



Revista Brasileira de Comércio Exterior

A revista da FUNCEX

Ano XXXVII

154

Janeiro,
Fevereiro e
Março de
2023

FUNCEX Europa

BNDES no Séc. XXI

Reforma Tributária

Imagem de Gonik Baragshyan por Pixabay



FUNCEX



**fundação
centro de estudos
do comércio
exterior**

Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

EDITORIAL**2 Um caminho sem volta. E ainda bem que é assim!***Higor Ferro Esteves***ENTREVISTA****4 Nelma Fernandes***Presidente da Confederação Empresarial da CPLP***AGENDA FUNCEX EUROPA****7 Presidente da FUNCEX participou de diversos eventos em Portugal no primeiro trimestre de 2023****COMENTÁRIO INTERNACIONAL****8 Nem com a ajuda do Mago Merlin***George Vidor***CADEIAS GLOBAIS DE VALOR****10 Sugestões para inserção de empresas exportadoras de bens manufaturados nas Cadeias Globais de Valor***Thomaz Zanotto***E-COMMERCE EM COMÉRCIO EXTERIOR****16 Empresas brasileiras buscam o e-commerce para alcançar novos mercados internacionais***Camila Paschoal, Karina Regina Vieira Bazuchi e Paula Borges Gomes Akitaya***FINANCIAMENTO****22 O BNDES no Século XXI***Andre Nassif***27 Financiar e eliminar as distorções para expandir as exportações de bens de ciclos de produção de longo prazo***Tuany Barcelos***CÂMBIO****36 O mercado de câmbio e a nova legislação***Zilda Mendes***40 Usar RMB nas transações de exportações e importações brasileiras***Hsia Hua Sheng***PORTOS****44 Portos: Desafios e Sugestões para o Novo Governo***Renato Pitta***REFORMA TRIBUTÁRIA****48 Proposta Atlântico para Reforma Tributária***Paulo Rabello de Castro e Miguel Silva***SUSTENTABILIDADE E COMÉRCIO EXTERIOR****58 ESG: O G deve vir primeiro***Luiz Carlos Szymonowicz e Luis Guedes*

Um caminho sem volta E ainda bem que é assim!

Há pouco mais de um ano, a Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex) desembarcou em Portugal, um país irmão do Brasil que oferece, além da sua história, gastronomia, cultura e tradições, uma *panóplia* de possibilidades comerciais e de investimento.

Caminhando a passos largos para celebrar, em 2026, meio século de existência, a Funcex decidiu iniciar o seu processo de internacionalização, começando por Portugal, como base específica para chegar à Europa. E por que esse movimento é necessário?

Segundo dados da Delegação da União Europeia (UE) no Brasil, que remetem a 2021, esse bloco econômico no velho continente é o segundo principal parceiro comercial do Brasil, sendo responsável por 15% do seu comércio total, e o Brasil é o 12º maior parceiro comercial da UE, com 1,5% do comércio total.

Essas mesmas informações confirmam que o Brasil é o segundo maior exportador de produtos agrícolas para a UE (2020). A UE é o maior investidor estrangeiro no Brasil, com investimentos em diferentes setores da economia brasileira. Em 2019, o estoque de investimento direto da UE no Brasil chegou a €319 bilhões, ou seja, as relações comerciais entre a UE e o Brasil estão ativas, pujantes e recomendam-se!

Como a Funcex tem mantido uma exemplar conduta na conexão entre empresários e oportunidades no Brasil, considerou que Portugal, em virtude falarem a mesma língua e sendo uma possibilidade de “estender o braço à Europa”, seria um destino natural, visando alcançar novos parceiros, criar sinergias e promover negócios.

Por essa razão, a Funcex Europa nasceu. Conta hoje com quatro diretores em solo português que têm a missão de desenvolver o universo de ações da nossa Fundação na Europa e nos países de língua oficial portuguesa. Temos representantes em Lisboa, em Braga e um escritório recém-inaugurado em Cascais, com o apoio da Câmara Municipal, que vê em nossas interações um potencial de crescimento e desenvolvimento de negócios e do próprio território.

