



# **COMÉRCIO EXTERIOR – O CAMINHO PARA UM BRASIL MAIS COMPETITIVO**

**AGOSTO/2018**

## CONSELHO DO IEDI

<i>Conselheiro</i>	<i>Empresa</i>
Agnaldo Gomes Ramos Filho	Eldorado Brasil Celulose S.A.
Alberto Borges de Souza	Caramuru Alimentos S.A.
Amarílio Proença de Macêdo	J.Macêdo Alimentos S.A.
Carlos Eduardo Sanchez	EMS - Indústria Farmacêutica Ltda
Carlos Mariani Bittencourt	PIN Petroquímica S.A.
Cláudio Bardella	Bardella S.A. Indústrias Mecânicas
Claudio Johannpeter	Gerdau Aços Longos S.A.
Cleiton de Castro Marques	Biolab Sanus Farmacêutica Ltda
Dan Ioschpe <i>Vice-Presidente</i>	Ioschpe-Maxion S.A.
Daniel Feffer	Grupo Suzano S.A.
Décio da Silva	WEG S.A.
Erasmus Carlos Battistella	BSBio Ind. E Com. de Biodisel Sul Brasil S.A.
Eugênio Emílio Staub	Conselheiro Emérito
Fabio Hering	Companhia Hering S.A.
Fábio Schwartsman	Vale S.A.
Fernando Musa	Braskem S.A.
Flávio Gurgel Rocha	Confecções Guararapes S.A.
Geraldo Luciano Mattos Júnior	M. Dias Branco S.A
Hélio Bruck Rotenberg	Positivo Informática S.A..
Henri Armand Slezynger	Unigel S.A
Horacio Lafer Piva	Klabin S.A.
Ivo Rosset	Rosset & Cia. Ltda.
Ivoncy Brochmann Ioschpe	Conselheiro Emérito
João Guilherme Sabino Ometto	Grupo São Martinho S.A.

## CONSELHO DO IEDI

<i>Conselheiro</i>	<i>Empresa</i>
José Roberto Ermírio de Moraes	Votorantim Participações S.A.
Josué Christiano Gomes da Silva	Cia. de Tecidos Norte de Minas-Coteminas
Lírio Albino Parisotto	Videolar S.A.
Lucas Santos Rodas	Companhia Nitro Química Brasileira S.A.
Luiz Alberto Garcia	Algar S.A. Empreendimentos e Participações
Luiz Cassiano Rando Rosolen	Indústrias Romi S/A
Luiz de Mendonça	Odebrecht Agroindustrial S.A.
Marco Stefanini	Stefanini S.A.
Marcos Paletta Camara	Paranapanema S.A.
Ogari de Castro Pacheco	Cristália Produtos Químicos Farmacêuticos Ltda.
Olavo Monteiro de Carvalho	Monteiro Aranha S.A.
Paulo Cesar de Souza e Silva	Embraer S.A.
Paulo Diederichsen Villares	Membro Colaborador
Paulo Francini	Membro Colaborador
Paulo Guilherme Aguiar Cunha	Conselheiro Emérito
Pedro Luiz Barreiros Passos	Natura Cosméticos S.A.
Pedro Wongtschowski <i>Presidente</i>	Ultrapar Participações S.A.
Ricardo Steinbruch <i>Vice-Presidente</i>	Vicunha Têxtil S.A.
Roberto Caiuby Vidigal	Membro Colaborador
Rodolfo Villela Marino <i>Vice-Presidente</i>	Itaúsa - Investimentos Itaú S.A.
Rubens Ometto Silveira Mello	Cosan S.A. Ind e Com
Salo Davi Seibel	Duratex S.A.
Sérgio Leite de Andrade	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais - USIMINAS
Victório Carlos De Marchi	Cia. de Bebidas das Américas - AmBev

# COMÉRCIO EXTERIOR – O CAMINHO PARA UM BRASIL MAIS COMPETITIVO<sup>1</sup>

Introdução .....	1
O caminho para a integração e o jogo “8 ou 80” .....	2
Redução do Custo Brasil .....	4
Política de comércio exterior.....	6
O papel dos acordos comerciais.....	7
O papel das políticas de apoio à inovação e tecnologia.....	11
Conclusões.....	15

---

<sup>1</sup> Trabalho preparado por Daniel Godinho – Diretor de Estratégias Corporativas da WEG, Ex-Consultor Sênior do BID e Ex-Secretário de Comércio Exterior do MDIC. O autor agradece o inestimável auxílio de Joaquim Castanheira na pesquisa, além de comentários e sugestões valiosas em todas as etapas do trabalho.

## COMÉRCIO EXTERIOR – O CAMINHO PARA UM BRASIL MAIS COMPETITIVO

### Introdução

Os países que construíram uma história de sucesso econômico rápido e consistente apresentam pelo menos um traço comum: todos estabeleceram conexões profundas e robustas com a economia internacional. É o caso, entre outros, dos Estados Unidos, da Alemanha, do Japão, da Coreia do Sul, e, mais recentemente, da China. O Brasil, em contrapartida, pouco avançou nesse campo, reforçando sua tradição de país excessivamente dependente do mercado interno. Este é, sem dúvida alguma, um dos fatores que explicam nosso crescente déficit de competitividade, comprometendo seriamente o crescimento econômico que tanto necessitamos para fazer frente às graves demandas sociais do país.

O Brasil convive com um enorme descompasso entre o porte de sua economia e sua presença no comércio global. O país ocupa a nona colocação entre os maiores PIBs do planeta, mas detém tão somente participação de 1,2% no comércio internacional. Os Estados Unidos participam com cerca de 10% de todo o intercâmbio, enquanto a China tem um índice de 14%. Estamos em 25º lugar na lista dos maiores exportadores e no 28º entre os importadores. O comércio exterior representa apenas cerca de 25% de nosso produto interno bruto (PIB).

Esse é um aspecto crucial a ser considerado na formulação de um projeto nacional, já que existe uma clara relação entre desenvolvimento e inserção internacional. Basta cotejar, por exemplo, dois rankings: o das dez maiores economias do mundo em 2017 e o dos dez países que mais exportam e importam. Há oito países presentes em ambas as listas, o que não configura uma mera coincidência. As exceções ficam por conta apenas do Brasil e da Índia, sendo que este último se encontra em acelerado processo de integração com o mundo e hoje apresenta uma participação no intercâmbio global duas vezes superior à nossa. Em breve, tudo indica que o Brasil aparecerá como dissonância isolada nessa comparação.

Ainda mais tímida, 0,6%, é a participação no comércio internacional da indústria, justamente o setor que agrega mais tecnologia e inovação. Não se trata de falta de capacidade fabril. De acordo com a United Nations Industrial Development Organization (Unido), órgão vinculado à ONU, a produção industrial brasileira representa 1,8 % do total no mundo. A baixíssima fatia da indústria brasileira no comércio internacional se destaca como exemplo de potencial desperdiçado. Além dos problemas de competitividade que nos impedem de participar de verdade do jogo internacional, há que se fazer uma autocrítica e reconhecer que infelizmente o comércio exterior parece não estar no DNA do Brasil. Ao longo da história brasileira, a grande maioria dos governos e também boa parte do setor privado trataram o comércio exterior como um mero “Plano B”.

