose amid the like-minded, pro- investment facilitation delegations. One was not to replicate the experience of the extinct Working Group on the Relationship between Trade and Investment (WGTI), created in 1996 by a decision of the WTO's First Ministerial Conference in Singapore and discontinued in 2004 after eight years of conversations. The suspension was related to a choice made on 1st August 2004 by the General Council (WT/L/579), which eliminated "investments" from the Doha Agenda. Nevertheless, such a matter was, at that time, referred to in a broad sense, including the controverted issues of market access, investment protection, and ISDS.

Therefore, favorable members soon agreed to avoid referring to investments in the context of the "Singapore themes" and focus on the "facilitation" aspect of the subject, which does not include the controversial matters mentioned above. Doing so also meant they could benefit from the successful experience of the recently signed Trade Facilitation Agreement (TFA), whose prosperous outcome could serve as an example, and from the Brazilian experience with the CFIAs, which, as previously stated, reflect the needs of developing nations.

WHY IS INVESTMENT FACILITATION SO IMPORTANT?

The interest on the cause is readily justifiable, particularly to countries in the early stages of development. Due to economic policy elements related to low domestic savings and resource constraints, such nations may benefit from the entrance of complementary capital to support achieving development goals in infrastructure, industry, and know-how. That is, establishing a consistent, balanced WTO multilateral framework on investment facilitation may assist its members in enhancing their domestic regulatory environment to attract investments targeted by their public policies. Such an Agreement will turn into their advantage, without infringing their policy space.

At the same time, investors may reap benefits from higher transparency and streamlined procedures, which means more chances of entering new markets. In some

cases, this scenario may increase business confidence and reduce risk perceptions, contributing to financing rates decreasing, and encouraging entrepreneurs to make more risky decisions. For the same motive, financing might become available in more circumstances, undoubtedly a win- win situation for all parties.

THE ORIGIN OF THE FIFDS

Thus, bearing the importance of international investment in fostering sustainable socio-economic development, Brazil, China, Argentina, Colombia, Hong Kong (China), Mexico, Nigeria, and Pakistan joined together under the Chinese initiative. The aim was to create the informal group "Friends of Investment Facilitation for Development" (FIFDs). Such a group, soon joined by Chile and Kazakhstan (JOB/GC/122/Add.1), issued, on 21st April 2017, a Joint Communication (JOB/CG/122) to launch a WTO Informal Dialogue on Investment Facilitation for Development, opened to all Organization members. Then, the next step was to discuss such a document on the 10th May General Council meeting.

According to the document (JOB/CG/122), the Dialogue's mission was to open space for discussions on how the WTO could play a decisive role in facilitating cross-border investments amid its members. In this regard, the document stated three first possible debate elements related to 1) enhancing transparency and predictability, 2) streamlining and speeding up procedures, and 3) intensifying cooperation and addressing developing Members' peculiarities. Along with this Joint Communication, China issued the paper (JOB/GC/123), which included other critical elements for the discussions: the efficiency of administrative procedures, visas, capacity building for developing members, reduction of procedures' costs, and outward investment.

Shortly after that, on 24th April, Brazil circulated in co-sponsorship with Argentina the document "Possible Elements of a WTO Instrument on Investment Facilitation" (JOB/GC/124). This Communication emphasized the need to incorporate regulations both in service and non-service sectors, avoid controversial issues, and include incremental implementation provisions along with Special and Differential Treatment (SDT) clauses, taking the Trade Facilitation Agreement (TFA) as an example. Furthermore, the paper contained a list of 13 "Possible Elements of a WTO Instrument on Investment Facilitation."

THE AGREEMENT'S PRIMARY PURPOSES?

Understanding the 13 elements provided for in the document (JOB/GC/124), briefed below, may elucidate most of the Investment Facilitation Agreement's current aspirations:

1) The Agreement's **scope** should include all measures intended to facilitate investment in service and non--service sectors while excluding investment protection, dispute settlement, government procurement, and public concessions. 2) Members' existing investment-related regulations and new projects should be shared with investors to promote transparency. Members should also **notify** them to the WTO. 3) Formalities and documentation requirements should be appropriate and not act as impediments. 4) Members should commit to acceptance of paper or electronic copies, where applicable. 5) The **processing of applications** should be stable and predictable. 6) Members should institute a Single Electronic Window (SEW) capable of receiving both applications and required documents. 7) Members should establish a National Focal Point or Ombudsperson, responsible for providing assistance and useful information for investors, and dealing with grievances. 8) Members would benefit from **cooperation** by sharing experiences, exchanging statistics, and strengthening the capacity building. 9) A Committee for In**vestment Facilitation** could help with the Agreement's implementation. 10) Standards regarding Corporate **Social Responsibility (CSR)** are a must to address the repercussions on peoples' lives. 11) Members should divide the Agreement into three categories with different implementation deadlines. 12) The Agreement should encompass Special and Differential Treatment (SDT) provisions regarding its entry into force, taking the Trade Facilitation Agreement (TFA) as an example, and exempt LDCs from implementing all obligations. 13) The Agreement should provide technical assistance to address capacity building needs presented by some Members.

The Informal Dialogue's Coordinator later included all these 13 elements in the Dialogue's Proposed Agenda ("Proposed Agenda for Future Work"), along with the topics proposed by the FIFDs in their Joint Statement (JOB/CG/122). Therefore, it is clear that the Brazilian-Argentine paper (JOB/GC/124) helped provide a stable basis for the talks, supporting delegations to systematize key elements and progressively deepen the theme's understanding.

THE GENERAL COUNCIL'S (CG) MEETING OF 10TH MAY

Next, the FIFDs attended the General Council's (CG) meeting of 10th May, which had the item "Trade and Investment Facilitation" in its Agenda. However, the discussions did not go as intended. Despite all preparations, which included elaborating the earlier mentioned documents JOB/GC/122 and JOB/GC/124, a few members, especially developing and least-developed ones, raised the afore-mentioned issue regarding the exclusion of "investments" from the Doha Agenda. Most importantly, they used this argument to suspend the meeting.

Eight days later, on 18th May, the CG's President proposed the Agenda's item "Trade and Investment Facilitation" to be replaced by "Communications on MIKTA Workshop and Informal Dialogue on Investment Facilitation." The idea was accepted, enabling discussions' resume. Then, Brazil asserted that its intention was only to encourage informal talks, emphasizing its cautiousness in suggesting a debate in terms that are on evident interest of developing countries, keeping out well-known sensitive issues such as investment protection or ISDS. Likewise, various other delegations expressed support for the topic and the Dialogue, which means all resistance did not prevent the FIFD and like-minded members from advancing conversations. Nonetheless, the need for outreach efforts towards resistant members to gain their confidence and raise their awareness of investment facilitation benefits to developing countries was clear.