Valorizando ainda mais toda esta iniciativa, temos inovado e estamos criando novas formas de aproximar a Funcex do seu público-alvo. Acompanhei de perto a vasta agenda do nosso presidente Antônio Carlos da Silveira Pinheiro, em Portugal, as conversações e reuniões com empresários, entidades e autoridades. Estamos desenvolvendo projetos, apostamos na comunicação e estamos desenhando ações futuras que irão, certamente, e de forma estratégica, canalizar as atenções e os esforços de investimento para a nossa Fundação.

No primeiro trimestre de 2023, somamos conquistas importantes. Tomamos posse na vice-presidência da Confederação Empresarial da Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CE-CPLP), ratificamos a nossa parceria com a Sociedade para o Financiamento do Desenvolvimento (Sofid), instituição financeira de desenvolvimento portuguesa, onde estivemos reunidos com o seu presidente o professor António Rebelo de Sousa; desenvolvemos a Missão Empresarial Brasil-Portugal, da Federação Nacional das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas (Fenacon) do Brasil, em Braga; fomos coorganizadores do primeiro Seminário Luso-Brasileiro de Radiodifusão, em Lisboa, com a Associação Brasileira de Emissoras de Rádio e Televisão (Abert), que contou com a presença de diversos empresários e autoridades dos dois países, como o embaixador do Brasil em Portugal, Raimundo Carreiro. Realizamos a “Bênção dos Surfistas” junto com o padre Omar Raposo, reitor do Santuário do Cristo Redentor, em Peniche, durante a terceira etapa do circuito mundial de surf e assim pudemos fortalecer as relações institucionais e comerciais com essa cidade.

A conexão com a CPLP é fundamental. Trata-se de uma entidade que visa ao estreitamente político-diplomático e à cooperação e defesa da língua portuguesa, por meio do diálogo cultural, e com a qual temos mantido conversações para uma aproximação positiva com os Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa (Palop), um mercado com grande potencial de investimento. Além do Brasil e de Portugal, essa interação com a CPLP vai nos permitir trabalhar com países como Angola, Cabo Verde, Guiné-Bissau, Guiné Equatorial, Moçambique, São Tomé e Príncipe e Timor-Leste. A Confederação Empresarial da CPLP será um importante instrumento de conexão entre o Brasil e os países de língua portuguesa.

Em linhas gerais, o que pretendemos em solo português é continuar a desenvolver oportunidades no campo de comércio exterior num espectro ainda mais amplo, desbravando a Europa, criando condições para negócios e estreitando os laços entre Brasil, Portugal e a CPLP.

E só temos a ganhar. Dados de 2022, anunciados pelo governo português, dão conta de que a corrente de comércio entre Brasil e Portugal aumentou 43% em 2021 em comparação ao ano anterior. O Brasil exportou o equivalente a cerca de US\$ 2,65 bilhões (R\$ 13 bilhões) e gastou US\$ 857 milhões (R\$ 4 bilhões) com as importações.

Na lista de “serviços” propostos pela Funcex na Europa está também o auxílio informativo às entidades do Brasil e da UE. Aguardamos que o acordo entre o Mercosul e a UE seja uma realidade em breve, facilitando as nossas relações e as trocas comerciais e institucionais.

Todo início de trabalho necessita de uma boa equipe. Por isso, é importante podermos contar com pessoas comprometidas com os desígnios da Funcex Europa, como os diretores Bruno Gutman, Cristiano Jardim e Rodrigo Costa, para continuarmos focados em tornar a internacionalização da Funcex uma ação bem-sucedida. Estamos apenas começando e temos muito trabalho pela frente!

Por conta de nossa aproximação com a CE-CPLP, as páginas azuis desta edição trazem a entrevista com sua presidente, a dra. Nelma Lopes. Nesta edição, trazemos ainda o comentário internacional, de nosso colunista George Vidor, bem como artigos de interesse atual, como sobre os desafios do novo BNDES, a inserção de empresas nacionais nas cadeias globais de valor, os financiamentos de exportações a prazos longos, sugestões sobre a gestão de nossos portos, artigo sobre a reforma tributária ora em discussão, sobre o novo marco cambial, sobre como abordar o sensível tema ESG e o artigo do representante do Bank of China no Brasil sobre o uso do RMB nas transações de exportações e importações brasileiras.

Daqui da Europa, temos a certeza de uma leitura agradável, atual e proveitosa para nossos leitores de ambos os continentes.