Em geral, as exportações são vistas mais como uma válvula de escape para momentos de retração no consumo interno do que como uma diretriz de desenvolvimento e busca de competitividade. É óbvio que, no nosso atual momento, a necessidade de minimizar os efeitos da recente crise econômica exige aproximação com centros mais dinâmicos ao redor do mundo e que o lançamento

comercial do país na economia global constitui condição central para reorientar a indústria brasileira, retomar os investimentos e reestabelecer o crescimento. Mas, ao contrário de outros momentos no passado, não podemos olhar para o comércio internacional de forma apenas episódica e paliativa.

Esse olhar voltado “para dentro” se constituiu em uma barreira que impediu o Brasil de aproveitar os benefícios do período mais agudo da globalização, como fizeram outros emergentes a exemplo da China, da Coreia do Sul e, mais recentemente, da Índia. Esses países viram uma oportunidade de incremento da produtividade e de impulso ao desenvolvimento e surfaram na onda.

O que fazer para mudar esse estado de coisas? Creio que há quatro colossais desafios pela frente para tornar o Brasil mais amigável ao comércio exterior. O primeiro é apontar a direção correta e desenhar uma estratégia consistente e permanente, evitando as armadilhas no meio do trajeto, o que chamo de jogo “8 ou 80”. O segundo é criar uma agenda que reduza dramaticamente o chamado “Custo Brasil” ou custo sistêmico. O terceiro é elaborar e executar uma verdadeira Política de Comércio Exterior, que garanta previsibilidade a todos os atores, baseada em três principais vertentes: acordos comerciais, facilitação do comércio e financiamento às exportações. Finalmente, o quarto é investir maciçamente em inovação e tecnologia, de forma a elevar a participação de produtos de intensidade tecnológica na pauta de exportações, sem comprometer, é claro, nossa força no mercado global de commodities.

## **O caminho para a integração e o jogo “8 ou 80”**

Talvez o Brasil tenha perdido, de fato, o momento mais propício para embarcar no trem da globalização, mas isso não significa que estamos definitivamente alijados dela. Temos que entender que o bilhete de viagem custará mais caro. Uma boa imagem seria uma passagem de avião: quanto mais perto da viagem, maior o preço a pagar. Não haverá promoções de última hora e, como se trata de uma viagem fundamental, também não podemos sequer cogitar a ideia de adiá-la indefinidamente. Os desafios para reverter o quadro crescem a cada dia e a paralisia só agravará o problema, exigindo um esforço ainda maior à frente para superá-lo. Forma-se, assim, um círculo vicioso perverso para o futuro.

A questão central é como avançar na agenda de internacionalização da economia e colocá-la em marcha. Não é porque precisamos de uma solução urgente que devemos adotar qualquer direção. Não há solução fácil e não chegaremos a um bom desfecho simplificando o debate. Infelizmente, o assunto gerou uma polarização que pouco ajuda no processo de escolha do melhor rumo a tomar.

Para alguns, é necessário promover uma abertura unilateral e ampla num curto espaço de tempo. Seria uma espécie de tratamento de choque contra a estagnação verificada nas últimas décadas. Só assim, argumentam, as empresas se movimentariam para modernizar seus parques industriais, buscar modelos de negócios mais dinâmicos e investir em inovação e tecnologia.

De outro lado, há quem pleiteie adiar o processo de abertura para um futuro distante e sem prazos bem definidos. Segundo essa linha de pensamento, a única e verdadeira solução para os problemas

do Brasil passa exclusivamente pelo equacionamento dos conhecidos problemas que alimentam o Custo Brasil, como a complexidade do sistema tributário, a precariedade da infraestrutura, o excesso de burocracia, entre outros.

Não há como concordar com esse clima “8 ou 80” que predomina no debate. Como não considerar a importância da inserção do Brasil no comércio internacional? Ao mesmo tempo, como ignorar o pesado ônus que o custo sistêmico impõe às empresas brasileiras, limitando severamente a sua competitividade? Negar uma ou outra é simplificar o debate; é apontar uma solução parcial, que não nos levará a um futuro próspero como todos desejamos. A abertura comercial não pode prevalecer sobre a remoção dos entraves do Custo Brasil – ou vice-versa. As duas frentes são necessariamente complementares e condicionadas uma à outra e devem ser atacadas concomitantemente. Enfim, a agenda real é uma só.

Entendo as posições de ambos os lados. O primeiro grupo alega que a história econômica do país é pródiga em programas e planos de abertura que se esvaziam antes de produzir resultados. Há décadas fala-se em relações mais fluidas e dinâmicas com o mundo exterior, sem que se saia do discurso e se chegue à prática. De fato, diversas tentativas nesse sentido não evoluíram.

Por outro lado, uma abertura repentina e descuidada não produziria os resultados desejáveis. Uma mera redução unilateral de tarifas de importação, por si só, não trará a desejada competitividade à indústria e nem sequer impulsionará investimentos. É necessário considerar que tanto os produtos importados como os produtos de fabricação nacional são impactados com a mesma carga fiscal interna – que, como já comentei, é alta e complexa. Nesse contexto, o imposto de importação representa uma parcela relativamente pequena no conjunto da tributação e, portanto, no total dos problemas. Assim, no cômputo geral, os efeitos desejados acabariam se revelando quase inócuos, além de criar mais uma distorção, posto que os produtores locais continuariam sujeitos aos mesmos encargos tributários. Significaria, mais uma vez, optar por uma solução simples, porém equivocada, em vez de atacar o verdadeiro problema.

Ora, se ambas as visões não atendem às necessidades do país, qual seria a saída?

Minha proposta é evitar a polarização e definir uma agenda estratégica e realista de aprofundamento da inserção externa do Brasil, apoiada pelo estabelecimento das políticas domésticas necessárias. Essa agenda deve ser fruto de um debate amplo e objetivo voltado para a busca de propostas concretas, que seriam acompanhadas por um monitoramento contínuo, com mensuração dos resultados e respeito a prazos e ações pré-estabelecidas.

É, sobretudo, necessário contarmos com a certeza de que haja regras claras e duradouras. Previsibilidade é o verdadeiro nome do jogo. Só assim o processo ganhará credibilidade junto à sociedade e reunirá forças capazes de, por um lado, superar as resistências e, por outro, conter os espíritos mais ansiosos. Não tenho dúvidas sobre o apoio a um processo de abertura qualificado, planejado, transparente e paulatino, alinhado com uma política cambial equilibrada e sem oscilações bruscas e com a redução do Custo Brasil.

## Redução do Custo Brasil

O momento é oportuno para abordar a aproximação do país à economia global, já que a campanha eleitoral discutirá temas estratégicos para o país. Além disso, há um grau de apoio talvez inédito em torno de reformas que, direta ou indiretamente, estimulariam o comércio exterior. Estou me referindo, sobretudo, à reforma tributária, pois é a que traria repercussões mais positivas ao comércio exterior. Felizmente não será necessário partir do ponto zero. Já existem boas propostas circulando, mas residem ainda algumas dúvidas em relação à melhor fórmula para o país.