THE BEGINNING OF THE INFORMAL DIALOGUE

On 24th May, on the Informal Dialogue's inaugural meeting, discussions continued smoothly with the presence of several delegations. The event included presentations on the links between trade, investment, and development, and a possible pathway to advance the cause. On 2nd June, the debates proceeded on the "Dialogue Seminar on Sustainability Criteria for Investments," organized by the WEF and the International Center for Trade and Sustainable Development (ICTSD). The event's primary purpose was to discuss relevant, sustainable development criteria identified in international investment instruments. Brazil, already one of the discussions' leaders, took the opportunity to express the importance it attaches to sustainable development. The

ACFIs' CSR clauses encourage companies operating abroad to respect local communities and follow ethical and sustainability principles. Further, it prohibits states from lowering their environmental, labor, and human rights standards to obtain foreign investment.

The second Dialogue meeting held on 28th June brought "improving regulatory transparency and predictability" and "inquiry points/single window" to the discussion, following the Proposed Agenda's point 1.2. Apart from the FIFDs increased membership with Qatar and Korea's entry, the event exposed an interchange of national practices. Brazil used the occasion to underline the centrality of the SEW in any consideration of investment facilitation at the WTO. Thanks to the integration of government procedures, the SEW allows investors to act with different agencies through a single-entry point, without any agency giving up its competencies.

Shortly after the second Dialogue's meeting, there was a perception that Brazil could share a great deal of experience regarding not only its CFIAs but also its expertise in multilateral forums and negotiations, backed by the nation's recognition as an influent, emerging country. Hence, Brazil was initiating informal consultations regarding an illustrative investment facilitation Agreement's draft, based on the less sensitive elements of the CFIAs and the TFA, whose inaugural Committee's session was held just a month ago, on 16th May. The leading difficulty was adapting the bilateral CFIA model into a multilateral setup.

Later, on 10th July, Pakistan organized on behalf of the FIFDs the Workshop "What Investment can do for Trade Connectivity and Development – Investment Needs and Bottlenecks," whose main objective was to convey a high-level political message about the importance of investment facilitation. The event scored several authorities' participation, such as the WTO's Director-General, Ambassadors, and various international organizations. The presentation from the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) stood out by accurately reporting the differences between investment "promotion" and "facilitation:" While the first relates to the Investment Promotion Agencies' (IPAs) function to attract investments, the second deals with procedural and regulatory improvements intended to catch foreign investments, including measures to facilitate authorization processes.

Eight days later, on the third Dialogue meeting on 18th July, discussions went forward by concentrating, amongst others, on "streamlining and speeding up adminis-

trative procedures," according to item 1.3 of the Agenda. The occurrence served for new national experiences exchanges, including the difficulties arising from the extensive volume of information needed to implement the SEW. Another critical point of debate was related to the business visa facilitation issue, as the business community's complaints about unnecessary demands from some countries are abundant. Finally, the meeting left a clear interest from various delegations on the multilateral potential of investment facilitation within the WTO to circumvent the difficulties that regional blocs have to advance on such initiatives.

The fourth meeting held on 25th September brought "enhancing international cooperation and addressing the needs of developing Members" to the debate, following the Agenda's item 1.4. World Bank's presentation stood out by listing concrete countries' examples of publishing an e-inventory of incentives, dealing with red-tape, implementing a system to identify complaints, and automating e-Visas. UNCTAD's contribution, in turn, drove the attention to the needs presented by some countries regarding lack of knowledge about the different regulations in place, the importance of coordination between the various agencies, and capacity building.

At that time, Brazil had informally consulted more than 40 members concerning the previous-mentioned illustrative Agreement's draft. Such consultations resulted in the first text revision, whose outcome would serve as a new basis for talks just ahead. Many appreciated the Brazilian effort to incorporate comments and accommodate language suggestions, which means encouraging other Members' engagement revealed appropriate. It did not involve approval expectations from MC11's perspective, as it was an informal effort.

The fifth Dialogue meeting on 23rd October focused on "other investment facilitation-related issues," according to Agenda's item 1.5. Noteworthy was the UNCTAD's presentation on the mechanism designed to promote dialogue and prevent disputes between Governments and Investors, namely "Ombudsperson" or "National Focal Point." The UNCTAD highlighted that both Korea and Brazil give full empowerment to their Ombudsperson, which is considered a central element to enable such bodies to play their roles properly. Additionally, the participants began to approach issues related to the soon-coming MC11's preparation.

From 2-3 November 2017, Nigeria's Government and the Commission of the Economic Community of West African States (ECOWAS) co-hosted, with support

from the FIFDs, the "High-Level Trade and Investment Facilitation Forum for Development." The event brought up first-rate issues related to Africa and encouraged sharing the continent's investment facilitation experiences. Beyond that, participants evoked the importance of investments to promote sustainable development and the impactful role the WTO can play in the area. The attendance list included authorities such as the WTO's Director-General, the European Commissioner, numerous senior trade and investment decision-makers from more than 30 African countries, and key private sector representatives. As a result, several African members expressed political support for discussing the topic at the WTO, with some showing the intention to join the FIFDs, which was a meaningful accomplishment due to the previous resistance manifested at the 10th May General Council's meeting. Another outcome was the Abuja Statement on "Deepening Africa's Integration in the Global Economy through Trade and Investment Facilitation for Development" (WT/MIN(17)/4 - WT/ GC/186), circulated by Nigeria.

The last meeting of the Dialogue, held on 10th November, was, due to political nature debates and the presence of high-ranking officials from several African nations, unlike the previous dialogue meetings. Apart from the FIFDs increased membership with Liberia, Nigeria, and Mauritania's entry, discussions centered on identifying shared intentions for MC11 and on the kind of ministerial guidance members are envisaging. Several members, including Brazil, expressed their interest in ensuring, in Buenos Aires, a term that includes the cause of investment facilitation on the WTO's post-MC11 Agenda. Similarly, multiple delegations re- emphasized the all-important need to continue approaching more members to address their concerns.

INFORMAL DIALOGUE'S ACHIEVEMENTS ON MC11

On 27th November 2017, the FIFD members circulated the "Draft Ministerial Decision on Investment Facilitation for Development" (JOB/CG/159). A second version followed on 5th December 2017 (WT/MIN(17)/12)¹, this time with Uruguay being part of the FIFDs. These communications highlighted the growing linkages between trade, investment, and de-

velopment, the investments' role regarding the United Nations 2030 Sustainable Development Goals (SDGs), and the importance of increasing developing and least developed countries' participation in international investment flows. More importantly, they proposed to launch Structured Discussions at the WTO to establish a multilateral framework on investment facilitation. Such rules would concentrate on transparency, predictability, speeding up of procedures, and cooperation, avoiding the contentious issues of market access, investment protection, and ISDS, following the Brazilian-Argentine Communication (JOB/GC/124) and the Informal Dialogue's talks. Finally, but not least, both documents called for the establishment of an Investment Facilitation Group to carry out the Structured Discussions.