Higor Ferro Esteves
Diretor-Geral Funcex Europa



Portos: desafios e sugestões para o novo governo



Renato Pitta

Renato Pitta é professor da Funcex, da Fagran, do Imapor e consultor de empresas

Três décadas se passaram desde a edição da Lei nº 8.630, de 1993 – primeira “Lei dos Portos” após a redemocratização brasileira – que foi revogada e aperfeiçoada pela Lei nº 12.815/2013. Ambas são leis ordinárias que detalham os princípios da Constituição Federal de 1988, em especial o artigo 21 que diz que compete à União “(...) XII- explorar, diretamente ou mediante autorização, concessão ou permissão:(...); F) os portos marítimos, fluviais e lacustres; (...)” e também o artigo 175, em que “Incube ao Poder Público, na forma da lei, diretamente ou sob regime de concessão ou permissão, sempre através de licitação, a prestação de serviços públicos... “ nos portos marítimos, fluviais e lacustres.

Olhando sob uma perspectiva de longa duração, pode-se identificar que, para se aprovar a primeira lei dos portos, o Congresso Nacional à época teve que dirimir um conflito que se estabeleceu entre os chamados estivadores e a necessidade de incorporar uma nova tecnologia que seriam os porta-contêineres (ou *shiploaders*) para dotar os portos de maior eficiência, eficácia e efetividade. Também, na ocasião, deu voz aos demandantes por serviços portuários (exportadores e importadores de bens), aos prestadores de serviços portuários, e até às empresas de navegação, e firmou-se então que o *LandLord Port* seria o modelo de gestão portuária adotado pelo governo brasileiro. Nesse modelo, a infraestrutura do porto é provida pelo Estado, e o setor privado fica responsável pelo fornecimento de superestrutura e pela realização das operações portuárias, por meio de arrendamentos (concessões).

A expansão do volume de cargas exportadas e importadas ao longo de quase duas décadas (1993-2013) muito contribuiu para a especialização de alguns portos em graneis sólidos e líquidos. Isso atraiu *bulk carriers* e *oil tankers* para transportar essa carga. Naquele período houve modernização portuária também na carga geral visto que a movimentação do contêiner se difundiu e se tornou comum nos portos nacionais. Várias *liner shipping* começaram a escalar de forma regular seus navios em vários portos nacionais.

Apesar dos ganhos observados em termos de crescimento de volume de carga e de linhas de navegação atracando e desatracando nos portos nacionais, verificam-se fraturas na intenção de se aprofundar o processo de modernização dos portos, principalmente na questão de gestão portuária. Na ocasião, observou-se, de um lado, um diagnóstico de que com maiores investimentos públicos e privados seria possível fazer com que os custos de movimentação de carga se reduzissem e convergissem para patamares próximos aos preços praticados internacionais. Por outro lado, havia

.....
Agradeço o incentivo, o diálogo, as conversas e ideias que tive com Mario Cordeiro, da Funcex, e Aloisio Sobreira, da AEB, para redigir este artigo. Os erros porventura existentes são de minha responsabilidade.



os que propunham formatos de *tool port*, *service port* e *full privatize port*, em que a iniciativa privada teria uma maior preponderância na gestão portuária.

Essa continuada e persistente tensão entre modelos de gestão e dificuldades de soluções levou a que o “problema portos” fosse – a partir de 2013 – tratado por uma secretaria especial dentro da Presidência da República. Desse modo, tentava-se dar uma racionalidade às ações de planejamento e execução e evitar os efeitos de estagnação das decisões portuárias e da gestão dos portos organizados, devido ao presidencialismo de coalizção que vigora no Brasil. A partir de 2016, com o deslocamento da Secretaria de Portos para o Ministério de Infraestrutura, as intenções de política adotadas foram no sentido de incentivar uma maior presença do setor privado na gestão portuária.