Por outro lado, tenho uma certeza: sem uma reforma tributária ampla, que corrija o nosso sistema tributário de seu viés antiexportação e antiagregação de valor, o Brasil não se integrará verdadeiramente à economia internacional. Temos que conduzir o debate com a seriedade e celeridade que a situação exige, inclusive pela frágil posição fiscal em que o país se encontra.

O emaranhado de impostos quase indecifrável, ao lado de sua maior aliada, a burocracia, desenvolveu uma impressionante capacidade de se multiplicar cotidianamente, com a edição de novas regras de todos os tipos e com os mais diversos objetivos. O Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação, IBPT, realizou um levantamento sobre esse cenário desde a promulgação da Constituição de 1988. Nesses 30 anos, foram editados mais de 5,2 milhões de decretos, leis, portarias etc., o que significa espantosas 750 novas normas a cada dia. Só no campo tributário, houve a edição de quase 364 mil normas no período. De acordo com levantamento de outra entidade, a Endeavor, ONG global de apoio ao empreendedorismo, a legislação do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) sofreu 558 alterações nos últimos quatro anos, uma atualização a cada três dias.

A burocracia e a estrutura tributária exercem o papel de um ralo pelo qual escorre a produtividade do país. As empresas são obrigadas a manter equipes dedicadas apenas ao acompanhamento e entendimento da contínua metamorfose na estrutura de impostos e regras. A insegurança jurídica proveniente desse caos pode ser medida pelo volume do contencioso tributário, cuja estimativa bate em R\$ 4 trilhões, o equivalente a mais de 65% do PIB. Outro sintoma está expresso no levantamento da Endeavor, segundo o qual 86% das empresas brasileiras operam com algum tipo de pendência no pagamento de impostos ou no atendimento às exigências de órgãos federais. Por isso, uma reforma tributária precisa privilegiar a redução da complexidade, buscando a simplicidade e a clareza, com a fusão de impostos e a redução ao mínimo necessário das exceções e dos regimes especiais.

Diante da falta de funcionalidade da atual estrutura tributária, não será suficiente apenas revisar aquilo que já existe, mas, sim, adotar um conceito diferente do que predomina atualmente. Precisamos de um modelo que evite uma das mais danosas pragas que contamina a política tributária: a chamada cumulatividade.

Com a configuração atual, o sistema tributário onera duramente a produção, os investimentos e as exportações, prejudicando o fluxo comercial do Brasil com o exterior. A reforma tributária deve contemplar e indicar soluções para esse impasse via a criação de um verdadeiro imposto sobre valor adicionado, IVA, eliminando assim a acumulação de créditos na cadeia produtiva.

Esse tema tem sido muito debatido e várias propostas de reforma estão vindo à tona. Uma delas prevê um único imposto nos moldes do IVA que em dez anos substituiria cinco outros impostos (PIS/Cofins, Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI -, Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços - ICMS - e Imposto sobre Serviços - ISS). Além da evidente simplificação, esse modelo eliminaria a cumulatividade, prevendo mecanismos de ressarcimento automático de eventual crédito acumulado.

Outro tema inescapável é a cobrança do Imposto de Renda sobre as Pessoas Jurídicas (IRPJ). Trata-se de mais um item que influencia a competitividade do país no mercado internacional. Recentemente, os Estados Unidos derrubaram as alíquotas desse tributo de 35% para 21%, acompanhando uma tendência global que começou a se desenhar em 2000. Desde então, a alíquota média dos 35 países associados à Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) caiu de 32% para 24%. O descompasso fica mais preocupante à medida que os países vizinhos adotam medidas semelhantes. A Argentina cortou a taxa de 35% para 30% e se comprometeu a uma nova redução, para 25%, nos próximos anos. O custo gerado pelos impostos mais altos coloca nossos produtos e serviços em desvantagem diante de seus concorrentes estrangeiros.

A queda da alíquota em outros países faz com que as multinacionais brasileiras percam competitividade em relação aos seus concorrentes. Pelo fato de o Brasil manter o IRPJ em 34% e ser a única grande economia que tributa o lucro de suas empresas que atuam no exterior nessa mesma base, a queda de IRPJ em outras economias faz com que o país continue pagando (em vários casos) a alíquota de 34%, enquanto os grupos multinacionais de outros países operam com carga reduzida. Dessa forma, torna-se muito importante a revisão da lei brasileira de tributação de lucros no exterior, como condição adicional para uma maior e mais proveitosa aproximação do país com o mundo.

Também perdemos terreno na concorrência internacional devido à precariedade da infraestrutura do país. Assim, a implementação de um novo ordenamento tributário deve vir acompanhada por uma agenda detalhada e consistente que vise sanar os principais gargalos da infraestrutura. O estado de abandono em que se encontra boa parte da malha rodoviária, a obsolescência da rede ferroviária e a ineficiência de aeroportos e terminais portuários (para citar os problemas mais visíveis) impactam diretamente a competitividade das empresas, tornando os processos de exportação e importação morosos, custosos e incertos.

Diante da dimensão e complexidade dos problemas nessa área, é evidente que os resultados de uma intervenção, mesmo que seja ágil e resolvida, não aparecerão no curto prazo. Mas o desenho e o começo da implementação de um plano consistente de melhoria na infraestrutura serão certamente capazes de induzir os investimentos necessários na área. Assim como a reforma tributária, a elaboração de políticas para o setor não pode ignorar a delicada situação das contas públicas e a consequente carência dos recursos vultosos necessários para reduzir o déficit histórico que carregamos nessa área.

Independentemente das posições ideológicas, parece consensual que, sem a participação da iniciativa privada, dificilmente será possível progredir na agenda. Os programas de concessões

devem conciliar o interesse da sociedade com uma formatação atraente aos investidores. Um ponto fundamental é abrir espaço para a discussão de taxas de retorno que o mercado considere realistas, sem, é claro, perder de vista de que se trata de um patrimônio público e, como tal, tem como objetivo primordial o bem-estar de todos e não apenas de determinados grupos.

O sucesso nesse processo está ligado também à remoção de fontes de insegurança jurídica que inibem o interesse de investidores, atrasam o andamento das licitações e emperram a execução das obras – a título de exemplo cito a premência em agilizar a emissão de licenças ambientais e eliminar pontos de indefinição e entraves dos marcos regulatórios.

A demonstração firme e inequívoca de que existe um processo de enfrentamento dos problemas que formam as raízes do custo sistêmico, como as descritas acima, servirá não apenas como condição, mas também como argumento para impulsionar o processo de inserção internacional do Brasil.

## **Política de comércio exterior**

Ao mesmo tempo em que procura desatar o nó do custo sistêmico, o Brasil precisa desenvolver condições mais favoráveis à facilitação do comércio exterior, com vistas, sobretudo, a tornar mais fluidos os processos legais e burocráticos de importação e exportação. Uma das principais frentes nesse campo reside num minucioso trabalho para simplificar, racionalizar e aperfeiçoar a legislação que regula o setor, eliminando antigas exigências e regras que perderam sua razão de ser ao longo do tempo e reduzindo a complexidade daquelas que permanecem em vigência. O objetivo maior é criar um ambiente propício para a atuação dos setores industrial e de serviços nos mercados externos – e isso só será viável para a iniciativa privada se houver a percepção de previsibilidade e transparência nos processos e nas normas que regem essa atividade.

