

Editorial

Propostas qualificadas

Não é segredo para ninguém que o Brasil mantém uma posição muito cautelosa em relação às negociações em serviços.

Mistério é saber se isso é uma posição tática ou de essência. Se for “de essência”, há pouco o que fazer: vamos manter essa posição e esperar os resultados. Se for “tática”, o risco é que estejamos perdendo o prazo e começando a correr riscos em não qualificarmos melhor nossas propostas para as negociações da Alca.

Supondo que a resistência brasileira em relação às negociações de serviços tenha caráter tático, os riscos devem ser avaliados a partir de duas ordens, ambas apresentadas nesta edição do **Inside**. A primeira tem a ver com a corrida bilateralista encampada pelos EUA (ver *Painel Temático*) e seus conseqüentes efeitos de desvios de comércio e investimentos para o Brasil. A segunda relaciona-se à dinâmica propriamente de mercado,

mas que passou a ter vínculo direto com as negociações internacionais via corrida presidencial nos EUA, como mostra Ricardo Camargo Mendes em seu artigo sobre *offshoring*.

“o risco é que estejamos perdendo o prazo e começando a correr riscos em não qualificarmos melhor nossas propostas”

Independentemente das justificativas do não posicionamento do governo em relação ao tema, dos resultados práticos. já temos que a participação do país em um dos setores mais dinâmicos do comércio internacional, que é o de serviços, é apenas marginal. Ainda há tempo de reverter o quadro. Mas, ao contrário do que dizia o nosso governo anterior, não somos os “senhores do tempo” e 2005, que parecia distante, enfim, está aí. ■

Destaques

- O acordo EUA-Áustrália e o setor de serviços 2
- Offshoring: Como o Brasil pode participar 3
- Desafios nas negociações de serviços financeiros 4

Estado da arte

Até agora os prazos da negociação Mercosul – UE foram cumpridos e existe uma forte expectativa de que o acordo seja assinado até o final deste ano, como previsto. Pela primeira vez, os chefes de Estado mencionaram a possibilidade de concluir o processo durante a reunião do Conselho Europeu de Bruxelas de dezembro.

Apesar de ser atingida por efeitos colaterais decorrentes das outras negociações em que o Brasil participa - cujas dificuldades são similares às enfrentadas nesse processo em especial -, as negociações com o bloco europeu parecem avançar com mais êxito do que com os demais foros. Isso porque a UE tem mostrado maior flexibilidade em temas sensíveis ao Mercosul, como serviços. Contudo, se de um lado, os europeus não insistirão em temas em que antes eram bastante demandantes, por outro, as chances de inclusão de uma agenda de grande interesse ao Mercosul também são reduzidas. No cômputo geral, essa situação é positiva, já que aumenta a possibilidade de

viabilização do acordo; entretanto, também sinaliza para um acordo cuja abrangência e, conseqüentemente, os benefícios para o Brasil, serão bem mais limitados do que se esperava.

Outro tema recorrente é a ampliação da UE e suas implicações no comércio entre os blocos. Possivelmente o Brasil sentirá impactos negativos tanto no mercado da Europa Central quanto no dos países do leste. No primeiro, há expectativas de que a ampliação resultará em desvio de comércio, com a substituição de parte de importação de produtos brasileiros por bens dos novos membros. No segundo, a julgar pela atual política comercial da UE, o Brasil possivelmente enfrentará dificuldades de acesso a mercado decorrentes da importação das regras de comércio exterior da EU pelos países entrantes. Apesar de o Leste Europeu ser destino de apenas 2% das exportações nacionais, alguns setores (como o açúcar e o café) já se preocupam com os novos obstáculos que serão criados com a harmonização das barreiras tarifárias e não-tarifárias de Bruxelas, bem como sua política de subsídios distorcivos. ■

Agenda

13/02 - GENEVRA
XVIII Sessão da UNCTAD (Conferência da ONU sobre Comércio de Bens, Serviços e Commodities e Desenvolvimento).

