

BRIDGES NETWORK

PONTES

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável

VOLUME 14, NÚMERO 8 - OUTUBRO 2018



Agricultura: terreno fértil para o crescimento?

BREXIT

O Brexit e o comércio agroindustrial

ACORDO MERCOSUL-UE

O que está em jogo nas negociações entre Mercosul e UE? O caso do setor de produtos lácteos

COMPETITIVIDADE

Políticas para a competitividade internacional do agronegócio



International Centre for Trade
and Sustainable Development

PONTES

VOLUME 14, NÚMERO 8 - OUTUBRO 2018

PONTES

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável em língua portuguesa.

ICTSD

International Centre for Trade and Sustainable Development

Genebra, Suíça

EDITOR EXECUTIVO

Ricardo Meléndez-Ortiz

EDITOR CHEFE

Andrew Crosby

COORDENAÇÃO

Fabrice Lehmann

EQUIPE EDITORIAL

Manuela Trindade Viana

Bruno Varella Miranda

Eugenia Dinivitzer

Julia Milla Gadret

CONSULTORA EDITORIAL

Michelle Rattón Sanchez Badin

DESIGN GRÁFICO

Flarvet

LAYOUT

Oleg Smerdov

Se deseja contatar a equipe editorial do Pontes, escreva para: pontes@ictsd.ch

O PONTES recebe com satisfação seus comentários e propostas de artigo. O guia editorial pode ser solicitado junto à nossa equipe.

BREXIT

4 **O Brexit e o comércio agroindustrial**

Julio J. Nogués

ACORDO MERCOSUL-UE

9 **O que está em jogo nas negociações entre Mercosul e UE?**

O caso do setor de produtos lácteos

Vinicius Santos Teixeira

COMPETITIVIDADE

12 **Políticas para a competitividade internacional do agronegócio**

Marcos Sawaya Jank

HARMONIZAÇÃO REGULATÓRIA

17 **O mercado *halal* e a harmonização regulatória dos requisitos de abate de aves**

Marília Rangel R. M. Campos

SUSTENTABILIDADE

20 **América Latina, o cenário internacional e a Agenda 2030 para o desenvolvimento sustentável**

Ana María Álvarez Herrera

25 **Publicações**

Dilemas da competitividade



Impulsionado por um crescimento substantivo de sua produtividade desde a década de 1970, o agronegócio representa um elemento fundamental para o comércio exterior do Brasil. Em 2017, as exportações do agronegócio brasileiro atingiram US\$ 96 bilhões – marca que contribuiu para um superávit na balança do setor de quase US\$ 82 bilhões. São números superlativos, que resumem uma trajetória de expansão alavancada pela abertura de novas fronteiras agrícolas e pelo êxito dos investimentos em pesquisa aplicada à realidade dos solos do país. Não por acaso, discussões sobre as características do “modelo brasileiro” são constantes entre formuladores de política e pesquisadores ao redor do globo.

No entanto, seria impossível explicar a trajetória do agronegócio brasileiro sem considerar os muitos incentivos fornecidos pelo exterior. Nos anos 1970, a China ocupava uma posição tímida no tabuleiro das relações internacionais. Nos Estados Unidos, as críticas sucessivas à burocratização herdada das instituições do New Deal motivaram um contínuo debate sobre a conveniência de reformas regulatórias. Nos planos regional e multilateral, o emaranhado de regimes era bastante inferior – basta lembrar que instituições como a Organização Mundial do Comércio (OMC) ou a União Europeia (UE) ainda não existiam à época. Noções como a de “desenvolvimento sustentável” estavam em gestação, com a publicação dos primeiros alertas de peso.

Desde então, o mundo mudou, nossos principais clientes mudaram, e até mesmo a pauta de exportações do país se transformou – com a emergência de produtos como a soja e a perda da importância relativa do café. Por isso, a compreensão dos desafios futuros enfrentados pelo agronegócio do Brasil exige uma perspectiva que vá além da lógica que motivou os avanços colhidos pelo setor nos últimos 40 anos. Qualquer que seja o “modelo brasileiro”, é evidente que terá que lidar com as tendências dos novos tempos. O que não está claro é o papel dos incentivos exógenos ou das forças criativas internas para impulsionar essas transformações.

O presente número do Pontes convida você, prezado(a) leitor(a), a refletir sobre o presente e o futuro do agronegócio brasileiro. Para tanto, publica contribuições que descrevem dilemas de ordem estratégica para o setor. Diante das transformações no sistema internacional e nas preferências dos consumidores, como o país deve se posicionar? Qual deve ser a lógica do relacionamento entre os setores público e privado? Existiria um conjunto de políticas capaz de superar potenciais contradições entre os interesses setoriais no interior do agronegócio brasileiro?

Esperamos que aprecie a leitura.

Equipe Pontes

BREXIT

O Brexit e o comércio agroindustrial

Em memória de meu amigo e colega de toda a vida, J. Michael Finger

Julio J. Nogués

O que o Brexit reserva para o comércio agroindustrial? Poderá o Mercosul exportar volumes significativamente maiores para o Reino Unido?