Houve alguns avanços nessa direção que podem e devem ser aprofundados. É o caso do Programa Portal Único de Comércio Exterior. Seu objetivo é dotar de mais eficiência, harmonia e integração o relacionamento entre todos os agentes relevantes no comércio exterior, tanto da iniciativa privada como do setor público, reduzindo de forma significativa os custos e os prazos das operações de exportação e importação.

O Portal Único de Comércio Exterior exigiu grande capacidade de articulação em sua formulação, já que envolveu mais de 20 órgãos que, em algum grau, possuem influência nos processos de intercâmbio comercial com o exterior. A iniciativa demonstra que projetos conjuntos em torno de metas comuns, claras e factíveis, embora complexos em sua operacionalização, rendem bons resultados. Esse trabalho de coordenação deve continuar e ser aprimorado, de modo a garantir não apenas a plena implementação do Portal, mas também o monitoramento permanente de seus resultados.

A criação de “janelas únicas”, como o Portal Único, é uma das obrigações previstas no Acordo de Facilitação de Comércio da Organização Mundial do Comércio (OMC), que visa dar maior fluidez ao fluxo de mercadorias entre países e permitir mais transparência na relação entre governos e

operadores de comércio exterior. No mundo já existem mais de 70 dessas janelas. Reside aqui uma próxima oportunidade para o Brasil em termos de facilitação de comércio: a integração do Portal Único com janelas únicas já implementadas ou em desenvolvimento por terceiros países, pelo menos de nossos parceiros comerciais mais relevantes. Essa iniciativa potencializará os ganhos da facilitação de comércio para os exportadores e importadores brasileiros.

O Brasil também precisa trabalhar para desobstruir os canais de financiamento às exportações, de forma a dotá-los do dinamismo condizente com a atividade a que se propõem apoiar. O país já possui mecanismos que, em sua concepção, estão alinhados com o que se faz ao redor do mundo como, por exemplo, o Programa de Financiamento às Exportações (PROEX), o BNDES-EXIM e o Seguro de Crédito à Exportação. O processo contínuo de aperfeiçoamento desses canais deve buscar mais agilidade na concessão de crédito, assim como dar mais transparência às normas que os regem.

Deve haver um cuidado especial em estabelecer e divulgar o retorno que tais instrumentos trarão para a sociedade como um todo, tanto do ponto de vista quantitativo (aumento das receitas provenientes das vendas externas) como do ponto de vista qualitativo (aumento da competitividade e incremento tecnológico, por exemplo). No Brasil do “8 ou 80”, confunde-se financiamento às exportações com subsídios injustificados dados ao bel-prazer para empresas que não necessitam de apoio. Todos os grandes *players* do comércio global utilizam instrumentos agressivos de financiamento às suas exportações por uma razão muito simples: em muitos casos, produtos e serviços competitivos e de qualidade não são suficientes para garantir o acesso ao mercado externo.

O Brasil participa com menos de 1% das exportações mundiais que são objeto de apoio financeiro mundial. Nossa participação, que já chegou a 2,4%, vem caindo com velocidade, justamente no momento em que a economia doméstica patina, enquanto o resto do mundo cresce à taxa de 3%. Uma política decidida de financiamento às exportações ajudaria a trazer rápido dinamismo à nossa economia e, em especial, às exportações de alto valor agregado, perfil que geralmente demanda apoio oficial no mundo. Devemos enfrentar esse debate e essa realidade de peito aberto. Corrigir distorções e falta de transparência do passado não significa demonizar ou abandonar um instrumento tão importante quanto o financiamento às exportações.

Facilitação de comércio e financiamento às exportações dariam melhores condições para firmarmos rapidamente acordos comerciais com outros países e blocos, o que, em minha visão, representa a principal frente para permitir a inserção qualificada do Brasil à economia global.

## **O papel dos acordos comerciais**

Em 1991, segundo a OMC, cerca de 50 acordos comerciais estavam em vigor. Desde então, o ritmo se acentuou de forma inédita e, de 1995 para cá, foram notificados cerca de 400 acordos na OMC, que juntos abrigam cerca de 60% do comércio global. No mesmo período, o Brasil evoluiu em acordos com países na América Latina, mas mostramos timidez em relação a economias fora de nossa região. Além do Mercosul e outros tratados na região (Bolívia, Chile, Colômbia, Cuba,

Equador, Guiana, México, Peru e Suriname), fechamos acordos com Egito, Índia, Israel, Palestina e União Aduaneira do Sul da África – SACU (África do Sul, Botsuana, Lesoto, Namíbia e Suazilândia).

Nosso avanço tem sido historicamente modesto, seja no número, seja na profundidade e abrangência desses tratados. Quase todos eles miram apenas o universo de bens, e alguns deles de forma apenas parcial. Poucos incluem temas que se tornam cada dia mais importantes para o comércio internacional: serviços, compras governamentais, facilitação de comércio entre outros. Felizmente, há registros de progressos nos últimos anos, com a inclusão de novos acordos nas áreas de investimentos, serviços, compras governamentais, entre outros. Tais frentes devem ser ampliadas e impulsionadas.

Não falta atratividade ao Brasil. Há que se registrar que o país possui algumas vantagens para se integrar à economia mundial de forma mais intensa. Uma delas é justamente o potencial de seu mercado interno para grupos empresariais estrangeiros e países com estratégias de internacionalização. Sinal dessa capacidade de atração é o volume de investimentos diretos. Historicamente, o Brasil sempre ocupou posição de destaque no ranking de maiores destinos de investimento estrangeiro direto. Mesmo com a profunda retração desencadeada a partir de 2014 e um quadro de instabilidade política, o Brasil recebeu mais de US\$ 75 bilhões em investimentos em 2017. Para este ano, a estimativa é de US\$ 80 bilhões.

Também já existem portas abertas para o Brasil ao redor do mundo, mas, na maioria dos casos, não passam de possibilidades que precisam ser realmente concretizadas, como revela o Global Connectedness Index (GCI). Nele, o Brasil aparece como o 11º país do mundo em amplitude nas relações comerciais, ou seja, compra ou vende algo para um número considerável de parceiros. No entanto, falta profundidade, o que, no conceito do GCI, significa que as transações comerciais são, em grande parte, descontínuas, pontuais e de pequena monta. E nesse quesito o país cai para a 121ª posição. Ou seja, o Brasil se relaciona com muitas outras economias, mas sem a intensidade desejada, o que pode ser parcialmente explicado pela baixa participação no movimento que ganhou fôlego e velocidade nas últimas décadas e moldou as regras do comércio internacional ao longo desse período: a multiplicação de acordos comerciais.

Com base nas experiências de outros países e na atual dinâmica da economia global, restam poucas dúvidas de que a participação em grandes acordos comerciais é o caminho mais rápido, efetivo e promissor para superar o isolacionismo ao qual o país se impôs. Por quê? Porque esses tratados capturaram parcelas majoritárias do comércio internacional, oferecem um leque amplo de benefícios e impõem regras (nas áreas técnica, sanitárias, de investimento, compras governamentais, serviços, entre outras) que estimulam a própria regulamentação interna da economia com padrões elevados de exigência.