19 – 24/02 – HANNOVER
CeBit 2004 - Feira Internacional de Tecnologia de Informação, Telecomunicação, Software e Serviços.

18–19/03 BUENOS AIRES
Reunião do SGT 13: Comércio Eletrônico do Mercosul

22-26/03 – GENEVRA
Reunião de Serviços da OMC

Março - BUENOS AIRES
Reuniões do Grupo de Serviços Mercosul

Painel Temático

por Caroline Ranzani

O acordo bilateral EUA-Austrália e o setor de serviços

No início de fevereiro, Austrália e EUA anunciaram a conclusão de um acordo que criará uma área de livre comércio entre os dois países. O AUSFTA faz parte da nova onda de acordos bilaterais que estão sendo negociados pelos EUA, com o intuito de aprofundar níveis de liberalização já consolidados na OMC.

Um dos temas mais controversos do debate está relacionado aos produtos agrícolas, dos quais a Austrália é grande exportadora. O açúcar foi o único produto excluído da lista de acesso a mercados e a política australiana de produção de trigo manteve-se intocável, apesar das pressões norte-americanas por sua reforma.

Apesar da polêmica sobre produtos agrícolas, três outros temas ocuparam a pauta dos grupos de pressão de cada um dos países.

Do lado dos EUA, a Coalizão das Indústrias de Serviços pressionou pelo fim da discricionariedade do governo australiano na aprovação de investimentos externos, alegando ser este um mecanismo protecionista e, portanto, contrário às regras do livre-comércio. Também foram fortes as demandas no sentido de se instituir um mecanismo de solução de disputas entre

investidor e Estado, a fim de garantir aos investidores americanos que eventuais disputas sejam solucionadas em um contexto de neutralidade, e não em tribunais com marcada influência política.

Do lado australiano, a *Australian Services Roundtable*, organização do setor privado, questionou o tratamento dispensado ao comércio eletrônico, particularmente a proposta norte-americana de completa liberalização do comércio de “produtos digitais”. Para os empresários australianos, um “produto digital” é como um “*Cavalo de Tróia* (sic)” por meio do qual serão negociados serviços de diversas espécies (tecnologia da informação, profissionais, educação, entretenimento, etc), que não estarão submetidos às

“Para os empresários australianos, um produto digital é como um *Cavalo de Tróia*”

condições impostas pela regulação interna aos serviços de mesma natureza, mas que são prestados por meios não digitais.

No que se refere a investimentos diretos, o desfecho de tais controvérsias sinaliza para o fim da discricionariedade do governo australiano no que tange a novos investimentos. Além disso, não foi incluído um mecanismo de solução de disputas investidor-Estado, mas as barreiras ao comércio eletrônico foram removidas, tal como queria os EUA, porém, prevalecendo a capacidade regulatória da Austrália por razões de política pública. ■

Mais sobre serviços

Escrito por Mário Marconini, o livro “OMC, Acordos Regionais e o Comércio de Serviços”, lançado recentemente, é a primeira referência brasileira para o tema negociações internacionais de serviços.

Sem dúvida, a maior contribuição do livro reside no aporte de informações sobre o setor de serviços brasileiro, a partir do qual são traçadas análises sobre os possíveis impactos das atuais negociações comerciais internacionais. Nesse sentido, além de trazer uma análise

sobre o setor no Brasil e no mundo e uma compilação dos principais compromissos assumidos pelo país em cada um de seus subsectores nos principais foros internacionais, o autor inclui também um capítulo sobre a regulamentação nacional do setor e suas tendências, indicando que o foco do debate nacional sobre negociações internacionais de serviços deve passar ao largo de questões tradicionais como tarifas e acesso a mercado. Busca enfatizar, dessa forma, os futuros efeitos de possíveis mudanças

legislativas para a economia nacional, ponto crucial das demandas internacionais de serviços para o Brasil.