Até agosto de 2018, o resultado das negociações do Brexit permanecia indefinido. Eventualmente, a política de comércio bilateral do Reino Unido se posicionará em algum ponto entre dois extremos: i) um "Brexit duro", no qual os dois parceiros inicialmente adotariam as tarifas de Nação Mais Favorecida (NMF) consolidadas pela União Europeia (UE) no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC); e ii) um tratado de livre comércio (TLC).

Diante desse cenário, existem ao menos três razões pelas quais é pertinente calcular os efeitos comerciais de um Brexit duro sobre os produtos agroindustriais: i) há poucos estudos sobre como o Brexit afetará o comércio agroindustrial; ii) não há pesquisas que quantifiquem os efeitos do Brexit sobre os países em desenvolvimento; e iii) o Reino Unido já deixou claro que, após o Brexit, liberará as importações de alimentos, sobretudo mediante TLCs com parceiros selecionados.

Neste artigo, apresento uma breve discussão sobre esses temas e ofereço algumas considerações sobre as oportunidades de exportação que um Brexit duro poderia oferecer para o Mercado Comum do Sul (Mercosul)③.

O comércio agroindustrial do Reino Unido com a UE e o Mercosul

O Quadro 1 mostra que, entre 2001 e 2016, as importações agroindustriais do Reino Unido mais que duplicaram, ao passo que as importações de bens em geral aumentaram 77%. Essa crescente dependência de produtos alimentícios é particularmente acentuada para os produtos originários da UE, que aumentaram 133% no mesmo período, passando de US\$ 18,65 bilhões em 2001 para US\$ 43,48 bilhões em 2016. Entre 2001 e 2016, por exemplo, a participação das importações do Reino Unido oriundas da UE cresceu da seguinte forma: carne desossada congelada, de 40% para 80%; carne de frango, de 78% para 90%; e vinho, de 40% para 70%.

Nesse período, a participação dos produtos agroindustriais do Mercosul nas importações do Reino Unido caiu de 4% para 3,3% (Quadro 1), o que representa um contraste com a evolução de sua participação nas exportações agroindustriais mundiais. Em grande medida, tais diferenças devem-se aos desvios de comércio criados pela Política Agrícola Comum (PAC).

Impacto de um Brexit duro sobre o comércio agroindustrial do Reino Unido

Um Brexit duro eliminará uma parte importante do comércio entre o Reino Unido e a UE, sobretudo no que se refere a produtos agroindustriais. Isso porque as tarifas NMF e as barreiras não tarifárias são muito mais elevadas para esses produtos do que para os bens aos quais, para simplificar, chamaremos de manufaturados. Com base nas tarifas médias NMF e na elasticidade da importação de produtos na categoria de dois dígitos do sistema harmonizado (SH), Martina Lawless e Edgard Morgenroth estimaram que um Brexit duro reduziria o comércio total entre o Reino Unido e a UE entre 22 e 31%④. Utilizamos os dados e a metodologia desses autores para distinguir o impacto de um Brexit duro sobre os produtos agroindustriais (identificados nesse trabalho com os primeiros 24 capítulos do SH) e sobre o resto, ou seja, produtos manufaturados (capítulos 25 a 99 do SH).

Quadro 1. Importações totais e agroindustriais do Reino Unido (em US\$ milhões)

Capítulo do SH	Importações oriundas da UE		Importações de outras partes do mundo		Participação da UE (%)		Importações do Mercosul		Participação Mercosul (%)	
	2001	2016	2001	2016	2001	2016	2001	2016	2001	2016
Bens agroindustriais	18.651	43.480	30.431	61.311	61,3%	70,9%	1.220	2.042	4,0%	3,3%
Todos os bens	180.901	330.606	358.703	636.368	50,4%	52,0%	2.899	4.432	0,8%	0,7%
Participação de bens agroindustriais (%)	10,3%	13,2%	8,5%	9,6%	na	na	42,1%	46,1%	na	na

na: não aplicável

Fonte: Elaborado com base no Trademap

A terceira coluna do Quadro 2 mostra a média simples das tarifas NMF para produtos agroindustriais e manufaturados. Já a quarta coluna inclui a média simples do efeito da redução proporcional do comércio em uma hipótese de Brexit duro – ou seja, como consequência da passagem de um regime de livre comércio à adoção dessas tarifas⁵. A diferença entre os impactos comerciais sobre esses dois grupos (50% versus 22%) corresponde, em grande medida, ao efeito de uma tarifa média NMF para produtos agroindustriais que é quatro vezes maior que aquela aplicada sobre bens manufaturados (16% versus 4%). De acordo com essas estimativas e com base em dados de 2016, concluímos que um Brexit duro reduziria em US\$ 21,65 bilhões as importações britânicas de bens agroindustriais produzidos na UE.

Impacto de um Brexit duro sobre o comércio agroindustrial do Reino Unido

Um Brexit duro eliminará uma parte importante do comércio entre o Reino Unido e a UE, sobretudo no que se refere a produtos agroindustriais. Isso porque as tarifas NMF e as barreiras não tarifárias são muito mais elevadas para esses produtos do que para os bens aos quais, para simplificar, chamaremos de manufaturados. Com base nas tarifas médias NMF e na elasticidade da importação de produtos na categoria de dois dígitos do sistema harmonizado (SH), Martina Lawless e Edgard Morgenroth estimaram que um Brexit duro reduziria o comércio total entre o Reino Unido e a UE entre 22 e 31% . Utilizamos os dados e a metodologia desses autores para distinguir o impacto de um Brexit duro sobre os produtos agroindustriais (identificados nesse trabalho com os primeiros 24 capítulos do SH) e sobre o resto, ou seja, produtos manufaturados (capítulos 25 a 99 do SH).

