

## Opinião

# Abertura não é panaceia, mas é essencial

\*  
SANDRA POLÓNIA RIOS  
E PEDRO DA M. VEIGA

O desconforto com o encolhimento da indústria brasileira vem alimentando debates sobre a necessidade de uma guinada nas políticas industrial e comercial que favoreça a integração da economia brasileira ao comércio internacional. Embora pareça haver crescente consenso em torno da necessidade de um novo movimento de abertura comercial, o mesmo não pode ser dito quanto aos elementos que deveriam compor a nova política.

Enquanto alguns analistas defendem que o Brasil deveria embarcar num programa de abertura comercial unilateral, que promova ganhos de eficiência e produtividade da economia brasileira, outros revelam preferência pela abertura negociada, por meio do engajamento em acordos preferenciais de comér-

cio. O setor empresarial e o governo brasileiro parecem preferir a segunda opção.

A conclusão das negociações do acordo da Parceria Trans-Pacífico (TPP, na sigla em inglês) fez soar o alarme entre aqueles que apontam a ausência de acordos comerciais relevantes como uma das principais causas do fraco desempenho do Brasil no comércio internacional e de sua baixa integração às cadeias globais de valor.

Sem que seja necessário estar de acordo com esse diagnóstico, deve-se reconhecer que o TPP pode trazer ao menos duas implicações relevantes para as condições de competitividade e para a política comercial externa do Brasil: 1) erosão das condições de competitividade das exportações de bens e serviços brasileiros para os mercados dos 12 países-membros, alguns deles importantes destinos das vendas externas brasileiras; e 2) estabelecimento de novos e mais elevados padrões em áreas nas quais o Brasil até o momento resiste em assumir compromissos em acordos internacionais (propriedade

intelectual, proteção de investimentos, compras governamentais, padrões trabalhistas e ambientais, entre outros).

Para lidar com a primeira implicação, a resposta brasileira poderia ser mobilizar-se para negociar acordos de livre-comércio com os países que fazem parte do TPP, principalmente os maiores. O problema é que, para isso, o

## A formulação de políticas comerciais no País tem ótima oportunidade para promover uma mudança de paradigma

Brasil precisa estar disposto a abrir sua economia para parceiros relevantes do ponto de vista econômico e, além disso, enfrentar a segunda implicação: aceitar comprometer-se com padrões de disciplinas que não fazem parte do modelo de acordos que o País está acostumado a negociar. É difícil de crer que países como Estados Unidos e Japão, por exemplo, concordem em negociar

acordos com o Brasil que sejam restritos ao comércio de bens e que não incorporem compromissos relevantes em outras áreas de regulação que afetam as relações econômicas entre os países.

Espremida entre as restrições fiscais domésticas e a movimentação internacional em direção aos mega-acordos comerciais, a formulação de políticas comerciais no Brasil tem, nestas circunstâncias, uma ótima oportunidade para promover uma mudança de paradigma. O primeiro passo seria reconhecer que a abertura comercial contribui para o desenvolvimento da indústria: gera melhor alocação de recursos entre os diferentes setores e dentro de cada setor produtivo, permite o acesso a insumos e equipamentos com novas tecnologias e estimula a renovação, fortalecendo as empresas mais eficientes.

Quando a sociedade brasileira reconhecer os benefícios da abertura comercial, não será difícil de desenhar a nova estratégia. O eixo das políticas domésticas deverá girar em direção à melhoria do ambiente de negócios combi-

nando abertura comercial unilateral com a atualização da agenda de negociações internacionais do País. Os acordos comerciais internacionais são parte relevante da estratégia, mas eles levam tempo para serem negociados e mais tempo ainda para que os compromissos sejam implementados. A economia brasileira precisa voltar a crescer e não pode esperar tanto tempo. É preciso reformar a Tarifa Externa Comum o quanto antes. Os acordos terão a função de abrir novos mercados e conferir segurança jurídica para o desenvolvimento dos negócios internacionais.

A abertura comercial não é panaceia, mas, desde a Grande Depressão, nenhum país se desenvolveu sem integrar-se à economia internacional.

\*  
DIRETORES DO CENTRO DE ESTUDOS DE INTEGRAÇÃO INTERNACIONAL (CINDES)

*Celso Ming volta a publicar sua coluna no dia 16 de dezembro.*

## Opinião

## Abertura não é panaceia, mas é essencial

\* SANDRA POLÓNIA RIOS  
E PEDRO DA M. VEIGA

O desconforto com o encolhimento da indústria brasileira vem alimentando debates sobre a necessidade de uma mudança nas políticas industrial e comercial que favoreça a integração da economia brasileira ao comércio internacional. Embora pareça haver crescente consenso em torno da necessidade de um novo movimento de abertura comercial, o mesmo não pode ser dito quanto aos elementos que deveriam compor a nova política.