Mais ainda, data dessa época o início da análise conforme exposto no *Cadernos do Cade* nº 4 (<https://www.gov.br/cade/pt-br/centrais-de-conteudo/publicacoes-institucionais/estudos-economicos/cadernos-do-cade>) sobre a gestão dos portos organizados no Brasil. Foi feita uma análise de processos de concentração e condutas anti-competitivas no mercado de serviços portuários. A ação do Cade se expandiu para o mercado de transporte marítimo de contêineres – conforme exposto no seu caderno 7 (<https://www.gov.br/cade/pt-br/centrais-de-conteudo/publicacoes-institucionais/estudos-economicos/cadernos-do-cade>) em que foram lavrados e analisados

atos de concentração e denúncias de práticas anticompetitivas no mercado de fretes no transporte marítimo de contêineres. Inclusive, esse órgão está analisando tendências e questões para promover a concorrência no setor.

Isso tudo mostra a persistente tensão subjacente, no Brasil, sobre a questão da gestão portuária. Pode-se até dizer que foi correto o novo desenho de se criar no terceiro mandato do presidente Lula um ministério só para cuidar e tratar de portos (e aeroportos). Isso porque existem 36 portos públicos organizados no país, compostos pela administração direta das Companhias Docas, ou delegadas a municípios, estados ou consórcios públicos.

Em função da inerente e persistente tensão relacionada à gestão portuária agora é hora de o novo ministério realizar rápidos diagnósticos para subsidiar um planejamento participativo com os atores relevantes de cada porto público. De fato, é preciso num primeiro momento, por meio de eventos públicos virtuais/presenciais, mostrar para a sociedade local de cada porto organizado a história da movimentação das cargas transportadas, a especialização portuária em termos de graneis sólidos, líquidos ou em carga geral e o impacto positivo no desenvolvimento local do porto e do seu ecossistema de serviços.

Isso permitirá estabelecer uma racionalidade analítica entre atores que têm visões distintas sobre o funcionamento e a importância da gestão de um porto organizado. Os eventos subsidiariamente irão demonstrar, de um lado, que o que determina a demanda por serviços portuários é a permanência e a manutenção das atividades econômicas de exportação e importação no entorno de cada porto, e de outro, que é o volume e a regularidade de cargas de comércio exterior, notadamente de exportação, que determinarão a escala e a atração dos navios nos portos brasileiros.

Num segundo momento, mas quase que simultaneamente, sugere-se que deveriam ser estabelecidas mesas executivas como as propostas pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento - BID (<https://publications.iadb.org/en/two-tango-public-private-collaboration-productive-development-policies-0>) e também por Charles Sabel (<https://charlessabel.com/papers/Prologue%20Mesas.pdf>), adotadas no Peru como pode ser constatado em <https://hacerperu.pe/mesas/>.

Implementar essas mesas executivas é uma resposta engenhosamente simples para se começar a resolver problemas de coordenação. Que problemas são esses? São os problemas envolvendo atores públicos e privados — e também, geralmente, entre diferentes atores do setor público. Mediante um diálogo franco e racional entre os atores

pode haver cooperação em vez de confronto, de modo que se chegue a propostas de resolução de problemas que produzam uma melhoria perceptível nas operações de gestão portuária em um período relativamente curto de tempo.

Isso é possível de ser realizado se o novo ministério de portos e aeroportos convocar e buscar o apoio de instituições – como a Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior - Funcex e a Associação de Comércio Exterior do Brasil - AEB – que entendem e conhecem a história, a geografia, as decisões de *lock in* passadas, que conformaram a oferta de carga de exportação e importação, por participarem, no passado, dos Conselhos de Autoridade Portuária - CAPs e, sobretudo, por terem uma visão singular e prospectiva das oportunidades e dos obstáculos existentes nas regiões econômicas (ou estados) tanto para manutenção quanto para a expansão da estrutura e da composição das exportações e importações de bens do Brasil.

Ademais, se o ministério ainda juntar a capacidade analítica da Antaq em produzir dados e estatísticas (<https://web3.antaq.gov.br/portaltv3/sdpv2servicosonline/>), mais dados privados de empresas como a Datamar (<https://datamar.com.br/>), e ainda a capacidade de ensino e reflexão do Imapor (<https://www.imapor.org.br/>), bem como representantes das empresas de navegação e das federações (Confederação Nacional da Indústria - CNI, Confederação Nacional do Comércio de Bens e Serviços - CNC, Confederação Nacional da Agricultura - CNA) nas mesas executivas, poderá obter rápidos diagnósticos sobre: (a) porto organizado; (b) área do porto organizado, que compreende as instalações portuárias e a infraestrutura de proteção e de acesso ao porto organizado; (c) instalação portuária; (d) terminal de uso privado; (e) estação de transbordo de cargas; (f) instalação portuária pública de pequeno porte; (g) instalação portuária de turismo.