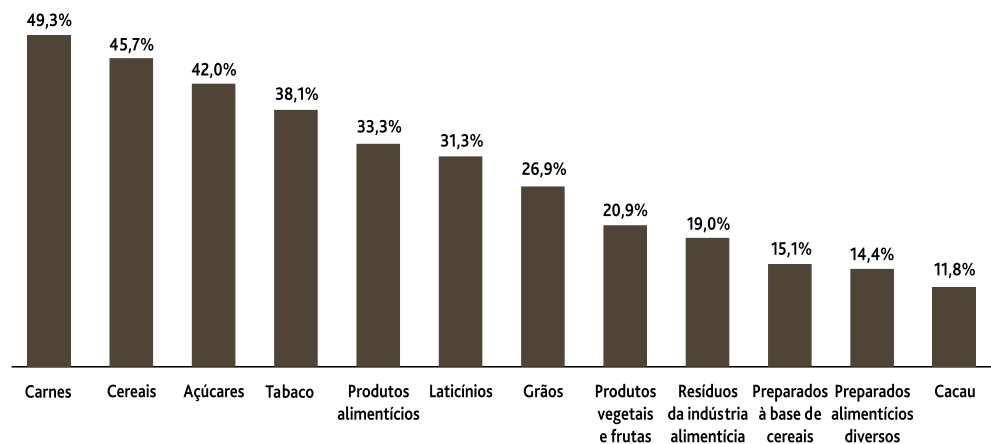
A terceira coluna do Quadro 2 mostra a média simples das tarifas NMF para produtos agroindustriais e manufaturados. Já a quarta coluna inclui a média simples do efeito da redução proporcional do comércio em uma hipótese de Brexit duro – ou seja, como consequência da passagem de um regime de livre comércio à adoção dessas tarifas . A diferença entre os impactos comerciais sobre esses dois grupos (50% versus 22%) corresponde, em grande medida, ao efeito de uma tarifa média NMF para produtos agroindustriais que é quatro vezes maior que aquela aplicada sobre bens manufaturados

Quadro 2: Impactos de um Brexit duro sobre as importações britânicas de bens agroindustriais e manufaturados oriundos da UE em 2016 (em US\$ milhões)

Produtos	Capítulos do SH	Tarifas NMF (média simples)	Redução das importações (média simples)	Importações do RU oriundas da UE (2016)	Redução de importações desde níveis de 2016
Agroindustriais	1-24	16%	49,8%	43.480	21.653
Manufaturados	25-99	4%	22,3%	287.126	64.029

Fonte: Elaboração própria, com base no texto e dados do Trademap

Gráfico 1: Tarifas NMF da UE para os doze capítulos mais protegidos do SH



Fonte: Inferido dos dados em Lawless e Morgenroth (2016)

(16% versus 4%). De acordo com essas estimativas e com base em dados de 2016, concluímos que um Brexit duro reduziria em US\$ 21,65 bilhões as importações britânicas de bens agroindustriais produzidos na UE.

Uma provável política comercial do Reino Unido diante de um Brexit duro

No início de 2018, o secretário de Estado do Reino Unido para o Meio Ambiente, Alimentação e Assuntos Rurais apresentou ao Parlamento um documento para consulta pública intitulado "Saúde e harmonia: o futuro da alimentação, agricultura e meio ambiente em um Brexit verde". O documento ressalta as metas para o setor agrícola, que se afastam marcadamente dos objetivos definidos na PAC⁶. Em um trecho do prólogo, afirma-se o seguinte: "Durante mais de 40 anos, a Política Agrícola Comum da UE decidiu como cultivamos nossas terras, os alimentos que produzimos e como protegemos o meio ambiente. Nesse período, o meio ambiente se deteriorou, a produtividade agropecuária estagnou e a saúde pública foi comprometida (...). Os danos ambientais que sofremos no âmbito da PAC têm sido significativos. A saúde do solo piorou. O número de aves nas terras agrícolas diminuiu e os habitats foram degradados". Além disso, o documento afirma que os subsídios concedidos sob a PAC, concentrados em latifúndios, "mantiveram elevados os preços da terra e dos arrendamentos (...) ao mesmo tempo em que frearam a inovação".

O documento reivindica políticas governamentais que resultem em um setor agrícola "mais dinâmico, mais autossuficiente (...) e mais competitivo". Ainda, propõe que os subsídios sejam mantidos, mas que não mais estejam vinculados ao tamanho da propriedade, como na PAC, e sim a objetivos ambientais: o lema é "dinheiro público investido em bens públicos". No que diz respeito às políticas comerciais, a proposta enfatiza a assinatura de TLCs com países que atualmente já possuem acordos com a UE e também "com países que tenham um grande interesse em fazê-lo".