Later, on 11th December, just one day after the begin of the WTO 11th Ministerial Conference (MC11) at Buenos Aires, and on behalf of Brazil and 64 other members, including the ones of the European Union (EU), China took the lead and circulated the "Joint Ministerial Statement on Investment Facilitation for Development" (WT/MIN(17)/48). This document, which derived from the last Draft (WT/MIN(17)/12) by welcoming its call for Structured Discussions, included some new remarks highlighting the High-Level Forum's successful outcome in Nigeria and the robust engagement in the Informal Dialogue meetings. In the end, it called for a dedicated Minister-level meeting on investment facilitation at the on-going MC11. Besides, it encouraged Members to endorse the previous mentioned Draft (WT/MIN(17)/12), whose intention was, as stated before, to launch the Structured Discussions.

As is known, the general context of the MC11 did not allow a multilateral result on investment facilitation at that time. Hence, on 13th November, right on the last day of MC11, 70 Members, including Brazil, requested the circulation of another "Joint Ministerial Statement on Investment Facilitation for Development" (WT/MIN(17)/59). This paper, which also derived from the previous ones, guaranteed the launch of outreach activities and Structured Discussions, whose preparation was to initiate at the beginning of 2018. Moreover, it enabled the interested Members to proceed with the talks on a plurilateral basis, overcoming the need for a consensus, without making participants abdicate a multilateral result's intention. Further, document (WT/MIN(17)/59) bestowed legitimacy on its signatories

 $^{^{1}}$ Even though Mauritania does not appear as co-sponsor of documents JOB/CG/159 and WT/MIN(17)/12, the country was already a member of the FIFD at the time.

since the initiative took place at a WTO Ministerial Conference, inciting the remaining Members to participate in this critical work.

Also noteworthy is that paragraph 4 of such Joint Communication (WT/MIN(17)/59), which listed chief talking points for the Structured Discussions, followed documents (JOB/CG/159) and (WT/MIN(17)/12), which, as described before, derived from the Brazilian-Argentine Communication (JOB/GC/124). This achievement, which was an object of widespread recognition for being on the developing Members' full interest, was one of the Brazilian action's outcomes in defining the debate's central goals since the Dialogue's beginning.

Another indication of the discussion's Brazilian influence was, as previously asserted, based in its informal consultations regarding a possible Agreement's draft. These gave rise on 31st January 2018 to document's (JOB/ GC/169) circulation, called "Structured Discussions on Investment Facilitation," from which the Structured Discussions on 2018 primarily benefited. Such a document contributed to giving direction and consistency to the debates, consolidating the Brazilian investment facilitation vision, and building more confidence among reticent Members. Its focus was, as on the previous documents, only on facilitation issues, as can be seen from its main topics: (a) Scope and general principles; (b) Institutional governance: transparency; national focal points for foreign investors; (c) Electronic governance: a single electronic window for the submission of documents and applications; (d) Procedures: reduction of red tape; (e) Regulatory environment; (f) Special and differential treatment: for least developed countries which include technical assistance and capacity buildings; (g) Corporate social responsibility; and (h) Institutional framework: the creation of the WTO Committee on Investment.

"

That is, establishing a consistent, balanced WTO multilateral framework on investment facilitation may assist its members in enhancing their domestic regulatory environment to attract investments targeted by their public policies

PERSPECTIVES ON INVESTMENT FACILITATION

Two years later, at the Informal WTO Ministerial Meeting held in Shanghai on 5th November 2019, the results of all intensive work since the beginning of 2017 came to the fore as 98 WTO Members issued a second Joint Statement on Investment Facilitation for Development (WT/L/1072/Rev.1). In this Statement, the signatories committed to intensifying the work to develop a framework for facilitating Foreign Direct Investment (FDI), targeting a concrete outcome on Investment Facilitation for Development right at the 12th Ministerial Conference (MC12), initially scheduled for June 2020 in Nursultan. Participation in this Joint Initiative remained open to all WTO Members, as in the previous one, since it has an inclusive nature that allows Members to join at their own pace.

In December 2019, Brazil retook the lead and proposed at this time the launch of negotiations at the WTO, which was accepted by Members attending the Structured Discussions. By doing so, they committed to a concrete outcome on Investment Facilitation for Development at the MC12 as well as to continue outreach efforts towards other WTO Members, notably developing and least-developed Members. The public announcement of the decision was made at the Ministerial gathering in Davos in January 2020.

At that point, the Brazilian delegation expected that the negotiations for a plurilateral Investment Facilitation Agreement (IFA) would start in February and finish in May to be a deliverable outcome to the MC12. It reached the mark of 100 interested WTO Members with Bahrain's accession on 28th February. The conclusion of such negotiations might consolidate Brazil's role in the search for investment facilitation for sustainable development.

However, all progress expectations were delayed before long because of the outbreak of the coronavirus pandemic. In this regard, economists believe that Covid-19 may continue to impact the world economy and flows of global investment significantly. The projected FDI retraction may affect jobs, income, and technology transfer, indispensable factors for increasing productivity and economic development. The FDI's drop might also deprive some economies of flows that finance current transaction deficits, crucial for some developing economies. In the face of such challenges, investment facilitation negotiations become increasingly essential to address such needs and enable SDGs' accomplishments.

"

BIBLIOGRAPHY

Abuja Statement: Deepening Africa's Integration in the Global Economy through Trade and Investment Facilitation for Development (4th November 2017). Retrieved 22nd June 2020, from https://allafrica.com/stories/201711040125.html.

Agreement on Trade-Related Investment Measures (TRIMS). Signed at Marrakesh, Morocco, on 15th April 1994. Retrieved 1st August 2020, from https://www.wto.org/english/docs e/legal e/18-trims.pdf.

Doha Development Agenda: Text of the 'July package' - the General Council's post-Cancún decision (1st August 2004). Retrieved 22nd June 2020, from https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/draft_text_gc_dg_31july04_e.htm.

General Agreement on Trade in Services (GATS). Signed at Marrakesh, Morocco, on 15th April 1994. Retrieved 1st August 2020, from https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26- gats.pdf.

Havana Charter for an International Trade Organization: Final Act of the United Nations Conference on Trade and Employment. (1946, 18th February). Retrieved 22nd June 2020, from https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/havana_e.pdf.

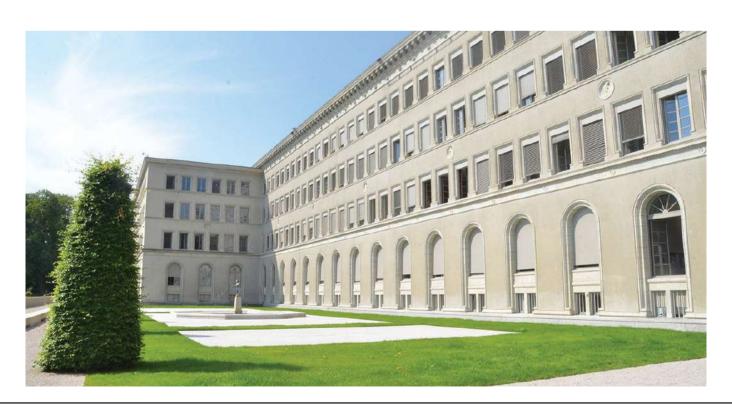
Trade Facilitation Agreement (TFA): Protocol amending the Marrakesh Agreement establishing the World Trade Organization. WTO (28th November 2014). Retrieved 22nd June 2020, from https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=Q:/WT/L/940.pdf.