Enquanto alguns analistas defendem que o Brasil deveria embarcar num programa de abertura comercial unilateral, que promova ganhos de eficiência e produtividade da economia brasileira, outros revelam preferência pela abertura negociada, por meio do engajamento em acordos preferenciais de comércio.

O setor empresarial e o governo brasileiro parecem preferir a segunda opção.

A conclusão das negociações do acordo da Parceria Trans-Pacífico (TPP, na sigla em inglês) fez soar o alarme entre aqueles que apontam a ausência de acordos comerciais relevantes como uma das principais causas do fraco desempenho do Brasil no comércio internacional e de sua baixa integração às cadeias globais de valor.

Sem que seja necessário estar de acordo com esse diagnóstico, deve-se reconhecer que o TPP pode trazer ao menos duas implicações relevantes para as condições de competitividade e para a política comercial externa do Brasil: 1) erosão das condições de competitividade das exportações de bens e serviços brasileiros para os mercados dos 12 países-membros, alguns deles importantes destinos das vendas externas brasileiras; e 2) estabelecimento de novos e mais elevados padrões em áreas nas quais o Brasil até o momento resistia em assumir compromissos em acordos internacionais (propriedade

intelectual, proteção de investimentos, compras governamentais, padrões trabalhistas e ambientais, entre outros).

Para lidar com a primeira implicação, a resposta brasileira poderia ser mobilizar-se para negociar acordos de livre-comércio com os países que fazem parte do TPP, principalmente os maiores. O problema é que, para isso, o

### A formulação de políticas comerciais no País tem ótima oportunidade para promover uma mudança de paradigma

Brasil precisa estar disposto a abrir sua economia para parceiros relevantes do ponto de vista econômico e, além disso, enfrentar a segunda implicação: aceitar comprometer-se com padrões de disciplinas que não fazem parte do modelo de acordos que o País está acostumado a negociar. É difícil de crer que países como Estados Unidos e Japão, por exemplo, concordem em negociar

acordos com o Brasil que sejam restritos ao comércio de bens e que não incorporem compromissos relevantes em outras áreas de regulação que afetam as relações econômicas entre os países.

Espremida entre as restrições fiscais domésticas e a movimentação internacional em direção aos mega-acordos comerciais, a formulação de políticas comerciais no Brasil tem, nestas circunstâncias, uma ótima oportunidade para promover uma mudança de paradigma. O primeiro passo seria reconhecer que a abertura comercial contribui para o desenvolvimento da indústria: gera melhor alocação de recursos entre os diferentes setores e dentro de cada setor produtivo, permite o acesso a insumos e equipamentos com novas tecnologias e estimula a renovação, fortalecendo as empresas mais eficientes.

Quando a sociedade brasileira reconhecer os benefícios da abertura comercial, não será difícil de desenhar a nova estratégia. O eixo das políticas domésticas deverá girar em direção à melhoria do ambiente de negócios combi-

nando abertura comercial unilateral com a atualização da agenda de negociações internacionais do País. Os acordos comerciais internacionais são parte relevante da estratégia, mas eles levam tempo para serem negociados e mais tempo ainda para que os compromissos sejam implementados. A economia brasileira precisa voltar a crescer e não pode esperar tanto tempo. É preciso reformar a Tarifa Externa Comum o quanto antes. Os acordos terão a função de abrir novos mercados e conferir segurança jurídica para o desenvolvimento dos negócios internacionais.

A abertura comercial não é panaceia, mas, desde a Grande Depressão, nenhum país se desenvolveu sem integrar-se à economia internacional.

\* DIRETORES DO CENTRO DE ESTUDOS DE INTEGRAÇÃO INTERNACIONAL (CINDES)

Celso Ming volta a publicar sua coluna no dia 16 de dezembro.

## Editorial econômico

## O comércio prevê o pior Natal em duas décadas



O faturamento do comércio varejista do Estado de São Paulo deverá cair 7,1% neste ano e 5,1% em 2016, segundo a FecomercioSP.

“Os consumidores vão procurar se endividar pouco”, afirma o diretor executivo da entidade, Antonio Carlos Borges. Com o aumento do desemprego e a queda da renda real, acompanhados do juro elevado, cresce o risco de inadimplência. “O próximo ano tende a ser extremamente difícil, pelo menos tão difícil quanto 2015”, prevê Borges.