Para a população do Reino Unido, o Brexit terá um amplo impacto sobre o preço de vários produtos, sobretudo de alimentos. O trabalho de Stephen Clarke, Ilona Serwicka e Alan Winters conclui que, sob um Brexit duro, o preço dos alimentos aumentaria muito acima da inflação média⁷. Essa é uma das principais razões pelas quais o Reino Unido se encaminha para uma liberalização do comércio, a fim de garantir o fornecimento de alimentos com o menor preço possível.

Brexit duro e o comércio agroindustrial do Mercosul

Supondo que o Reino Unido busque suprir a falta de importações provocada por um Brexit duro, principalmente com produtos originários de países fora da UE, até que ponto isso poderia beneficiar o Mercosul?

O Gráfico 1 mostra a tarifa média NMF para os doze capítulos agroindustriais mais protegidos. Para fins de comparação, lembremos que nossa estimativa média da tarifa NMF para produtos manufaturados é de 4% (Quadro 1).

**Quadro 3:
Tarifas NMF da UE e
efeitos da redução do
comércio diante
de um Brexit duro
(2016, em US\$ milhões)**

Capítulo SH	Produto	Tarifa NMF média (%)	Redução das importações (%)	Importações vindas da UE	Redução das importações	Exportações do Reino Unido para a UE	Redução das exportações	Efeito líquido sobre o comércio
02	Carnes	49,3	92,9	4.670	4.338	1.592	1.479	-2.859
04	Leite, laticínios	31,3	66,7	3.359	2.240	1.337	892	-1.358
19	Cereais e produtos lácteos	15,1	85,7	3.629	3.110	1.360	1.166	-1.944
20	Produtos à base de frutas e verduras	20,9	88,1	3.409	3.003	499	440	-2.563
22	Bebidas alcoólicas e vinagre	3,9	38,1	6.050	2.305	3.725	1.419	-886
na	Total	na	na	21.117	14.996	8.153	5.395	-9.601

na: não aplicável

Fonte: cálculos com base em Lawless e Morgenroth (2016); dados comerciais do Trademap

O Quadro 3 mostra a média das tarifas NMF para os cinco capítulos agroindustriais do SH mais comercializados. À exceção das bebidas alcoólicas, as tarifas para os outros capítulos são muito altas, sendo as carnes e os laticínios os mais protegidos. Passar de um regime de livre comércio como membro da UE à adoção dessas elevadas tarifas NMF provocaria uma redução de 71% nas importações do Reino Unido desses produtos oriundos da UE – o que equivale a US\$ 14,99 bilhões, considerando preços de 2016.

O que podemos dizer então sobre as exportações do Mercosul para o Reino Unido no caso de um Brexit duro? Considerando um TLC com o Reino Unido, vemos uma boa possibilidade de que o Mercosul se beneficie, mas essa oportunidade diminui consideravelmente se um acordo não for firmado. A razão é que o Reino Unido já iniciou negociações comerciais com outros países, incluindo vários da Commonwealth, como Austrália e Canadá. Uma vez assinados esses TLCs, será difícil para o Mercosul competir com esses países.

Supondo que surja um TLC entre o Mercosul e o Reino Unido, uma estimativa aproximada, mantendo constantes as participações, indica que o Mercosul poderia aumentar suas exportações agroindustriais em cerca de US\$ 1,8 bilhão. Nesse cálculo, supomos: i) que o Reino Unido volte ao nível de importações agroindustriais provenientes da UE anterior ao Brexit duro; ii) que a UE, fortalecida por anos de uma política comercial fechada, exportaria 25% do aumento das importações do Reino Unido assumido em (i); e iii) que países fora da UE atenderiam aos 75% restantes, mantendo a participação do comércio intra-UE nas exportações líquidas mundiais⁹. Em 2016, a participação do Mercosul nas exportações líquidas mundiais de bens agroindustriais do comércio intra-UE foi de 11,3%. Aplicando esse percentual ao aumento das importações britânicas líquidas de produtos agroindustriais oriundos da UE, obtém-se um resultado de US\$ 1,83 bilhão.

Considerações finais

Considerando a elevada proteção aos produtos agroindustriais praticada pela UE, estimamos que um Brexit duro reduziria as importações do Reino Unido oriundas do bloco europeu em cerca de 50%. Após o desmantelamento da PAC, o governo britânico propôs implementar reformas profundas em suas políticas agrícolas para construir um setor mais competitivo. Ainda, o Reino Unido anunciou sua intenção de firmar TLCs com exportadores agrícolas eficientes – e já está se movendo nessa direção.

Sob essas políticas, os países fornecedores que assinarem TLCs com o Reino Unido preencheriam a lacuna comercial deixada pelas importações oriundas da UE e, ao fazê-

lo, evitariam o aumento no preço dos alimentos que, de outra forma, um Brexit duro provocaria.

Durante quase duas décadas, o Mercosul e a UE têm negociado em vão um TLC. Esse custoso fracasso nos incentiva a sugerir que, caso realmente queiram liberalizar o comércio mediante a assinatura de diversos TLCs, os países do Mercosul deveriam considerar – como fizeram outros países latino-americanos – dar prioridade às negociações com o Reino Unido.