Os críticos podem alegar que é possível ter uma atuação significativa no exterior sem se submeter a tais negociações. A China seria a prova disso. No entanto, há que se considerar que o gigantismo e a pujança chinesa são únicos. Além disso, não existe uma rejeição dos chineses a acordos comerciais. Anos atrás, por exemplo, Pequim firmou uma parceria com a Association of Southeast Asian Nations (Asean), que reúne 12 países asiáticos, como Vietnã, Malásia, Filipinas, Indonésia, Cingapura, entre outros. O interesse chinês surgiu a partir da necessidade de dar fluidez às

operações de importação e exportação com os membros do Asean, para os quais vem transferindo parte considerável de sua produção industrial, sobretudo aquela com baixo valor agregado.

Para o Brasil, cuja economia não apresenta o mesmo grau de centralização nem o porte da chinesa, a integração aos acordos em vigência no mundo se torna quase mandatária. Para isso, precisa romper alguns dogmas que acabaram se cristalizando. Em anos recentes, o Brasil depositou suas energias no que chamou de integração Sul-Sul, sinalizando clara preferência na relação com países emergentes do Hemisfério Sul. Por outro lado, críticos dessa política defendiam a primazia de negociações com os países ricos, que, segundo eles, demandariam mais nossos produtos e estimulariam avanços tecnológicos e de produtividade domésticos.

Mais uma vez, não acredito na dicotomia do “8 ou 80”. Não se tratam de opções excludentes. Ao contrário. O Brasil precisa abrir o maior número possível de frentes de negociações, sempre levando em consideração o seu interesse estratégico e os ganhos concretos que elas podem proporcionar.

Ao longo de 2017 e no início de 2018, o país acelerou as conversas para alguns acordos que vinham sendo desenhados há tempos. O mais destacado, em função do potencial econômico em jogo, é com a União Europeia, cujas negociações se arrastam há cerca de 20 anos. Há outros em andamento, com Canadá, European Free Trade Association (EFTA), Japão e Coreia do Sul, além das ampliações dos acordos com México e Índia.

O Brasil deve incluir na lista de prioridades imediatas o aprofundamento do acordo comercial com a União Aduaneira do Sul da África (SACU). Composta por África do Sul, Botsuana, Lesoto, Namíbia e Suazilândia, essa associação carrega uma grande variedade de oportunidades, pois, além do acesso direto ao importante mercado da África Austral, daria abertura para reforçar o nosso comércio com todo o continente africano, região de muito potencial de crescimento em médio e longo prazos. Em suma, o Brasil deve perseguir todo e qualquer acordo comercial que possa abrir mercados relevantes para os nossos produtos.

Destacaria ainda duas outras frentes que merecem uma atenção especial. Uma delas é a reaproximação comercial com os Estados Unidos. A segunda é reforçar os laços com o México, a segunda principal economia da América Latina.

Se quiser adquirir relevância no comércio internacional, o Brasil precisa manter uma relação mais dinâmica com os Estados Unidos, responsáveis por uma corrente de comércio próxima a US\$ 3,7 trilhões em 2016, segundo a UN Comtrade, braço da ONU para estatísticas de comércio internacional.

Durante muito tempo, as conversas entre os dois países privilegiaram a forma e não o conteúdo, colocando como passo número um a construção de um acordo de livre comércio. Entre outros motivos, isso impediu a evolução das conversas para a criação da Área de Livre Comércio das Américas (Alca) anos atrás. Assim, a estratégia recomendável é adotar uma atitude de muito pragmatismo e gradualismo, estabelecendo uma agenda de negociação e implementação sobre temas específicos que possam impulsionar o comércio. O gradualismo confere a oportunidade para os diversos atores envolvidos se adaptarem e os resultados obtidos em cada uma das fases se constituem em um poderoso argumento a favor da aproximação comercial entre as duas

economias. Facilitação do comércio bilateral e convergência regulatória são temas que já registram avanços e devem ser aprofundados.

Os principais entraves para a exportação brasileira rumo aos Estados Unidos não estão concentrados na questão tarifária, mas, sim, no campo regulatório. Aí se localizam as barreiras ocultas ao intercâmbio mais fluido entre as duas maiores economias das Américas. Há muito a ser feito nessa frente, embora tenha havido progressos significativos nos últimos anos. Como já anotei anteriormente, existem mais de 20 órgãos oficiais no Brasil envolvidos com exportações; nos Estados Unidos, são cerca de 30. É preciso aprofundar o diálogo (que já está em curso, aliás) entre eles. Nesse ponto, as chamadas portas únicas de acesso previstas no Acordo de Facilitação de Comércio da OMC desempenham papel fundamental, pois permitem que a conversa se dê entre os dois sistemas, o norte-americano e o brasileiro (o Portal Único de Comércio Exterior).

O estreitamento dos laços comerciais com o México é igualmente estratégico e complementar ao aprofundamento do relacionamento com os Estados Unidos. Desde 2012, quando atingiu seu pico com US\$ 10,1 bilhões, a corrente comercial com os mexicanos oscilou até chegar a US\$ 8,7 bilhões no ano passado, de acordo com o Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC). As duas maiores economias da América Latina devem se integrar, aproveitando inclusive o fato de que a parcela majoritária do intercâmbio bilateral é composta por produtos de maior valor agregado, como automóveis.

Por fim, o Brasil precisa desenhar uma estratégia nova e ousada para se aproximar dos países do sudeste asiático, região cuja pujança e dinamismo econômicos apontam diversas oportunidades para as empresas brasileiras.

Não há como levar adiante essas iniciativas, sem uma nova dinâmica para o Mercosul, fundado em 1991 e que atualmente reúne Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai. O bloco responde hoje por cerca de 10% da nossa corrente comercial. No auge de suas operações, em meados dos anos 1990, chegou a 15%. Além disso, sua pauta comercial se concentra em produtos manufaturados, de maior valor agregado. Mas por que o Mercosul é realmente importante? Porque todo o conceito de cadeia global de valor pressupõe a formação de cadeias regionais. A criação e consolidação de cadeias regionais de valor foi a estratégia adotada pelos principais *players* do comércio mundial, como a Alemanha, a China e os Estados Unidos. A ausência de uma cadeia nesses moldes na América do Sul cria as condições para outros países ou blocos ocuparem esse espaço (aliás, uma eventual aproximação com o México, como discutimos acima, poderia abrir oportunidades para aprofundar uma cadeia regional de valor).

Há anos, o Mercosul é apontado como uma camisa de força para o comércio exterior do Brasil, na contramão daquilo que se propunha quando entrou em vigência há quase 30 anos. Na prática, a falta de consenso vem de fato se constituindo, em alguns casos, em obstáculo para certas decisões estratégicas. Em muitas análises, o Brasil aparece como uma grande vítima desse estado de coisas. Embora nessa visão haja uma parcela de verdade, não se trata de uma avaliação inteiramente correta. Se quisermos dotar o Mercosul de maior dinamismo, não podemos conceber o bloco como algo externo, em relação ao qual não temos responsabilidade. O Mercosul tem servido como uma excelente desculpa para muitas das resistências internas ao processo de inserção externa da nossa própria economia.