A situação é ruim para o consumidor e para os lojistas. Em valores reais, a receita de vendas do varejo paulista deverá cair de R\$ 571,2 bilhões, em 2014, para R\$ 530,7 bilhões, neste ano, e para R\$ 504 bilhões, em 2016. A queda deverá atingir as 16 regiões pesquisadas pela FecomercioSP, sendo mais intensas em Campinas e Osasco e menos expressivas em Marília e no litoral. Neste caso, as férias poderão ajudar as vendas do varejo, com o aumento do fluxo de turismo, inclusive de países vizinhos, pois a desvalorização do real favorece os visitantes.

A queda do varejo foi menos intensa em novembro, devido às promoções para o *black friday* (sexta-feira,

27/11), mas ainda assim houve queda das vendas de 0,3%, segundo a Serasa Experian. A queda foi ainda mais forte nos segmentos de veículos e de materiais de construção.

A expectativa é ruim. Não só os consumidores, mas os bancos e as lojas estão preocupados com a inadimplência. Especialistas calculam que 59 milhões de consumidores acumulam dívidas com atraso de um a dois meses em montante superior a R\$ 250 bilhões. A maioria pretende renegociar os débitos ou sair do vermelho, segundo a Associação Nacional de Birôs de Crédito (ANBC), constituída há poucas semanas pela Serasa e pela SPC Brasil.

A Boa Vista SCPC calcula que serão emitidos 14 milhões de cheques sem fundos neste ano, elevando-se a proporção em relação ao número total de cheques de 1,99%, em 2014, para 2,3%, em 2015. A iliquidez não afeta apenas as famílias: segundo a Boa Vista, os pedidos de falência de empresas subiram 17,8% entre os primeiros 11 meses de 2014 e de 2015 e as falências decretadas, 17,4%. Em novembro houve alta de 34%.

No sistema bancário, a inadimplência superior a 90 dias das pessoas físicas era de 5,8% em outubro, ante 5,2% no início do ano – e se deve, em grande parte, às operações com cartão de crédito e cheque especial. A saída é a renegociação, ainda que custosa.

## Opinião

## 2+0+1+6 igual a nove, fora nada

\* ADRIANO PIRES  
E ABEL HOLTZ

A sociedade brasileira está saturada das notícias que circulam nos meios de comunicação e pelas redes sociais. Na realidade, o enredo é sempre o mesmo, pautado pelo tripé desgoverno, corrupção e incompetência, só mudando os personagens. Ora é o impeachment da presidente, ora o afastamento do presidente da Câmara, denúncias contra o presidente do Congresso, a aprovação da CPMF (valha-nos Deus!), medidas para fechar as contas, como repatriação de recursos, venda de hidrelétricas amortizadas só para diminuir o buraco fiscal e a Petrobrás ainda à deriva.

Envolvidos por este cenário, em que a cor já passou do cinza para o negro, não nos damos conta de que no próximo ano teremos carnaval em fevereiro, retorno às discussões sobre impeachment da presidente, provável troca do presidente da Câmara, em março, Olimpíada e início da campanha eleitoral para prefeitos e vereadores no meio do ano, eleições em outubro e, aí, mais um ano passou e continuamos sem ver a luz no fim do túnel.

Enquanto isso, a taxa de desemprego vai crescer, os custos com energia ficarão mais altos, a indústria entrará em coma induzido, a CPMF poderá voltar e as empresas do setor elétrico, seguramente junto com a Petrobrás, precisarão do Tesouro Nacional.

É neste momento que precisamos ficar mais inteligentes e buscar saídas consistentes e duradouras por meio de um planejamento que seja do Estado, e não de governos de plantão.

Tomando como exemplo a construção de uma obra de infraestrutura de grande porte, o que se tem visto é sempre um começo midiático, no lançamento da pedra fundamental, com muita pompa e alarde. O que se segue é o anúncio imediato da terraplenagem e, a partir daí, começa a surgir todo tipo de problema: atrasos, superfaturamento, etc. Caberia a pergunta: tem esse empreendimento o seu projeto executivo devidamente estudado, licenciado, os recursos para sua implantação estão reservados para, depois, vir a ser licitado? É claro que não.

Isso é quase unânime em todos os empreendimentos em execução no Brasil. A razão é simples: um bom projeto executivo leva pelo menos 2 anos para ser estruturado; para a obtenção de licenças, desde que bem cuidados os processos, adicione-se mais 1 ano; e, para a definição de recursos e a consecução da licitação, entre mais 6 meses e 1 ano. E aí já terminou o mandato do governante de plantão. Solução normalmente dada: abortar o processo, iniciando a obra sem nenhum dos elementos definidores, e dar publicidade ao feito em prol da sociedade.