Algumas estimativas indicam que esses países poderiam duplicar suas exportações agroindustriais para esse mercado. Trata-se de um cenário que, de acordo com a atual conjuntura, parece não muito distante.

- ❶ Esta nota baseia-se parcialmente em meu trabalho "Brexit trade impacts and Mercosur's negotiations with Europe", que será publicado no *Journal of World Trade*, em 2019.
- ❷ Em 17 de julho deste ano, J. Michael Finger morreu em um acidente náutico no rio Potomac. Uma de suas frases mais célebres é "A teoria do comércio internacional estuda que mãos estão metidas em quais bolsos, ao passo que a política comercial analisa que mãos devem ser tiradas de quais bolsos". Este artigo inspira-se nesse direcionamento que ele nos legou.
- ❸ Analisamos um cenário de Brexit duro porque este continua a ser uma alternativa muito provável. Além disso, analisar os impactos de um TLC seria um exercício altamente especulativo.
- ❹ Ver: Lawless, M.; Morgenroth, E. *The product and sector level impact of a hard Brexit across the EU*. Dublin: The Economic and Social Research Institute, 2016. Disponível em: <<https://bit.ly/2CSyxx4>>.
- ❺ Para cada capítulo i do SH, o efeito da redução proporcional do comércio em um Brexit duro é estimado mediante a seguinte equação: $\Delta M_i/M_i = t_i x_{ei}$, em que M é o valor das importações do Reino Unido oriundas da UE, t a tarifa NMF da UE e e a elasticidade da demanda de importação.
- ❻ Este documento pode ser consultado em: <<https://bit.ly/2HnGvjF>>.
- ❼ Ver: Clarke, S.; Serwicka, I.; Winters, L. A. (2017). Will Brexit raise the cost of living? Em: *National Institute Economic Review* No. 242, 2017. Disponível em: <<https://bit.ly/2OD88YJ>>.
- ❽ Consideramos o valor líquido do comércio intra-UE porque a maior parte desse comércio parece ter ocorrido por desvios de comércio gerado pela PAC, ou seja, não competitivo.



Julio J. Nogués
Membro da Academia
Nacional de Ciências
Econômicas, Argentina.
noguesjuliojorge@gmail.com

ACORDO MERCOSUL-UE

O que está em jogo nas negociações entre Mercosul e UE? O caso do setor de produtos lácteos

Vinicius Santos Teixeira

Este artigo analisa o setor de lácteos da UE e do Mercosul, com atenção especial à sua participação no comércio internacional e às políticas de incentivo diretamente ligadas a esse desempenho exportador. Com isso, o autor discute como as negociações entre esses dois blocos poderiam fomentar o setor de produtos lácteos.

Estima-se que as exportações totais de produtos lácteos – entre eles, leite fluido e em pó e seus derivados – chegou a mais de 32,5 milhões de toneladas em 2017. As vendas equivalem a mais de US\$ 76 bilhões¹. Principal produtora na União Europeia (UE), a Alemanha vendeu mais de 5,6 milhões de toneladas, gerando mais de US\$ 20 bilhões apenas em vendas no varejo com produtos lácteos. Outros países europeus também ocupam uma posição de protagonismo no mercado internacional de produtos lácteos. Entre os vinte países que concentram 86% das exportações de produtos lácteos do mundo, 16 pertencem ao velho continente – 15 membros da UE e o Reino Unido.

Embora relevante para a organização das economias locais, a importância dos produtos lácteos na pauta de exportação dos membros do Mercado Comum do Sul (Mercosul) é menos expressiva do que na UE. Juntos, os integrantes do bloco sul-americano exportaram US\$ 1,2 bilhão em 2017 (1,7% do total mundial), impulsionados principalmente por Argentina e Uruguai. Com cerca de 200 mil toneladas vendidas em 2017, a Argentina ocupa a 24ª posição entre os principais exportadores de produtos lácteos do mundo. O Uruguai aparece logo atrás, com um volume de vendas semelhante. Por sua vez, o Brasil se encontra na 53ª posição, destinando ao mercado externo pouco mais de 36 mil toneladas de produtos lácteos – aproximadamente US\$ 102 milhões.

Cerca de 35% das exportações de lácteos de Argentina e Uruguai têm como destino o Brasil. De fato, dados da Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO, sigla em inglês) mostram que, em valor, o leite em pó é a 5ª principal commodity importada pelo Brasil no último ano². Apenas em 2017, o mercado brasileiro absorveu mais de US\$ 443 milhões em produtos lácteos do exterior – 46% do total de origem argentina e 43% de origem uruguaia.

A apresentação de dados acima nos permite chegar a algumas conclusões preliminares. A primeira diz respeito ao protagonismo da UE no mercado global de produtos lácteos. A segunda é que boa parte da participação dos membros do Mercosul no comércio internacional desses produtos se deve a intercâmbios intra-bloco. Portanto, seria natural supor que o setor constitui um tema sensível para as negociações comerciais entre o Mercosul e a UE, iniciadas há quase 20 anos. Da mesma forma, cabe questionar: um acordo entre os dois blocos poderia ser um instrumento efetivo para o fomento do comércio de produtos lácteos?