Durante a maior parte da existência do Mercosul, não houve uma consonância entre a linha ideológica dos governos que ocuparam as presidências dos países-membros. As visões divergentes entre eles provocaram paralisia diante de decisões importantes. Essa fase parece atualmente superada. Trata-se de um alento, mas não suficiente para deixar de lado a necessidade de conferir algum grau de flexibilidade ao bloco de modo a evitar que novos impasses em relação a temas relevantes ocorram no futuro. Há que se discutir a possibilidade de decisões por maioria qualificada em relação a determinados tipos de matéria. Essa medida permitiria, por exemplo, que países membros possam negociar acordos comerciais, sob determinadas condições preestabelecidas, sempre oferecendo aos demais a possibilidade de adesão posterior, de acordo com seus interesses e ritmos próprios.

Como se sabe, o Brasil responde por cerca de 70% do PIB do bloco. Esse peso lhe confere uma liderança natural que deve ser exercida com inteligência e sensibilidade. Cabe ao Brasil, portanto, provocar a reflexão sobre os rumos do bloco, de modo a garantir que se torne uma verdadeira plataforma para a inserção internacional do país. Todos ganharão com isso.

## **O papel das políticas de apoio à inovação e tecnologia**

O Brasil deve se integrar ao comércio internacional via acordos comerciais, idealmente aproveitando e aprimorando a plataforma do Mercosul. No entanto, nada disso gerará resultados se não houver condições mínimas de competitividade para as empresas aqui instaladas. Nesse contexto, alguns temas demandam atenção imediata e prioritária, com destaque para o desenho de uma política moderna e adequada de apoio à inovação, que é condição para o êxito da política de comércio exterior.

As diretrizes definidas para uma política de inovação voltada à indústria devem mirar a correção da defasagem tecnológica que vem se acentuando ao longo dos anos. Essa necessidade torna-se ainda mais relevante no atual contexto de migração para a chamada Indústria 4.0. Estamos vivendo o que talvez sejam as mais rápidas transformações tecnológicas da história, e os países estão investindo fortemente em inovação para acompanhar esse processo.

Programas de apoio à indústria têm enfrentado críticas e resistências no Brasil. Para uma parte dos analistas econômicos, trata-se de sinônimo de protecionismo e privilégios, cujo resultado é ineficiência e atraso. Por isso, advogam a supressão de qualquer diretriz oficial para o setor. Voltamos, assim, ao jogo do “8 ou 80”. Reforço que não podemos cair na tentação de aceitar. Em vez da extinção pura e simples de tais políticas, seria preferível corrigir seus rumos e colocá-las na trilha correta. A resistência seria minimizada se adotássemos o conceito que norteia políticas de inovação ao redor do mundo, as chamadas políticas *mission oriented*, ou seja, esforços concentrados no desenvolvimento de tecnologias que nos ajudem a superar problemas nacionais específicos ou os grandes desafios empresariais nesse campo.

Nas políticas *mission oriented*, todos os atores (cérebros da universidade, empresas, centros de pesquisas) são mobilizados para buscar soluções que tenham forte impacto social e econômico. Dessa forma, a sociedade veria com bons olhos os eventuais incentivos concedidos com recursos

públicos. Israel, por exemplo, se tornou um polo de tecnologia global apostando no desenvolvimento de tecnologias que suprissem as necessidades do país, como geolocalização voltada à segurança e sistemas de irrigação para a agricultura.

Há no Brasil colossais demandas sociais e econômicas que podem cumprir o papel de indutores para pesquisa e desenvolvimento. Cito, por exemplo, a área de saneamento básico, caracterizada por índices devastadores. Segundo o Instituto Trata Brasil, organização dedicada a estudos sobre o tema, apenas 52% dos brasileiros têm acesso a redes de esgoto. Menos de metade, 45%, dos resíduos recebem algum tipo de tratamento antes de serem lançados em rios, lagos ou no mar. Mais: o fornecimento de água tratada atinge 83% das habitações do país, o que significa que 35 milhões de brasileiros não recebem esse recurso primordial. Uma missão tecnológica destinada a essa área envolveria uma ampla rede de centros de pesquisa, empresas privadas de diversos setores e serviços públicos. Além disso, movimentaria variados campos de conhecimento, da biotecnologia a sistemas de informação; da química à engenharia ambiental. Não é difícil imaginar o impacto positivo que a evolução tecnológica nessa área provocaria na saúde de enorme parcela da população.

É importante que essas missões estejam enraizadas na realidade brasileira e tenham, ao mesmo tempo, um olho voltado para o mercado global. Nesse sentido, outra frente adequada a uma missão tecnológica reside nas energias limpas e renováveis. O Brasil apresenta condições favoráveis para assumir um papel de vanguarda em energia solar e eólica. Juntas elas representam cerca de 10% da matriz energética do país, mas são as modalidades que mais crescem e recebem investimentos no planeta. No caso da energia eólica, o Brasil deu importantes passos iniciais nesse sentido ao estabelecer uma política para o setor que tem apresentado bons resultados.

Bem desenhados, tais programas trazem benefícios extras, além dos efeitos mais diretos e óbvios. Recorro mais uma vez ao exemplo das energias renováveis. Calcula-se que o Brasil produz mais de 87 milhões de toneladas de lixo por ano. A maior parcela desse volume não recebe tratamento adequado e é lançada em aterros sanitários a céu aberto, os chamados de lixões. Contaminam os lençóis freáticos e lançam na atmosfera os gases nocivos à saúde e à camada de ozônio. Há outro danoso efeito colateral. Como os lixões estão localizados cada vez mais longe dos centros urbanos, os caminhões utilizados para o transporte dos resíduos queimam combustível e poluem o ar. A soma disso resulta numa tragédia para o meio-ambiente e a saúde pública.

O problema poderia ser mitigado se as montanhas de lixo fossem destinadas para gerar o biogás, uma fonte de energia sustentável, sobretudo em pequenas usinas mais próximas das fontes geradoras dos resíduos. Já existem tecnologias disponíveis para essa finalidade e o Brasil poderia abrir uma “missão de inovação” para aperfeiçoamento das técnicas e métodos utilizados.

O mesmo princípio vale para outras demandas globais, cuja superação certamente se dará no campo da inovação. É o caso da eletromobilidade urbana, um desafio para países dos mais diversos portes e níveis de desenvolvimento. Assim, as empresas que apresentarem soluções pioneiras poderão ter acesso a um mercado global. O desenvolvimento de modelos de transporte urbano (seja de pessoas, seja de carga) com ênfase em propulsão elétrica, aliados a sistemas inteligentes de monitoramento do tráfego, tornou-se uma exigência para que as cidades se tornem mais sustentáveis e menos agressivas ao meio ambiente e à qualidade de vida. Há um sem-número de

problemas brasileiros que, bem mapeados e equacionados de forma adequada, podem catalisar investimentos em inovação, cujo sucesso também depende de políticas corretamente desenhadas. Por que não priorizar esse tipo de esforço para o desenvolvimento de medicamentos e terapias de doenças tropicais que afligem a sociedade e podem ser exportadas para diversas regiões do mundo? Ou construir sistemas de gestão no atendimento de saúde, um dos mais graves gargalos no serviço público no país?