O texto também é indicado para aqueles que pretendem se iniciar no tema. A esse propósito, chama a atenção o didático capítulo sobre os principais acordos internacionais sobre serviços, com destaque para o Acordo GATS e o Protocolo de Montevideu, textos que regulam o comércio de serviços respectivamente na OMC e no Mercosul, foros em que o Brasil, até então, assumiu compromissos. ■

por Ricardo Camargo Mendes

Offshoring: Como o Brasil pode participar

A crescente onda de terceirização de serviços para países em desenvolvimento tem sido tema de um acalorado debate protecionista nos Estados Unidos e na Europa (sobretudo Reino Unido), na medida em que trabalhadores sentem-se ameaçados pela “migração” de seus empregos. As críticas do Congresso dos EUA sobre a recente declaração do presidente do Conselho de Assessores Econômicos da Casa Branca, Greg Mankiw, acerca dos ganhos do **offshoring** de serviços para a economia, indicam que esse será um dos principais temas na corrida presidencial norte-americana.

Nos países em desenvolvimento, o debate tem um outro foco, uma vez que governantes e empresas vêm na exportação de serviços pela via transfronteiriça (modo 1) uma forma viável de aumentar receitas em moeda forte, driblando entraves burocráticos e logísticos que oneram a exportação de bens. Não por acaso, a Índia, que tradicionalmente tem participação ínfima no comércio internacional de bens, entre outros motivos, devido à precariedade da infra-estrutura logística e à morosidade aduaneira, vem se despojando como um dos principais *players* da onda de terceirização para o exterior. Ainda que timidamente, o Brasil também vem entrando no debate, sobretudo com a constatação da existência de vantagens competitivas em setores ligados à Tecnologia da Informação. Dificuldades de mensuração estatística e de definição precisa do setor TI à parte, estudos como “*Slicing the Knowledge-Based Economy (KBE) in India, China and Brazil: a Tale of Three Software Industries*”, publicado pelo MIT no final de 2003, apontam que o Brasil tem muito a ganhar com o comércio internacional de softwares, uma vez que o país já tem capacidade produtiva e criatividade na área, faltando apenas uma política específica que promova o setor no exterior.

Não por acaso, o setor de softwares foi escolhido como um dos pilares da política industrial pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. O mesmo impulso direcionou também as estratégias de diversas empresas para o mercado externo. Assim, é

cada vez mais freqüente a participação de empresas brasileiras em feiras internacionais como a de Hannover, a ser realizada entre 19 a 24 de abril deste ano, onde haverá um pavilhão de software do país. A abertura de filiais nos principais mercados também tem sido noticiada pela imprensa brasileira. É o caso da companhia CPM, que está abrindo o seu segundo escritório nos Estados Unidos. Tanto o governo como as empresas apostam que, entre outras formas de prestação de serviços, o setor de software brasileiro pode participar da onda de **offshoring**.

Um levantamento feito pelo *McKinsey Global Institute* atenta para o fato de que os principais provedores de diversos serviços de **offshoring** possuem características comuns, entre as quais:

- Abundância de profissionais com formação em Ciências Exatas;
- Custo trabalhista relativamente baixo;
- Fluência em inglês (70% dos serviços terceirizados para o exterior saem dos Estados Unidos, quase a totalidade do restante parte da União Européia, sobretudo do Reino Unido);
- Grande comunidade nos principais mercados (a maior parte dos contratos de prestação de serviços em países em desenvolvimento decorreu de contatos pessoais de emigrantes, que além de terem redes de contatos já desenvolvidos nos grandes mercados, também têm acesso a linhas de crédito com juros viáveis).