O setor de lácteos e as negociações entre Mercosul e UE

A fim de responder à questão acima, é preciso observar o conteúdo das negociações. Surge então a primeira dificuldade, tendo em vista o hermetismo do processo e as potenciais reviravoltas em um diálogo tão complexo. O Instituto Nacional do Leite do Uruguai (INALE) foi abertamente contra a inclusão dos produtos lácteos em um eventual acordo entre o Mercosul e a UE. Contudo, uma publicação da Confederação Nacional da Agricultura (CNA) de setembro de 2017 mostra que apenas os produtos de código SH4 0404 – que englobam soro de leite – estão excluídos do acordo. Por sua vez, a Associação Brasileira de Laticínios aponta que o leite em pó – código SH4 0402 – também estaria fora das negociações. Dessa maneira, não existe clareza quanto ao eventual alcance de um acordo sobre o setor.

Tampouco existe clareza em relação ao papel de um acordo na mitigação de ameaças ao livre comércio derivadas de barreiras não-tarifárias. Um bom exemplo é encontrado na medida antidumping imposta pelo Brasil ao leite em pó oriundo da UE entre fevereiro de 2013 e 2017. Fruto de uma investigação iniciada ainda em 1999, a medida resulta da análise das práticas de Argentina, Nova Zelândia, UE e Uruguai³. No entanto, apenas as compras de produtores neozelandeses e europeus foram afetadas. Dados do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC) mostram que, entre 1997 e 2018, a participação da Nova Zelândia e da UE no mercado brasileiro de leite pó foi limitada. Ao mesmo tempo, nota-se o progressivo crescimento da participação de Argentina e Uruguai no total vendido ao Brasil.

Do outro lado do Oceano Atlântico, a UE também adota políticas que podem afetar o comércio. Merecem destaque as medidas sanitárias e fitossanitárias e os subsídios. Mais especificamente, tanto Brasil quanto Paraguai estão proibidos de exportar qualquer produto lácteo ou com leite em sua composição para a UE devido às regras sanitárias e fitossanitárias do bloco. No caso brasileiro, o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) informa que a proibição se deve à presença de doenças como a brucelose e a tuberculose bovinas em território nacional, mesmo qualquer ameaça sendo eliminada após a pasteurização do leite.

As restrições impostas pela UE às exportações brasileiras são polêmicas. Segundo o Acordo de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS) da Organização Mundial do Comércio (OMC), "nenhum Membro deve ser impedido de adotar ou aplicar medidas necessárias à proteção da vida ou da saúde humana, animal ou vegetal desde que tais medidas não sejam aplicadas de modo a constituir (...) uma restrição velada ao comércio internacional". Nesse sentido, pesquisas mostram que a pasteurização do leite, ou então sua transformação para a versão em pó, é capaz de eliminar totalmente os patógenos causadores de doenças como a brucelose e a tuberculose bovinas – tornando o consumo do leite e seus derivados seguros. Ademais, cabe salientar que, embora o Brasil tenha instituído o Programa Nacional de Controle e Erradicação da Brucelose e da Tuberculose Animal em 2001, tal garantia não é aceita pela UE. Finalmente, programas de erradicação, controle e vigilância destinados a limitar doenças animais existem na própria UE.

Considerando que a proibição abrange não apenas os produtos lácteos, como todos aqueles produtos que contenham leite e derivados em sua composição, é evidente o prejuízo potencial aos exportadores brasileiros. Apesar de o Brasil ser um importador de produtos lácteos, o país poderia ocupar uma posição mais importante nas vendas internacionais de produtos que contêm leite e derivados. Um exemplo é o mercado de biscoitos, segmento em que as empresas brasileiras exportaram mais de US\$ 90 milhões em 2017, segundo a Associação Brasileira das Indústrias de Biscoitos, Massas Alimentícias e Pães & Bolos Industrializados (ABIMAPI).

Na prática, a proibição da venda de produtos com leite e derivados resulta no fechamento do mercado da UE aos biscoitos brasileiros. O inverso não ocorre, entretanto. Ainda em 2017, o Brasil importou pouco mais de US\$ 33 milhões no mesmo ano. A maioria das compras do exterior é de países europeus – principalmente Polônia, Alemanha, Portugal e Itália. Nesse sentido, um desfecho para o diálogo entre Mercosul e UE que incluísse a liberalização da venda de produtos lácteos acarretaria consequências para além dos nichos tradicionalmente enfatizados em análises sobre os efeitos das negociações. Contudo, para que tal realidade se materialize, é necessário reverter as medidas sanitárias e fitossanitárias adotadas atualmente pela UE. Caso contrário, corre-se o risco de que o acordo se transforme em uma espécie de abertura unilateral do mercado brasileiro – potencialmente afetando as empresas do país.

Subsídios também ajudam a distorcer a realidade comercial. Apenas em 2017, a UE concedeu cerca de € 58 bilhões em subsídios a seus agricultores. Na Alemanha, aproximadamente € 4,8 bilhões foram distribuídos de forma direta, enquanto os subsídios indiretos chegaram a € 1,4 bilhão⁴. Programas de incentivo ao consumo de produtos lácteos no interior do bloco também contribuem para fortalecer a imagem do leite

européu perante os consumidores, dificultando a entrada de concorrentes no mercado. Entre 1997 e 2014, a UE promoveu a *European School Milk Scheme*, programa escolar cujo objetivo era incentivar o consumo de produtos lácteos. Quando vistos em conjunto com outros programas adotados nos níveis doméstico e regional, tais iniciativas tendem a fortalecer a percepção de que o produto europeu é de qualidade superior.