WTO DOCUMENTS CONSULTED

WTO Documents Online. Retrieved 22nd June 2020, from https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S005.aspx.

Trade and Investment. Retrieved 22nd June 2020, from https://www.wto.org/english/tratop_e/invest_e/invest_e.htm.

Archive. Mission of Brazil to the World Trade Organization and other Economic Organizations in Geneva (DELBRASOMC). Geneva, Switzerland.



Mercosul Redivivo?



Mauro Laviola é economista, formado em 1960 pela FNCE-RJ, ex-vicepresidente da Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB), conselheiro do Coscex/Fiesp e do Cesi/Firjan

Ao completar 30 anos de sua criação, ocorrida no dia 26 de março do corrente ano, voltam à baila as opiniões e discussões sobre a validade de sua estrutura, seu significado político-econômico e os objetivos finais para os quais foi concebido.

Dissecar o atual estado de funcionamento do Mercosul torna-se complexo por força dos equívocos de concepção cometidos em seu nascedouro e fases subsequentes. Para melhor entendimento dessa tentativa de agregação sub-regional, creio ser relevante tecer breve relato sobre o movimento integracionista na América Latina em geral.

Provavelmente, ao embalo do sonho de Simón Bolívar de construir e fortificar a América Espanhola, estudos técnicos elaborados pela Cepal, em 1959, conceberam a ideia de criar uma aglutinação comercial na região como passo inicial para a formação de um mercado comum, inspirado no modelo de integração europeu já mais avançado.

Para tanto, foi criada a Associação Latino-Americana de Livre Comércio (Alalc), instituída em 18 de fevereiro de 1960, pela assinatura do Tratado de Montevidéu. O acordo visava à implantação de uma área preferencial de transações comerciais, como primeira medida para alcançar um amplo modelo de integração regional do México para o sul do continente americano.

Originariamente, a Alalc contou com adesão dos países Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguai, Peru e Uruguai. Em 1970, ocorreu o ingresso de Bolívia, Colômbia, Equador e Venezuela. O objetivo básico era estabelecer uma paulatina liberalização tarifária e eliminação de restrições administrativas num prazo inicial de dez anos. Para tanto, estabelecia um rol de negociações bilaterais registradas num documento coletivo denominado *lista comum*, com usufruto integral das partes contratantes. Tal sistemática, contudo, após algum tempo, mostrou-se inviável, principalmente em face das assimetrias econômicas existentes entre os países-membros. Não obstante, apesar do seu imobilismo, o sistema perdurou por mais de um decênio.

No final dos anos 1970, a situação da Alalc mostrava-se insustentável. No início de 1980, com base em análises técnicas encomendadas pelos respectivos governos, foi marcada uma reunião extraordinária na cidade de Acapulco, no México, da qual resultou a adoção da *bilateralidade* – rebaixas tarifárias e eliminação de entraves comerciais beneficiando exclusivamente os litigantes de determinado acordo que fosse negociado.

Como resultado dos entendimentos, em 12 de agosto de 1980, foi firmado o Tratado de Montevidéu 1980, estabelecendo a criação da Associação Latino-Americana de Integração (Aladi). O novo modelo negociador representou a



efetiva solução para resolver o novelo operacional e institucional criado pela Alalc, tornando-se o primeiro ato racional adotado coletivamente na América Latina em matéria de aproximação comercial.

Originariamente, a Aladi contou com a participação dos mesmos 11 países-membros da Alalc. Bem mais tarde, aderiram Cuba em 1998, Panamá em 2009 e Nicarágua em 2011. Contudo, até o momento, são esparsos e específicos os acordos bilaterais por eles firmados com as demais partes contratantes.

Com o novo formato negociador, baseado na bilateralidade das negociações realizadas, a década dos anos 1980 foi pródiga na formalização desses entendimentos denominados Acordos de Alcance Parcial de Complementação Econômica (ACE). Tais negociações promoveram uma extensa rede de instrumentos de aproximação comercial que vigoram até os dias atuais.

Continuamente os países participantes agregaram aperfeiçoamentos e inclusões de novas disciplinas relativas a rubricas específicas tais como serviços, compras governamentais, proteção a investimentos, entre outros.

Além disso, por iniciativa dos diversos setores industriais, com aval dos correspondentes governos, a década de 1980 foi pródiga nos entendimentos e nos resultados comerciais. À parte dessas ações bilaterais, abrangendo as pautas tarifárias dos países-membros, a Aladi forma-

lizou uma rede de entendimentos nunca antes experimentados na região, denominados acordos setoriais, envolvendo importantes ramos industriais argentinos, brasileiros e mexicanos, além de agregar participações esparsas de alguns setores específicos chilenos, uruguaios e venezuelanos. A Aladi chegou a registrar cerca de 25 acordos setoriais, produzindo fluxos comerciais na região até então inéditos em bens de capital, petroquímica, química, insumos farmacêuticos, máquinas de escritório e equipamentos fotográficos, entre outros.

Para Brasil e Argentina, que vivenciavam momentos difíceis de antagonismo político-econômico em áreas sensíveis tais como energética, nuclear, industrial e de transportes em geral, o advento da Aladi representou a tábua de salvação para amenizar um antagonismo bilateral belicoso e destrutivo.

Nesse novo ambiente de aglutinação mais viável, em 1985 os respectivos presidentes Sarney e Alfonsín firmaram a Declaração de Iguaçu que, entre outros entendimentos políticos e comerciais, resultou no ACE nº 14 da Aladi, preferenciando a liberalização tarifária de bens e outros procedimentos cooperativos e administrativos entre os dois países. As preferências tarifárias e demais acertos operacionais nele registrados viriam a ser, mais tarde, incorporados ao instrumento global mais amplo estabelecendo a liberalização comercial no Mercosul entre os dois países. Presentemente, o ACE nº 14 ampara exclusivamente o comércio bilateral brasileiro-argentino do setor automobilístico que, junto com o açúcar, permanece como exceção no bloco.

Com tal volume e diversificação de acordos negociados na esfera da Aladi, abrangendo praticamente todas as áreas das respectivas economias dos países-membros, cabe formular a seguinte questão: por que e para que foi criado o Mercosul?