O Brasil se enquadra apenas em algumas dessas categorias, o que justifica sua ausência na relação dos maiores receptores de serviços terceirizados. Deve-se ter em conta, contudo, que muitas empresas com presença comercial no Brasil costumam comprar sistemas operacionais no mercado doméstico para suas operações globais. O comércio internacional intra-firma, que já contabiliza cerca de 50% de todas as transações de importação e exportação de bens, deveria portanto fazer parte das estratégias políticas e empresariais não apenas do setor de software, mas também de outros setores de serviços no Brasil. ■

Glossário

* **Offshoring**: Também simplesmente chamado de *outsourcing*, é o termo usado para designar o processo de terceirização de serviços e/ ou etapas de produção para países com custos operacionais mais baixos que o dos grandes mercados.

Saldo Comercial Brasileiro no Setor de Computação e Informação *			
Ano	Receita (Exportação)	Despesa (Importação)	Saldo
1990	2	52	-50
2003	29	1063	-1034

* Valores em milhões de US\$

Fonte: Bacen - DEPEC

Desafios nas negociações de serviços financeiros

A negociação para a liberalização do setor de serviços financeiros sempre foi uma atividade complexa para a diplomacia brasileira. Esse setor é alvo constante de demandas ofensivas de outros países. Em 2001, quando a rodada de Doha ainda estava de vento em popa, diversos países, entre os quais Estados Unidos, União Europeia e Japão, pediram compromissos de liberalização adicional ao Brasil. Diferentemente das rodadas anteriores, o comércio sem a obrigatoriedade da presença comercial foi o alvo principal. O intuito desses países era (e ainda é) que o Brasil libere o comércio eletrônico de serviços financeiros.

Se sob a ótica da presença comercial o debate dos efeitos da liberalização no setor já era polêmico, sem ela, ficou ainda mais. Os argumentos clássicos dos países que defendem a liberalização costumam ir pela ótica de que o setor se desenvolverá, haverá mais competição, e ao final, o setor bancário e de capitais estará mais preparado para exercer sua atividade fim de financiar a economia. Nessa linha, o consumidor seria o principal beneficiário, pois poderia acessar seguros ou empréstimos mais baratos.

Os argumentos contra costumam ir na linha de que os participantes nacionais iriam desaparecer no longo prazo, e que no Brasil, mesmo com a presença de diversos bancos estrangeiros, o *spread* da taxa de juros continua elevadíssimo.

Todavia, quando se trata de comércio eletrônico internacional, a linha contrária começa a ganhar novos argumentos. Primeiro, como não há

investimento no País, não são gerados empregos nem divisas. Segundo, o Banco Central, com receio de perda de divisas, é muito relutante em liberalizar a conta de capital. Mas o principal, no meu entender, é o ponto de vista prudencial. É praticamente impossível para o regulador exercer suas atividades de fiscalização nesse contexto.

“O Brasil encontra-se negociando serviços financeiro em vários foros mas, sem dúvida, o Mercosul deveria ter o maior nível de liberalização”

O emperramento da rodada de Doha e as complicações na definição do modelo ALCA, esfriaram um pouco a demanda pela liberalização do setor financeiro, mas parece uma questão de tempo que a mesma volte a ganhar força. Vale considerar também que, com a Internet e o uso do cartão de crédito, é praticamente impossível controlar se um brasileiro é ou não cliente de um banco ou se

contratou um seguro no exterior. Adicionalmente, ao contrário do pensamento de muitos, a possibilidade de brasileiros investirem no exterior é positiva. Além de ter acesso a novas oportunidades, no longo prazo, a remessa de juros e royalties para o Brasil poderá ajudar a equilibrar nossas contas externas.

O Brasil encontra-se negociando serviços financeiro em vários foros mas, sem dúvida, o Mercosul deveria ter o maior nível de liberalização, mesmo porque o Brasil é que tem a indústria financeira mais desenvolvida. Para tanto, esperamos que as dificuldades de ordem prática apontadas por Amâncio Jorge, em número anterior deste *Inside*, possam um dia ser superadas. ■

(*) **Gerente de Relações Internacionais da CVM**

(O presente texto reflete apenas a visão pessoal do autor, não constituindo visão institucional).