Por questões culturais e econômicas, competir com os produtores locais no mercado da UE seria uma tarefa difícil para países como Brasil. No caso inverso, é possível que a abertura do mercado de produtos lácteos em decorrência de um acordo Mercosul-UE afetasse a posição dos produtores de Argentina e Uruguai no mercado brasileiro – em particular se nada for feito quanto à concessão de subsídios. Não seria surpreendente se transformações derivadas de um realinhamento das condições de mercado impulsionassem queixas entre os integrantes do Mercosul. Afinal, a questão das balanças comerciais intra-bloco têm sido uma fonte histórica de discordâncias.

Considerações finais

Tendo em vista os pontos elencados acima, pode-se concluir que a mera redução de tarifas em um acordo entre Mercosul e UE manterá importantes entraves à plena participação sul-americana nos fluxos comerciais de produtos lácteos ou que contêm produtos lácteos. Afinal, barreiras sanitárias e fitossanitárias seguiriam impedindo o acesso ao mercado europeu de produtos como biscoitos. Por outro lado, a abertura do mercado facilitaria a participação dos países da Europa em mercados como o brasileiro – uma realidade que colidiria com os interesses das empresas da Argentina e do Uruguai, que atualmente suprem boa parte da demanda do Brasil. Quando se tem em conta os bilhões de euros concedidos anualmente aos agricultores da UE, tal competição promete ser acirrada.

Antes de que qualquer cenário se materialize, porém, é preciso que as partes cheguem a um denominador comum. Passadas quase duas décadas desde o lançamento das negociações, resta saber quais serão as características específicas de um acordo final – como o escopo e a natureza dos avanços colhidos. As oportunidades para a economia brasileira derivarão diretamente da capacidade de obter um acordo que englobe as distintas barreiras que hoje impedem a presença de suas empresas no mercado da UE.

❶ Disponível em: <<https://bit.ly/2PKgH1j>>.

❷ Disponível em: <<https://bit.ly/2J6zW2q>>.

❸ Ver: CAMEX. Resolução nº 2, de 6 de fevereiro de 2013. Brasília, DF, 6 fev. 2013. Disponível em: <<https://bit.ly/2Ah8vjN>>.

❹ Ver: <<https://bit.ly/2AgTHBC>>.



Vinicius Santos Teixeira
Coordenador de inteligência de mercado da Associação Brasileira das Indústrias de Biscoitos, Massas Alimentícias e Pães & Bolos Industrializados (ABIMAPI).

COMPETITIVIDADE

Políticas para a competitividade internacional do agronegócio.

Marcos Sawaya Jank

A expansão das exportações do agronegócio brasileiro enfrenta desafios inerentes às recentes transformações no cenário da competitividade e do protecionismo, assim como nas exigências para acesso a mercados no exterior. Este artigo analisa quatro linhas de ação que deveriam compor a agenda dos setores público e privado no Brasil, a fim de garantir a competitividade internacional do setor.

Até recentemente, o aumento da demanda mundial foi suficiente para fomentar a ampliação das exportações de produtos do agronegócio do Brasil. No entanto, esse modelo vem mostrando seus limites. Em um mundo em que o protecionismo e o nacionalismo ganham força, aumentam os riscos de rupturas que afetariam as cadeias produtivas do agronegócio brasileiro. Os mercados têm se aberto de forma seletiva para as exportações do Brasil, mas os países se valem de critérios cada vez mais exigentes e sofisticados, principalmente no campo das barreiras não tarifárias.

Ao mesmo tempo, os principais concorrentes do Brasil – Estados Unidos, União Europeia (UE), China, Canadá e Austrália – utilizam um amplo ferramental que potencializa a competitividade de seus produtos de forma significativa. Ações incluem a assinatura de acordos bilaterais e regionais, uma forte representação institucional no exterior, a ampliação do papel das agências de fomento às exportações, campanhas de imagem e programas de cooperação técnico-comercial. A expansão das nossas exportações de produtos do agronegócio depende da capacidade brasileira de competir em um ambiente estratégico desafiador. Com esse objetivo em mente, listamos ações que deveriam compor uma agenda a ser levada a cabo pelos setores público e privado do Brasil.

Uma visão estratégica para o agronegócio brasileiro

A governança da construção e implementação de uma estratégia para o agronegócio brasileiro é, por si só, um desafio – haja vista a variedade de órgãos públicos e entidades privadas envolvidos. Alguns pontos, porém, nos parecem claros, como a necessidade de determinação de um órgão coordenador do assunto. Isso poderia ocorrer com o fortalecimento e ampliação de escopo da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), que deveria continuar subordinada diretamente à Presidência da República, mas com funções de uma “Câmara de Competitividade Internacional”.

A CAMEX, cujo Conselho de Ministros reúne a Casa Civil, a Secretaria Geral da Presidência da República e os Ministérios das Relações Exteriores (MRE), da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC), da Fazenda (MF); dos Transportes, Portos e Aviação Civil (MT), da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) e do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão (MP), poderia ampliar seu escopo de competência, que hoje se limita a casos e temas pontuais de comércio exterior.