Claro que, seguindo o processo correto e cumpridos os trâmites certos, seriam evitados muitos dos elementos que ocasionam aditivos ao escopo inicial do projeto que podem causar no-

vos preços e adiamento de prazos para sua conclusão. Note-se que o contratado vencedor da licitação, mesmo nos moldes atuais, se dimensiona de acordo com o que foi estabelecido no edital do concurso, mas aí vêm novos serviços e construções, após a contratação, que demandarão mais equipes, alojamentos, equipamentos, etc. Então, o preço dos novos e imprevistos serviços tem de ser compatível com essa nova realidade. Vem, então, o chamado sobrepreço – por aqueles que não têm afinidade com o processo. Ninguém que experimentou um processo de readequação do projeto fica infenso às consequências, porque, externamente, ou seja, perante a sociedade, a obra é a mesma.

Conclusão: é preciso resgatar um planejamento verdadeiro, não o *temerário* que nos levou a esta situação em que empresas nacionais de grande porte serão sucateadas e vendidas a preço de banana. Esta será, sem dúvida, a pior privatização que poderá ocorrer no Brasil, pondo na lata do lixo o acervo técnico dessas empresas nacionais, que dificilmente será resgatado e fará muita falta no momento de recuperação da economia do País. É urgente encontrar gestores que pensem no País, no seu Estado, nos seus municípios, e não só em sua reeleição ou na de seu afilhado ou correligionário.

\* RESPECTIVAMENTE, DIRETOR DO CENTRO BRASILEIRO DE INFRAESTRUTURA (CBIE) E DIRETOR DA HOLTZ CONSULTORIA

## Panorama Econômico



LUÍS ROBERTO BARROSO  
MINISTRO DO SUPREMO TRIBUNAL FEDERAL

“O País precisa voltar à normalidade, pessoas estão sofrendo e empresários sem investir.”



JOAQUIM LEVY  
MINISTRO DA FAZENDA

“2016 talvez será menos favorável do que a gente teria crido. A questão política tem criado grandes impactos.”



RICARDO BERZOINI  
MINISTRO-CHEFE DA SECRETARIA DE GOVERNO

“Não posso ter objetivos diferentes dos companheiros de ministério, muito menos da presidenta Dilma.”

## ÍNDIA

## Indústria tem a maior alta em mais de 5 anos

O crescimento da produção industrial da Índia acelerou para o nível mais alto em mais de cinco anos em outubro. A produção de fábricas, mineradoras e utilidades subiu 9,8% ante mesmo período do ano passado, um forte aumento na comparação com o dado revisado de setembro (de +3,6% para +3,8%) e maior do que as expectativas de alta de 9,3%.

## RÚSSIA

## BC mantém juros por riscos inflacionários

O Banco Central da Rússia manteve ontem a taxa básica de juros em 11%, citando riscos inflacionários. A instituição reiterou, porém, seu compromisso de começar a cortar a taxa se a inflação desacelerar, conforme esperado, no próximo ano. Empresários e políticos do país queriam um corte nos juros, em meio a uma crise econômica e financeira.

“A operação (Vida Secas) mostra que continuamos a ter problemas com a indústria da seca. Essa obra (transposição do Rio São Francisco), que era grande esperança para acabar com o sofrimento do sertão, era a esperança de muitas pessoas e continua sendo alvo de ‘brincadeira’ com o dinheiro público.”

Mariana Cavalcanti  
DELEGADA DA POLÍCIA FEDERAL

## ESTADOS UNIDOS

## Varejo sobe forte e abre espaço para alta de juros

O núcleo das vendas no varejo nos EUA, medida dos gastos do consumidor, subiu de forma sólida em novembro, sugerindo ímpeto suficiente na economia para o banco central americano elevar os juros na próxima semana. As vendas no varejo excluindo automóveis, gasolina, materiais de construção e serviços de alimentação subiram 0,6% no mês passado,



após alta de 0,2% em outubro, informou o Departamento do Comércio. Os gastos do consumidor, que respondem por mais de dois terços do PIB americano, desaceleraram inesperadamente nos últimos meses.

## Balanço

A área do setor produtivo que mais recorreu a financiamentos no ano passado foi a de Indústrias de Transformação

27,8%

do total financiado, segundo Relatório de Economia Bancária e Crédito de 2014, divulgado pelo BC; em segundo lugar, aparece o Comércio, com fatia de 19,2%