Na verdade, a criação do bloco revestiu-se de concepções e ações fundamentalmente de cunho político, uma vez que o Tratado de Montevideo 1980 amparava diferenciados mecanismos de entendimentos com o objetivo de desenvolver uma ampla integração econômica e comercial entre os países-membros.

Dois episódios fundamentais moveram os governos brasileiro e argentino a formarem uma união político-institucional-econômica de âmbito sub-regional (com posterior inclusão de Paraguai e Uruguai) visando proteger seus mercados domésticos de duas importantes ações econômico-comerciais que vinham sendo estruturadas pelos Estados Unidos objetivando:

a) reservar para suas empresas, maior acesso aos mercados dos países latino-americanos, mediante a criação da Área de Livre Comércio das Américas (Alca), cuja formalização, aliás, foi definitivamente descartada no decisivo encontro da Cúpula das Américas realizado na cidade de Belo Horizonte em 1997;

b) utilizar o México como trampolim do acesso preferencial de mercadorias e serviços aos dois maiores mercados sul-americanos, aproveitando as facilidades decorrentes da adesão daquele país ao Acordo de Livre Comércio da América do Norte (Nafta), efetivado em janeiro de 1994.

Como decorrência da adesão do México ao Nafta, o governo brasileiro optou por denunciar o ACE nº 9 da Aladi que preferenciava o comércio de bens entre os dois países. Consequentemente, apenas em 2002 foi possível ao Brasil retomar entendimentos comerciais com aquele país mediante negociação dos ACE nº 53 e ACE nº 55 exclusivo do setor automobilístico.

Na visão diplomática brasileiro-argentina, o enfrentamento à pressão americana de exercer um domínio econômico-comercial na América do Sul, recomendava a criação de um bloco político-econômico mais fortalecido do que uma simples área de livre comércio. Assim, os entendimentos bilaterais evoluíram para a formatação de uma união aduaneira, a exemplo da existente no continente europeu. Foi com tal espírito e objetivo que foi firmado o Tratado de Assunção, em 1991, com agregação de Paraguai e Uruguai.

Sob o ponto de vista técnico, na prática o Mercosul ainda funciona como uma área de livre comércio, amparada por acordo de alcance parcial da Aladi, resultante da transposição dos cronogramas de desgravação tarifária existentes nos acordos bilaterais registrados naquele organismo entre os quatro sócios para um novo instrumento denominado ACE nº 18.

Visando dar mais corpo ao processo de integração, era importante estabelecer, desde logo, um marco inicial compromissório de resistência às investidas norte-americanas denominado Tarifa Externa Comum (TEC).

A apressada medida de adotar uma tarifa comum no nascedouro do Mercosul, teve marcante influência do Brasil em sua estrutura, configurada por níveis tarifários protecionistas. Sua montagem foi inspirada por antecedentes econômico-financeiros desastrosos para o país

nos anos 1980, medidas restritivas adotadas no governo Collor em 1990, adoção do Plano Real e medidas de controle inflacionário implantadas em 1992, entre outros procedimentos.

A Argentina, por seu turno, em 1991, resolveu aprovar a lei de conversibilidade, mediante a criação do austral, na proporção de valores equivalentes ao dólar, como tentativa de combater o descontrole inflacionário no país. Esse ousado projeto, contudo, enfrentou sérias dificuldades para estabilizar a inflação, realimentar a baixa produtividade industrial e refazer o poder de compra da sociedade argentina em geral, especialmente da classe trabalhadora. A poupança nacional do país, em dólares, foi paulatinamente trasladada ao exterior.

Mais adiante, visando dar ao Mercosul personalidade jurídico-internacional, em dezembro de 1994 foi firmado o Protocolo de Ouro Preto criando as bases institucionais do bloco rumo à pretensa constituição de uma união aduaneira. Esse mesmo instrumento homologou a vigência extemporânea de uma tarifa externa comum.

A vigência da TEC do Mercosul, no início de 1995, refletia um ambiente de excessiva precaução brasileira contra importações de terceiros países, inclusive preservando o mercado doméstico das novas regras de comércio aprovadas na Rodada Uruguai do GATT, finalizada em abril de 1994 com a criação da Organização Mundial de Comércio (OMC).

Não obstante a TEC representar um dos suportes básicos que configuram o funcionamento de uma efetiva união aduaneira, seu pleno funcionamento requer um conjunto de outros mecanismos complementares os quais, até hoje, não foram devidamente implantados, como detalhado mais adiante.

É importante salientar que o Chile, inicialmente convidado a integrar o Mercosul, recusou-se a participar do bloco por não aceitar a estrutura da TEC, uma vez que sua tarifa máxima era, e continua sendo, de 6%.

O quadro subsequente de funcionamento do Mercosul, começou a sofrer percalços ocasionados pela dicotomia nas políticas cambiais e comerciais praticadas na Argentina e no Brasil. Além disso, os governos da época negligenciaram a tarefa de empreender estudos e avaliações sobre as respectivas políticas tributárias, comerciais, trabalhistas e previdenciárias praticadas por cada paísmembro, cuja harmonização seria imprescindível para assegurar as bases fundamentais visando ao pleno funcionamento da almejada união aduaneira.

CEX (

Com o comércio regional liberalizado pelo ACE nº 18, no final dos anos 1990, os bons resultados comerciais entre os quatro países-membros, na verdade vieram camuflar as inconsistências operacionais e discrepâncias estruturais existentes entre os quatro sócios, notadamente entre Brasil e Argentina.

Em princípios de 1999 a Argentina declarou *default* em sua dívida externa, decorrente dos desacertos econômico-financeiros causados pelo insucesso da lei de conversibilidade, contrastando com a estabilização da nova moeda brasileira reabilitada pelo Plano Real.

Por isso, a primeira década do século XXI foi pródiga em desacertos comerciais e financeiros generalizados entre os dois maiores sócios do Mercosul, comprometendo o processo de integração programado.

No limiar do novo século, talvez por mera intuição política, o governo brasileiro quis assegurar a hegemonia do bloco, lançando a diretriz contida na Decisão CMC nº 32/2000, determinando a obrigatoriedade de o Mercosul empreender negociações de forma conjunta com terceiros países ou blocos extrarregionais.

No descompasso de sua economia, ocorrido durante quase todo o decênio anterior, a partir de 2001 a Argentina empreendeu uma série de expedientes econômicos, financeiros e comerciais visando amenizar e/ou mascarar suas dificuldades para estabilizar a economia e cumprir o programa estabelecido para a consolidação do Mercosul.

No período 2003/2006, a condução do processo de integração experimentou, pela primeira vez, forte influência político/demagógica, começando pelo denominado "relançamento do Mercosul" visando ao suposto fortalecimento do bloco via cooptação de novos integrantes, inicialmente a Venezuela e, posteriormente, a Bolívia.