No contexto do desenho de novas e modernas políticas de apoio à inovação e tecnologia, devemos também lembrar que as maiores economias do mundo lançam mão de todos os instrumentos ao seu alcance para financiar e apoiar suas indústrias. O Brasil seria no mínimo ingênuo se ignorasse essa realidade. Por outro lado, deve ficar claro que não se pretende advogar a reprodução de algumas políticas ineficientes já adotadas no Brasil, baseadas na concessão de incentivos sem critérios e nem acompanhamento.

O caminho correto reside justamente na formulação de ações, contemplando pelo menos cinco pontos: i) Metas claras e bem definidas, traduzidas em indicadores mensuráveis, para as empresas que delas se beneficiem; ii) Prazos realistas para início da implementação e para o fim dos benefícios concedidos, com cronogramas exequíveis de execução; iii) Monitoramento contínuo da evolução na aplicação da política e mensuração de resultados parciais em intervalos de tempo pré-determinados, o que permite eventuais correções de rumo; iv) Contrapartidas por parte das empresas definidas a priori; v) Penalização das companhias que não cumpram os requisitos das políticas das quais se valem.

Acima de tudo temos que calibrar o foco de nossas políticas domésticas. A exemplo do que fazem os grandes países do mundo, o Brasil deve apoiar decididamente a inovação. Na elaboração dessas políticas, há duas perguntas que precedem as demais. O que queremos ser? Onde queremos chegar? Queremos nos inserir na economia global com produtos e serviços de média e alta tecnologia. Hoje, basicamente somos exportadores de commodities e produtos de baixa intensidade tecnológica.

Registro que não se trata aqui de negar a eficiência e a competitividade do agronegócio brasileiro e muito menos de deixar de reconhecer que existe muita tecnologia na produção do setor. Trata-se, na verdade, de adicionarmos um novo e diferente capítulo de sucesso para o Brasil. Não há nenhuma dicotomia. Ao contrário. O agronegócio impulsiona outros setores da cadeia, como a indústria de equipamentos de transportes e máquinas agrícolas e o setor de serviços. Além disso, experiências bem-sucedidas no campo podem servir de inspiração para outras frentes da economia, como é o caso da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), um centro de inteligência e desenvolvimento tecnológico com uma saudável proximidade do setor empresarial e sintonizado com as tendências e demandas do mercado.

Este é um ponto essencial para estreitar os laços com a economia global. A exemplo do que está fazendo o mundo, o Brasil precisa de políticas domésticas que apoiem os dois fatores fundamentais para aumentar a competitividade das nossas empresas e das nossas exportações, ou seja, inovação e tecnologia. A travessia rumo a esse binômio é longa e árdua diante do atraso tecnológico que afeta o parque industrial brasileiro. Mas há um ambiente em gestação no mundo que pode nos abrir novas oportunidades. Trata-se da indústria 4.0 ou manufatura avançada, a configuração fabril

baseada em tecnologias de ponta que está transformando radicalmente a forma de produzir, vender e entregar mercadorias e serviços.

Somem-se a isso novos modelos de negócios e inovações, criando uma realidade e uma oportunidade inéditas para qualquer país, independentemente de seu grau de desenvolvimento. Todas as grandes potências industriais (Estados Unidos, Alemanha, China, Japão) procuram identificar qual o espaço e papel que lhes cabe nesse novo cenário. Como em todos os momentos de disrupção, o jogo está aberto. Inclusive para o Brasil. Claro que nosso caminho será mais tortuoso, pois sequer chegamos ao ponto de amadurecimento da chamada indústria 3.0, caracterizada pela automação e informatização.

O cenário no Brasil nessa área, porém, recomenda certa cautela na hora de elaborar propostas para colocar o país em sintonia com essas tendências, evitando o risco de estabelecer políticas pouco realistas e, por tabela, inócuas para os problemas que pretendem resolver. A chamada indústria 4.0 ainda está distante da agenda das empresas brasileiras – e mesmo países de vanguarda tecnológica, como Alemanha e França, encontram sérios obstáculos para estender os conceitos de manufatura avançada para além do universo dos grandes grupos empresariais.

Cabe, ainda, outra ponderação. Aqui, as políticas dirigidas à inovação pecam, em geral, pela ambição exagerada. Elas focam, primordialmente, no incentivo ao desenvolvimento de novas tecnologias, como se só o ineditismo tivesse valor. Assim deve ser, mas os objetivos precisariam contemplar outra frente: o apoio à adoção de tecnologias já existentes, desde que contribuam para elevar a produtividade das companhias brasileiras. As experiências mais bem-sucedidas de avanço tecnológico, sobretudo nos países asiáticos (Japão nas décadas de 1950 e 1960 e Coreia do Sul e China, mais recentemente), mostram que essa é uma estratégia que rende bons frutos.

É o passo inicial que coloca empresas e setores da economia no caminho da inovação. Sendo assim, os programas de apoio à inovação deveriam atuar nessas duas frentes, que não se excluem e, na prática, se complementam: a adoção de tecnologias já disponíveis no mercado e a pesquisa de novas tecnologias. Além disso, a incorporação de avanços tecnológicos já desenvolvidos por si só traz significativos ganhos de produtividade e competitividade, pois exige mão de obra mais qualificada, sistemas de gestão mais sofisticados, redesenho dos fluxos de processos produtivos, novos mecanismos de controle de qualidade, entre outros fatores – e tudo isso leva ao desenvolvimento de uma cultura voltada à inovação.

A construção de um ambiente mais favorável à inovação requer ainda o envolvimento dos diversos agentes que tenham papel central em pesquisa e desenvolvimento (P&D), como mostram as experiências em diversas partes do mundo. Mais uma vez, estamos distantes dos padrões internacionais. O Brasil dedica apenas o equivalente a 1,3% de seu PIB a P&D. Segundo a OCDE, países que são referência em tecnologia estão muito à frente: os investimentos de Israel e Coreia do Sul ultrapassam 4,2% do PIB e na China e Estados Unidos são de, respectivamente, 2,1% e 2,7%. As boas práticas nessa área indicam que recursos destinados a P&D devem ser direcionados para projetos com objetivos e metas bem definidas e que gerem forte impacto social e econômico, mesmo que, para isso, se contemple um número menor de iniciativas.

Nesse sentido, é hora de dar mais dinamismo às relações entre as empresas e as universidades, estabelecendo entre elas um constante fluxo de conhecimento e cooperação em projetos específicos. Isso incentivará a cultura inovadora e criará um espaço mais propício ao empreendedorismo de forte conteúdo tecnológico, que são condições necessárias à maior presença do Brasil na economia global.