Mais ainda, será possível, inclusive, estabelecer matrizes de fluxo e o volume de carga exportada da origem de produção, região geográfica, modal de saída e destino da carga. Quanto à carga de importação será possível saber a proveniência, o porto usado e o estado onde foi desembarcada a mercadoria importada. Esses são os elementos mínimos para se poder estimar a oferta e a demanda por carga importada e exportada por porto, ter um planejamento para identificar necessidades de instalações físicas nos portos e, sobretudo, perceber a atratividade do porto para ser escalado pelas companhias de navegação.

Mediante esse diálogo em cada porto organizado por meio das mesas executivas será possível mostrar que o transporte marítimo regular é o processo de transporte de mercadorias e cargas de um destino a outro por grandes

navios oceânicos que se movem por rotas regulares em horários fixos. Por isso, o transporte marítimo regular é, de longe, o modo mais eficiente de transporte de mercadorias. É realizado usando vários navios regulares, como navios porta-contêineres, de graneis, e petroleiros.

Vale lembrar que os navios porta-contêineres são os que transportam a maior parte das mercadorias do mundo. Por sua vez, os graneleiros são usados para transportar *commodities* agrícolas e/ou matérias-primas como carvão ou minério de ferro e os navios-tanque são usados principalmente para transportar petróleo e outros produtos químicos. O transporte marítimo regular é um dos modos mais baratos de transporte de carga, o que o torna a escolha preferida de transporte para as empresas de exportação e importação. O setor de Transporte Marítimo Internacional possui regulamentos para garantir a segurança da embarcação, da tripulação, e da carga. Isso faz com que a *liner shipping* atue como o motor global para conectar países, mercados, negócios e pessoas em todo o mundo por uma rede de transporte eficiente, segura e de baixo custo.

Ademais, com as mesas executivas será possível de forma racional mostrar:

a) A especialização de alguns portos em cargas de granel sólido e líquido, e que a movimentação dessa carga e eventual expansão das exportações e importações desses bens não requer muitos investimentos físicos nos portos e, sim, melhoria de processos para atender às questões para descarbonizar e digitalizar a cadeia de valor.

b) A necessidade de se ter um olhar atento e constante em termos de capacidade física e movimentação de mercadorias e gestão portuária de carga geral nos portos do perímetro compreendido pelas regiões Sul e Sudeste, pois nessa área se encontram cerca de mais de 80% da produção industrial do país, e será nessa área que poderá haver maior oferta de carga geral de exportação (e importação) por meio de contêineres.

c) A coevolução e a *path dependence* e o *lock in* serão determinantes entre a expansão das exportações de carga geral – notadamente de bens manufaturados – e a demanda por transportes de contêineres e de navios para transportar esses bens na maioria dos portos das regiões Sul e Sudeste.

d) Assim, se as vendas de manufaturados continuarem se expandido no atual ritmo, ou mesmo que haja um *boom* fantástico de crescimento das exportações de manufaturados, é pouco provável que os *super containers* tipo Suezmax (até 12000 TEU) ou os *ultra large cotainer vessels/ships* (ULCV/ULCS de 20.000 a 24.000 TEU) sejam escalados para virem aportar nos portos do Brasil.

e) Cumpre observar que mesmo que esses supernavios viessem aportar – e os canais de atracação e bacias de evolução permitissem – o volume de contêiner num país como o Brasil não dinâmico de exportações de carga geral por contêiner faria com que em poucas viagens toda a carga anual produzida e manufaturada aqui no Brasil poderia ser transportada para o exterior. Isso em tese significaria mais custos para os exportadores para armazenarem essa carga no exterior até a entrega aos clientes.

f) Logo, o navio contêiner mais comum de ser escalado no Brasil será o tipo Panamax (até 4.500 TEU), o que traz implicações sobre a necessidade de investimentos públicos a serem despendidos para aprofundar o calado dos canais de atracação dos portos brasileiros.

g) Apesar desses aspectos gerais em termos de carga contêinerizada descritos, urge que se tome cuidado e atenção com a cadeia de frio do contêiner (*cold chain container*) tendo em vista a importância hoje e no futuro dos produtos alimentícios da pauta brasileira. Logo, saber a demanda e sobretudo as características do transporte de bens perecíveis a longa distância será uma necessidade constante por que sempre se terá de produzir esses bens e exportá-los do Brasil para o mundo.