Na prática, nenhum mecanismo inovador foi criado no bloco com o tal "relançamento", pelo contrário, o encontro inaugurou a criação subsequente de vasta parafernália de organismos tão inúteis quanto perversos, tais como:

- Fundo para a Convergência Estrutural do Mercosul (Focem)
- Conselho Consultivo da Sociedade Civil
- Programa Regional Somos Mercosul
- Aliança Bolivariana para os Povos da Nossa América (Alba)
- União de Nações Sul-Americanas (Unasul)

"

Enquanto os acordos com os grupos europeus não entrarem em vigor e a agenda coletiva do Mercosul não for remodelada, o isolacionismo brasileiro no acesso a mercados mais sofisticados tende a se agravar, sobretudo para bens manufaturados, e suas exportações permanecerão sustentadas massivamente por bens primários

"

A crise econômica argentina foi se agravando e o governo tentou aplicar, em 2004, cláusula de salvaguarda geral para controlar as importações, dispositivo proibido no Mercosul. Mais tarde, em 2012, adotou as famigeradas declarações juradas antecipadas de importações (DJAIs) efetivas licenças prévias inadmissíveis num ambiente de liberalização comercial, sob a justificativa de controlar a enorme carência de dólares no país.

Visando amenizar a crise cambial argentina e os reflexos negativos no comércio bilateral, o governo brasileiro logrou aprovar o Sistema de Pagamentos em Moedas Locais nas transações comerciais entre os países-membros, que funcionou precariamente para as empresas brasileiras, uma vez que impedia os exportadores de utilizarem o sistema de adiantamentos sobre contratos de câmbio (ACCs) em dólares, instrumento largamente utilizado no Brasil.

Sob fortes ações políticas dos governos argentino e brasileiro, em 2012 ocorreu a adesão da Venezuela ao Mercosul. Contudo, até hoje, seu ingresso permanece precário, porque o país está inadimplente desde dezembro de 2016 por descumprimento do Protocolo de Adesão ao não adotar a TEC e outros compromissos assumidos e, desde agosto de 2017, suspensa por violação da Cláusula Democrática do bloco.

Também em 2012, Argentina e Brasil patrocinaram a adesão da Bolívia ao Mercosul, ato aprovado pelos poderes executivos dos quatro sócios e ratificado por três poderes legislativos, à exceção do Congresso brasileiro. Portanto, por um triz, a Bolívia ainda não é membro efetivo do bloco.

Tais ocorrências estão sendo citadas apenas como simples referências ao descontrole direcional e à nítida incapacidade do Mercosul de alcançar os objetivos que foram intempestivamente traçados no seu nascedouro.

Nos últimos anos, vem ganhando corpo o entendimento de que o Mercosul, não obstante tenha mostrado resultados comerciais relevantes, não apresenta as mínimas condições de operar uma efetiva união aduaneira, frente às seguintes inconsistências:

a. TEC com perfurações (exceções) próximas a 50%;

b. em 15 anos de marchas e contramarchas, não foi possível aprovar, em 2010, a minuta de um código aduaneiro comum contendo 181 artigos, enquanto o regulamento aduaneiro brasileiro, por exemplo, cuja última revisão, datada de fevereiro de 2009, abrange 820 dispositivos;

c. falta, igualmente, criar um comitê de administração do código aduaneiro, órgão encarregado, entre outras atribuições, de monitorar e evitar a dupla cobrança da TEC, bem como estabelecer a repartição da renda aduaneira entre os Estados Partes;

d. também necessita homologar um documento aduaneiro comum visando padronizar o funcionamento das aduanas nacionais e órgãos complementares. Nesse particular, o trabalho a ser empreendido envolverá alterações nos procedimentos atuais de controle e fiscalização em 126 aduanas, 164 portos e instalações portuárias, 33 pontos de fronteira, 37 aeroportos, 67 portos secos e 23 recintos de remessas postais concentrados nos quatro países-membros;

e. em momento algum Brasil e Argentina tentaram equacionar o tratamento a ser dado às Zonas Francas de Manaus e da Terra do Fogo, cujas vigências são incompatíveis com o funcionamento de uma união aduaneira. No Brasil, por exemplo, trata-se de um problema político extremamente delicado e de difícil solução.

Os acordos comerciais existentes do Mercosul com países ou blocos não regionais, especialmente no que concerne aos interesses empresariais brasileiros, merece uma avaliação mais atenta. São diplomas praticamente incipientes, porque negociados por visões políticas equivocadas ou pela escolha de parceiros comercialmente inexpressivos. As estatísticas mostram isso claramente.

Tal foi o caso do acordo Mercosul-Índia, por exemplo, negociado em 2004, porém com alcance comercial mui-

to limitado. Abrange menos de 500 itens das respectivas nomenclaturas tarifárias e insere preferências percentuais incipientes para alentar correntes comerciais significativas. A ampliação do acordo, frente ao expressivo crescimento da economia indiana, certamente traria benefícios recíprocos de ambos os lados.

Os demais acordos vigentes tampouco mostram significado comercial relevante: Mercosul-Israel; Mercosul-Estado da Palestina (significado essencialmente político); Mercosul-Egito; e Mercosul-Sacu (União Aduaneira da África Austral).

Esse rol de acordos, convenhamos, não confere ao Mercosul, especialmente ao Brasil, interesses comerciais relevantes. Em sua maioria são praticamente mercados cativos das economias europeias, asiáticas e insulares.

A nova agenda de negociações do Mercosul, cujos entendimentos estão prejudicados pela pandemia, apresentam alguns mercados importantes como Canadá e Coreia do Sul, embora com esse último parece haver reservas apontadas pelo setor industrial brasileiro.

Resta, contudo, empreender esforço coletivo visando à efetiva vigência dos acordos firmados com a União Europeia e a EFTA.

Por outro lado, devemos prestar mais atenção às novas ações de aglutinação comercial que estão ocorrendo na Ásia continental e insular. Estão avançados os entendimentos para a formalização da Parceria Econômica Regional Abrangente (RCEP em inglês) juntando os países da Asean – Brunei, Camboja, Indonésia, Laos, Malásia, Myanmar, Filipinas, Cingapura, Tailândia, Vietnam, com a área de livre comércio integrada pela Austrália, China, Coreia do Sul, Japão e Nova Zelândia. A aglutinação dessas 15 nações representa metade da população do planeta e cerca de 40% do PIB mundial.

Outro movimento, inaugurado na esteira da formalização do Brexit, denominado Canzuk, pretende adensar os laços econômicos e comerciais entre Canadá, Austrália, Nova Zelândia e Reino Unido.

Presentemente, o governo brasileiro tem revelado maior sensibilidade e preocupação com o imobilismo no Mercosul, identificando entraves limitativos em busca de maior competitividade de seus integrantes no comércio internacional, especialmente para o Brasil. Assim, está empenhado em compartilhar algumas alterações de percurso com os demais sócios abrangendo, entre outras ações:

proceder à urgente revisão na TEC;

- retardar o estabelecimento prematuro da união aduaneira mediante alterações e aperfeiçoamentos nos mecanismos que sustentam o livre comércio no bloco, com reavaliação do processo estipulado no Artigo 47 do Protocolo de Ouro Preto (Anexo 1);
- rever a determinação contida na Decisão CMC 32/2000 que obriga o Mercosul a negociar acordos externos de forma conjunta.