Não devemos ignorar o papel das universidades no desenvolvimento do empreendedorismo, fruto de um ambiente de incentivo à aplicação prática dos conhecimentos adquiridos nas salas de aula e nos laboratórios. Lá, pesquisadores e alunos devem ser estimulados a levar ao mercado o resultado de seus estudos, de modo a criar um berço rico para *startups*. Por aqui, estamos apenas engatinhando nesse terreno. Nos últimos anos, pipocaram aqui e ali alguns polos de incubação e aceleração de empresas. Falta, porém, replicar essas experiências de forma a prover a escala necessária para gerar resultados concretos. Há boas iniciativas em curso no âmbito do governo, inclusive, mas precisamos transformar essas frentes em verdadeiras prioridades.

Mas não podemos esperar que o empreendedorismo de alto conteúdo tecnológico tenha como berço único o universo acadêmico. Pesquisas mais recentes indicam que a maioria dos fundadores de *startups* acumulou bagagem profissional anterior em grupos empresariais já estabelecidos, situam-se na faixa etária dos 30 a 40 anos e, não raro, só atingem o sucesso depois de amargar algumas experiências fracassadas. O que mais pesa contra o empreendedorismo é a ausência de um ambiente amigável para quem pretende se lançar ao próprio negócio, sem que eventuais tropeços se transformem em sentença de morte para seus anseios, criando uma cultura de baixa tolerância ao risco.

Hoje, empreendimentos em fase de maturação enfrentam uma legislação fiscal totalmente inadequada à sua realidade. A burocracia asfixiante gera custos acima da capacidade financeira dos empreendedores e age como um freio de mão de atividades que, por sua própria natureza, necessitam de agilidade para se viabilizar. Além disso, a falta de canais viáveis de financiamento se torna um fator de limitação à expansão das *startups*. Diferentemente do que ocorre em outros países, o Brasil registra uma tímida presença de investidores com foco em negócios com alto potencial de crescimento (os chamados investidores-anjo e fundos de *venture capital*), o que impede o empreendedorismo de atingir um estágio de mais dinamismo.

## Conclusões

O Brasil vive hoje no limiar de uma decisão que adia há anos e vem causando enormes prejuízos à sociedade. O país precisa romper definitivamente seu histórico isolamento da economia global e estabelecer o comércio exterior como um dos vetores centrais para sanar suas mais graves mazelas, entre as quais a profunda desigualdade social e a carência de recursos para oferecer serviços públicos de qualidade. O Brasil pode e deve assumir um papel de protagonismo no palco do comércio exterior, tanto pela dimensão de sua economia como pela força de suas potencialidades. Não se trata de um desejo; trata-se de uma necessidade. Sem isso, jamais sustentaremos uma trajetória de crescimento contínuo, vigoroso e consistente – esse é o grande objetivo; e sua pré-condição é a competitividade.

Trata-se, é claro, de uma tarefa de dimensões transatlânticas, visto que é necessário romper com uma cultura empresarial que vê, na maioria dos casos, o mercado externo apenas como um canal para absorver excedentes de produção quando o consumo interno fraqueja. Essa visão não é fruto de uma eventual indisposição em relação às exportações, mas também de certas condições objetivas que levam a esse estado de coisas, entre elas a falta de prioridade por parte do governo em torno do tema. Assim, para superá-las serão necessárias ações práticas em várias frentes simultaneamente.

O primeiro passo que poderíamos dar nessa direção é afastar o clima de polarização que afeta negativamente o debate em torno da abertura da economia, que será, ao mesmo tempo, causa e efeito de um comércio exterior mais dinâmico. Não é correta a concepção que defende uma redução abrupta e repentina nas alíquotas de importação como tratamento de choque. Da mesma forma, não advogo que a abertura econômica seja adiada indefinidamente, sob o argumento de que as empresas locais não estão preparadas para enfrentar a concorrência internacional.

A abertura comercial deve ser prioridade, sim, mas aplicada de maneira paulatina, concomitantemente à implantação de uma agenda de equacionamento e enfrentamento dos grandes problemas nacionais que embaraçam a atividade empresarial. As empresas brasileiras precisam de tempo para se adaptar à nova realidade e, nesse caminho, serão motivadas pela redução simultânea do Custo Brasil.

Para que não haja procrastinação no processo, como já ocorreu em outras oportunidades, deverá ser definido um cronograma rígido, mas factível, elaborado com a participação de todos os atores envolvidos, da iniciativa privada ao governo; de entidades da sociedade civil ao Poder Legislativo.

Essa pauta modernizante para reduzir os custos sistêmicos do país contemplaria iniciativas para modificar e simplificar a estrutura de impostos e tributos que, ao longo de décadas, se transformou em um emaranhado indecifrável e custoso em sua gestão. Ao mesmo tempo, enfrentaria o desafio de reconstruir uma infraestrutura que vem se deteriorando pela recorrente falta de investimentos. Um programa de concessões com regras realistas e atrativas para o setor privado seria o instrumento mais apropriado para trazer recursos técnicos e financeiros que seriam aplicados na recuperação e expansão da malha rodoviária, no aprimoramento da estrutura portuária e na ampliação e eficiência dos aeroportos.

Cabe ao governo liderar um movimento de facilitação do comércio exterior, removendo obstáculos burocráticos, eliminando o uso de papel e aprimorando o Portal Único de Comércio Exterior, que permite ao exportador acesso a todos os órgãos oficiais para operacionalizar suas vendas externas. Deve-se ressaltar, ainda, a necessidade de azeitar os canais de financiamento às exportações de forma decidida, mas transparente, de modo a demonstrar os benefícios gerados à economia como um todo.

Ao fazer sua “lição de casa”, o Brasil reforçará as condições para implantar uma exitosa Política de Comércio Exterior, que dará destaque aos acordos comerciais internacionais. Nas duas últimas décadas, eles passaram a deter fatias crescentes das permutas globais. Em seu âmbito se desenham as regras que regem o comércio entre países e blocos (nas áreas técnica, sanitárias, de investimento, compras governamentais, serviços, entre outras). O Brasil deve intensificar os esforços para

estabelecer acordos bilaterais com países e blocos econômicos estratégicos para adquirir no comércio internacional um espaço coerente com o porte de sua economia, garantindo acesso a novos mercados para suas exportações.

Os acordos comerciais provocarão um efeito colateral positivo, ao estabelecerem padrões mais elevados para a competitividade do Brasil, principalmente no que se refere à inovação e tecnologia. Isso demandará um ambiente mais amigável para a P&D como pode ser verificado em países que investem maciçamente nessa área, colhendo excelentes resultados. Não se trata, aqui, de oferecer subsídios setoriais, mas, sim, incentivar a pesquisa em temas específicos que construam soluções para alguns de nossos graves problemas sociais e empresariais. São as políticas *mission oriented*, conceito seguido pelos países que atuam na vanguarda da tecnologia e da inovação.

Talvez a tarefa mais estratégica de todas seja planejar esse difícil caminho, o que exigirá grande esforço político e de articulação com os vários atores econômicos. Não chegaremos lá de improviso e não podemos mais uma vez cair na tentação das soluções fáceis e das posições extremadas. O jogo do “8 ou 80” representa mais um estado de paixão do que uma reflexão racional que busque e encontre o rumo para o futuro do Brasil. Vamos todos – empresas, governo, academia e sociedade civil - trabalhar para o desenho de uma verdadeira agenda nacional. Temos a oportunidade de fazê-lo e o momento é agora.