Uma externalidade a ser ocasionada pela introdução e gestão das mesas executivas é que se poderá didaticamente expor e ensinar:

(a) que o Brasil se encontra distante das regiões mais dinâmicas do comércio internacional;

(b) que, por estar distante, transportar do Brasil para o exterior (e vice-versa) leva tempo, e o custo em tese é mais elevado que o observado em outras regiões do mundo;

(c) que há diferenças entre milha náutica – padronizada e usada como medida na navegação aérea e marítima – e quilometragem (Km) – que é uma medida usada para medir distâncias entre dois pontos físicos utilizada no transporte terrestre;

(d) e o uso de medidas de Km para elaborar e analisar projetos de logística de carga de regiões produtoras destinadas à exportação seja via novos portos e/ou de corredores bioceânicos leva a estimativas de custo-benefício que atendem a interesses privados e não a interesses sociais;

(e) que a difusão e generalização de medidas de *trade facilitation* ao comércio exterior levará a uma maior resistência por parte dos operadores portuários, principalmente porque os usuários do sistema OEA (Operador Econômico Autorizado) poderão desembaraçar suas cargas com maior rapidez e os contêineres não ficarão retidos nos pátios dos terminais; e

(f) que, com os elementos e os parâmetros da oferta e da demanda por carga importada e exportada por porto, notadamente de carga geral e por contêiner, verificar-se-á a atratividade do porto para ser escalado pelas companhias de navegação; e dado que a competição entre as *liner shipping* é global, o preço do frete aqui é caro por estar longe do mundo, e não necessariamente por ser anticompetitivo.

Cumpre ainda destacar que em face da atual mudança geopolítica do mundo; do contencioso comercial Estados Unidos-China; das querelas e escaramuças políticas e militares entre Taiwan e China com o perigo de anexação da primeira pela segunda até 2049 – data do centenário do triunfo da revolução chinesa – e a provável reação dos Estados Unidos; e das tensões observadas no estreito de Malaca, essa seria a hora de, no bojo das mesas executivas, se iniciar a discussão de estabelecer uma *liner shipping* de bandeira brasileira associada preferencialmente com empresa de navegação chinesa – tipo COSCO – principalmente especializada para o *trade* de *container reefer*.

A razão é simples: num contexto de conflito militar, além dos prêmios dos seguros aumentarem, vale lembrar que os navios mercantes norte-americanos, mesmo registrados em terceira bandeira, podem e, historicamente, sempre foram requisitados para voltar para o solo dos Estados Unidos. E, muitos dos navios de contêineres que fazem a rota Brasil e China estão nessa situação. Logo, essa medida prejudicaria o transporte por navio de carga contêinerizada, o que quebraria a linha de fornecimento e suprimento do Brasil para a China atingindo em cheio o fluxo e a receita de divisas de bens alimentícios do Brasil para a China. Como o Brasil está cada vez mais dependente das compras chinesas seria prudente começar a analisar – a partir das mesas executivas – essa sugestão com vistas a mitigar riscos e incertezas nas relações econômicas e comerciais entre o Brasil e a China.

Isso mostra a externalidade positiva a ser ocasionada com a adoção das mesas executivas visto que a partir de um saudável confronto de ideias pode-se chegar a um acordo de cooperação entre os atores, de modo a se reduzir as ações de *rent seeking* existentes entre todos os atores que atuam direta e indiretamente nos portos e ter como resultado melhorias contínuas nas operações de gestão portuária no Brasil.

Do exposto até aqui esperamos que a recomendação para o estabelecimento das mesas executivas e a convocação e busca de apoio de instituições – como a Funcex e a AEB – por parte do novo Ministério de Portos e Aeroportos facilite a coordenação entre os atores públicos e privados para tornar a gestão portuária mais eficaz, eficiente e efetiva. De fato, nos portos esses são os desafios e sugestões para o novo governo.