A primeira sugestão foi recentemente proposta pelo Brasil aos demais países, propondo reduzir em 10% os atuais níveis tarifários da TEC, alterando a alíquota máxima vigente de 20% para 18%, por exemplo, assim como para os demais níveis vigentes. O Uruguai contrapropôs reduzir 20% numa segunda etapa no que foi acompanhado por Brasil e Paraguai, mas com prováveis restrições por parte da Argentina.

Na questão relativa à Decisão 32/2000, um possível arranjo mais ameno do que sua simples revogação poderia centrar-se no estabelecimento de um *waiver*, permitindo negociações individuais de um país-membro com países extrarregionais, com subsequente adesão dos sócios que considerassem o acordo conveniente aos seus interesses. Obviamente, tal arranjo só poderia funcionar numa área de livre comércio (Anexo 2).

Sumariamente, parece ter chegado o momento crucial para a sobrevivência sadia e evolutiva do Mercosul, mediante a atualização de conceitos e adoção de práticas comerciais realistas que possam ser factíveis de serem cumpridas.

Uma visão pragmática pode ser apreciada pelo realismo dos países que integram a Aliança do Pacífico. Além dos acordos bilaterais que mantêm na Aladi, alcançaram entendimentos com a União Europeia, a China, a Coreia do Sul, o Japão, além dos Estados Unidos. Nem por isso estão falidos, pelo contrário, apresentam crescentes índices de desenvolvimento econômico e social.

Aliás, mera observação nos mostra que, abrangendo o México, sua forte influência econômica e comercial em metade dos países da América Central e na região caribenha, além dos acordos com os países da Aliança do Pacífico, os Estados Unidos lograram alcançar uma espécie de Alca virtual, sem a participação do Mercosul.

Frente a esse quadro, é forçoso reconhecer a insípida participação do Brasil no cenário internacional de acordos comerciais. É bom frisar, contudo, que não basta contar com amplos acordos tarifários para melhorar o ingresso de bens manufaturados nesses mercados.

A questão fundamental repousa num complexo atributo denominado *competitividade* que, infelizmente, ainda carece de maior atenção e praticidade no Brasil e no Mercosul em geral, salvo as exceções das *commodities*.

Enquanto os acordos com os grupos europeus não entrarem em vigor e a agenda coletiva do Mercosul não for remodelada, o isolacionismo brasileiro no acesso a mercados mais sofisticados tende a se agravar, sobretudo para bens manufaturados, e suas exportações permanecerão sustentadas massivamente por bens primários.

Mal comparando, a carência brasileira de acesso a mercados internacionais mais sofisticados tende a se assemelhar à suposta maldição que teria assolado o México durante 34 anos, resumida por frase histórica criada pelo ex-presidente Porfírio Paz: *Tan lejos de dios y tan cerca de los Estados Unidos.*

Contudo, não sejamos tão pessimistas na medida em que possamos empreender as reformas nacionais imprescindíveis e revigorar o Mercosul com ações mais realistas e pragmáticas.

Em suma, fazê-lo reviver!

ANEXO 1

A possível reversão do Mercosul a uma área de livre comércio (que ademais necessita ser aperfeiçoada) está explicitamente prevista no Artigo 47 do Protocolo de Ouro Preto:

Capítulo IX Revisão

Artigo 47 - Os Estados Partes convocarão, quando julgarem oportuno, conferência diplomática com o objetivo de revisar a estrutura institucional do Mercosul estabelecida pelo presente Protocolo, assim como as atribuições específicas de cada um de seus órgãos.

Observação: Havendo a reversão do Mercosul a uma área de livre comércio, não há cabimento proceder à revisão da TEC porque, nessa nova configuração, cada país-membro adotará uma nova estrutura tarifária que lhe for mais conveniente.

ANEXO 2

MERCOSUL/CMC/DECISÃO nº ... (a ser aprovada pelo Conselho do Mercado Comum)

RELACIONAMENTO EXTERNO - TENDO EM VISTA QUE:

As Partes Contratantes, convencidas de não haver podido cumprir integralmente o estipulado no Art. 1º do Tratado de Assunção, especialmente no que se refere à livre circulação de bens e serviços, não aplicação de restrições não tarifárias de qualquer natureza ao comércio intrabloco, na impossibilidade de harmonizar suas respectivas políticas macroeconômicas, fiscais e cambiais, bem como consolidar integralmente a Tarifa Externa Comum, compromissos consolidados no Protocolo de Ouro Preto como condicionantes básicos para a conformação de uma união aduaneira; e amparadas pelo estipulado no seu Artigo 47 que as autorizam a proceder a uma revisão na estrutura institucional do Mercosul; e

CONSIDERANDO:

Que, para a constituição do mercado comum almejado, as Partes Contratantes enfrentaram dificuldades para avançar no estabelecimento de uma política comercial externa integrada após 25 anos de frustradas tentativas.

Que os Estados Partes têm manifestado a necessidade de preservar, por um período adicional, suas políticas econômicas nacionais e de comércio exterior por força de conjunturas desfavoráveis nos âmbitos interno e externo.

Que os Estados Partes entendem que é necessário priorizar a estabilidade econômica, fiscal, cambial e ampliar o nível de emprego, bem como diversificar o relacionamento externo com outras áreas extrarregionais como condição fundamental para a retomada de ações que propiciem o pleno alcance dos objetivos originalmente traçados pelo Tratado de Assunção.

O CONSELHO DO MERCADO COMUM DECIDE:

- Art. 1 Conceder aos Estados Partes do Mercosul que assim o desejarem, um *waiver* (licença permissão) para negociar, de forma individual, acordos de natureza comercial com terceiros países ou blocos de países extrarregionais, nos quais se outorguem preferências tarifárias e demais disciplinas que envolvam tais acordos.
- §1º: a concessão do *waiver* acima mencionada deverá ser precedida de um acordo marco do Mercosul com eventual novo parceiro comercial extrarregional com o qual um dos Estados Partes tenha interesse em negociar um acordo preferencial, de tal modo que assegure a possibilidade de qualquer dos demais Estados Partes vir a se incorporar à negociação original;
- §2º: a concessão do *waiver* será estabelecida de comum acordo entre o Estado Parte interessado na negociação com parceiro extrarregional e os demais Estados Partes, os quais deverão manifestar interesse em participar do acordo original num prazo máximo de dois anos a contar da entrada em vigor do mesmo;
- §3º: eventuais negociações individualizadas constituem uma alternativa adotada por qualquer dos Estados Partes e não invalidam negociações coletivas em curso ou que venham a ser entabuladas com países ou blocos extrarregionais.
- Art. 2 Prioritariamente, o referido *waiver* poderá ser concedido aos Estados Partes do Paraguai e do Uruguai como alternativa para reduzir as assimetrias econômicas existentes no bloco e ampliar o acesso de suas exportações a outros mercados internacionais.
- Art. 3 O Estado Parte que optar pela utilização do *waiver* se obriga a dar pleno conhecimento aos demais Estados Partes do completo teor dos acordos que vierem a ser firmados, bem como facilitar os entendimentos para eventuais adesões dos demais sócios aos mesmos.
- Art.4 Os demais Estados Partes poderão propor, de forma coletiva ou individualmente, sua adesão a qualquer acordo originalmente firmado por determinado Estado Parte com parceiros extrarregionais, desde que os novos aderentes aceitem os termos do acordo original.
- Art.5 Caberá ao Grupo Mercado Comum estabelecer e aprovar todos os ditames que devem abranger a aplicação do *waiver* em benefício de qualquer Estado Parte que manifeste interesse em fazê-lo, inclusive estipulando o prazo de vigência do mesmo.
- Art.6 Esta Decisão revoga e substitui a Decisão CMC 32/2000.



Ajudando o Brasil a expandir fronteiras



Ano XXXV

148

Jul/Ago/Set de 2022

Presidente

Antonio Carlos da Silveira Pinheiro

Vice Presidente

Miguel Lins

Diretor-Geral

Eduardo Augusto Machado

Conselho Superior

Alan do Amaral Fernandes, Alexandre Vieira, Antônio Florêncio de Queiroz Jr., Antonio Mello Alvarenga Neto, Augusto Souto Pestana, Bertrand Yves Louis Marcel Dupont, Caio de Mello Franco Nabuco, Carlos do Carmo Andrade Melles, Carlos Massaru Takahashi, David Taff, Eduardo Eugênio Gouvêa Vieira, Embaixador Luiz Augusto de Castro Neves, Embaixador Orlando Leite Ribeiro, Fernando Mário Garcês B. Costa, George Teixeira Pinheiro, José Antonio Magalhães Lins, José Augusto de Castro, José Carlos Galvão de Melo Graça de Macedo, José Roberto Tadros, José Velloso Dias Cardoso, Larissa Belizário, Lília Miranda de Souza, Lucas Pedreira de Couto Ferraz, Marcos Adriano Araújo de Andrade, Ministro Luiz César Gasser, Paulo Eduardo da Silva Guimarães, Paulo Manoel L. C. Protásio, Ricardo Knoepfelmacher, Roberto Medeiros Paula, Robson Braga de Andrade, Sérgio Approbato M. Junior , Thomaz Marinho de Andrade Zanotto, Wagner Jorge Garcia

Instituidores

Banco do Brasil S.A., Banco do Nordeste do Brasil S.A., Banco Itaú-Unibanco S.A., BNDES - Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social, Banco Santander (Brasil) S.A., Caixa Econômica Federal, Petrobrás Petróleo Brasileiro S.A., IRB-Brasil Resseguros S.A. e Vale

Mantenedores Premium

Apex-Brasil-Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, Banco Bradesco S.A., CNC - Confederação Nacional do Comércio de Bens Serviços e Turismo, CNI - Confederação Nacional da Indústria, FECOMÉRCIO/RJ, FIESC - Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina, FIESP - Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, FIRJAN - Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro, Huawei do Brasil Telecomunicações e SEBRAE Nacional

Mantenedores Especiais

ABIMAQ-Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos, Banco Central do Brasil, CIERGS - Centro das Indústrias do Rio Grande do Sul

Mantenedores Simples

ABIQUIM – Associação Brasileira das Indústrias Químicas, Cisa Trading, LCA Consultores e MB Associados

Conselho Editorial

Daiane Santos, Eduardo Augusto Guimarães, José Augusto Guilhon de Albuquerque, José Tavares de Araújo, Leane Naidin, Lia Valls Pereira, Mário Cordeiro de Carvalho Júnior, Maurício Mesquita, Pedro da Motta Veiga, Roberto Bouzas e Rubens A. Barbosa

Diretor Responsável

Eduardo Augusto Machado

Editor-Chefe

Mário Cordeiro de Carvalho Júnior

Diagramação

Leonardo Felipe Pereira da Silva

Dados para Catalogação

Edição N° 148, julho, agosto e setembro de 2021 Ano XXXV - ISSN-0102-5074

Todos os Direitos Reservados

Nos termos da legislação que resguarda os direitos autorais, é proibida a reprodução total ou parcial, bem como a produção de apostilas a partir desta revista, de qualquer forma ou por qualquer meio – eletrônico ou mecânico, inclusive através de processos xerográficos, de fotocópia e de gravação – sem a permissão, por escrito, dos editores.

Publicação/Distribuição

Esta revista é publicada e distribuída exclusivamente pela Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior - FUNCEX, registrada sob o CNPJ/MF n°42.580.266/0001-09, situada à Av. Gen. Justo, 171, 6° andar, Centro, CEP 20021-130, Cidade do Rio de Janeiro, RJ. Telefone: (21) 2509-7000 e (21) 9 8111-1760 (Celular e WhatsApp).

Os conceitos emitidos em artigos assinados são de responsabilidade de seus autores, não expressando necessariamente o ponto de vista da Funcex e do Conselho Editorial.

Instrução para os autores

Com o objetivo de incentivar o debate livre que contribua para o desenvolvimento do comércio exterior brasileiro, a RBCE está aberta à colaboração de todos que se interessem em participar. Artigos, análises e trabalhos acadêmicos podem ser enviados para o e-mail da revista: publicacoes@funcex.org.br.

Assinaturas

Para obter informações, envie e-mail para publicacoes@funcex.org.br.

Edição Eletrônica

A versão eletrônica da RBCE está disponível gratuitamente no site: https://funcex.org.br/info/c/revista-brasileira-de-comercio-exterior

Sobre a Funcex

A Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior - Funcex é uma instituição de caráter técnico, pessoa jurídica de direito privado, sem fins lucrativos. Foi instituída em 12 de março de 1976 e tem como principais objetivos o desenvolvimento de atividades de pesquisa, a elaboração de estudos, a formação de pessoal, a divulgação e disseminação de informações e a prestação de serviços de assistência técnica no campo de comércio exterior.

A atuação da Fundação tem sido possível graças ao apoio de um grupo de empresas mantenedoras e instituidoras e à comercialização de trabalhos técnicos (projetos e consultorias) e serviços (cursos, workshops e seminários) executados pela própria instituição, sob a orientação de seu Conselho Superior, que conta com representantes de órgãos públicos e privados. Além desta revista, a Funcex publica mensalmente dois boletins: Comércio Exterior: Índices de Preço e *Quantum*; e Balança Comercial e Rentabilidade das Exportações.

Saiba mais sobre as atividades da Funcex acessando o site.funcex.org.br