Assim, a CAMEX seria o órgão responsável pela construção de uma estratégia mais ampla de inserção internacional do Brasil, tendo o agronegócio como ativo essencial. Seus órgãos técnicos (o Comitê de Financiamento e Garantia das Exportações - COFIG, o Comitê Nacional de Facilitação do Comércio - CONFAC, o Comitê Nacional de Investimentos - CONINV e o Comitê Nacional de Promoção Comercial - COPCOM) poderiam subsidiar a Secretaria Executiva e o Comitê Executivo de Gestão (GECEX) com análises e estudos sólidos e detalhados para a construção dessa visão estratégica e seu consequente plano de ação, que seriam aprovados pelo Conselho de Ministros. Baseando-se em critérios e dados objetivos e definindo dilemas e prioridades, esses estudos tornariam as decisões da Câmara menos sujeitas a grupos de pressão setoriais específicos. Dessa forma, toda a capacidade e “know how” técnico desses órgãos serviriam não apenas para dirimir questões pontuais, como também para definir temas estratégicos prioritários.

A CAMEX deveria ser o órgão de referência, definição, coordenação e acompanhamento de parcerias estratégicas bilaterais mais amplas, como a Parceria Estratégica Global com a China ou a negociação de acordos birregionais estratégicos. O próprio Conselho Consultivo do Setor Privado (CONEX) deveria ser fortalecido, servindo como ferramenta de posicionamento e informações das entidades setoriais junto à Câmara de forma permanente e efetiva – elemento fundamental para que a visão estratégica e sua aplicação sejam factíveis.

Essa visão integrada e baseada em sólidos estudos técnicos, coordenada por um órgão transversal fortalecido, "blindaria" os temas estratégicos de pressões setoriais e oscilações pontuais, diminuindo os efeitos dos ciclos políticos e conjunturais sobre projetos e parcerias de longo prazo. O fato de um único órgão tratar e coordenar temas como investimentos, comércio, financiamento e cooperação técnica permitiria construir uma visão mais preparada e sistêmica dos interesses do Brasil, a definição de parceiros relevantes para cada objetivo e as ferramentas a serem utilizadas em cada caso.

Reforma da estrutura regulatória do comércio exterior

A atual rede de apoio pública e privada do comércio do agro brasileiro – estrutura regulatória – é insuficiente para assistir empresas e segmentos exportadores ante os desafios no cenário internacional. O crescimento das exportações brasileiras dependerá da modernização da estrutura de apoio ao comércio exterior. Também dependerá de uma maior coordenação entre as ações e estruturas públicas e privadas – algo que, nos dias atuais, ocorre de maneira eficiente apenas em momentos de crise.

Nesse sentido, é necessário criar mecanismos que permitam um diálogo constante e produtivo. Uma medida inicial seria a realização de um estudo comparado das melhores estruturas, práticas e resultados ao redor do mundo. Possíveis estudos de caso incluem Austrália, Canadá, Chile, Estados Unidos, Peru, Nova Zelândia e UE. O objetivo é vertebrar uma nova dinâmica para a "cadeia regulatória externa" do Brasil, composta por embaixadas e seus diplomatas, adidos e funcionários locais, escritórios da ApexBrasil e as ainda raras representações locais das associações setoriais do agronegócio brasileiro.

O MAPA vem se modernizando nos últimos anos por meio da informatização de procedimentos e da ampliação dos mercados cobertos pela rede de adidos agrícolas. O MAPA também colocou em debate a nova Portaria 1066 "estratégica do agronegócio para o mercado internacional". Por sua vez, órgãos como a Secretaria de Relações Internacionais do Agronegócio (SRI) vêm acumulando uma importante experiência em temas internacionais. Contudo, mudanças aumentariam a eficiência da política: ao mesmo tempo em que os adidos poderiam receber mais recursos para fazer frente à concorrência, a SRI poderia avaliar a conveniência de transferir uma porcentagem maior de sua equipe ao exterior.

Pontos específicos que exigem aprimoramento incluem: i) *modernização do arcabouço normativo de sanidade animal e vegetal*, atualizando regras estabelecidas nos anos 1930; ii) *reorganização do sistema de fiscalização*, a fim de aumentar a eficiência do serviço. Entre as medidas sugeridas, está o estabelecimento de um sistema de trânsito constante e obrigatório de agentes de fiscalização e a transferência para as indústrias da responsabilidade pela conformidade sanitária ou fitossanitária de processos e produtos

A CAMEX deveria ser o órgão de referência, definição, coordenação e acompanhamento de parcerias estratégicas bilaterais mais amplas, como a Parceria Estratégica Global com a China ou a negociação de acordos birregionais estratégicos.

finais – com a aplicação de punições duras em caso de descumprimento. Inclusive, o sistema de fiscalização poderia contar com o financiamento de uma taxa paga periodicamente pela agroindústria a um fundo específico; iii) *melhoria da agilidade de resposta em caso de questionamentos*, com a criação de um banco de dados com respostas-padrão sobre o sistema de inspeção. Ademais, defende-se a adoção de políticas para garantir maior rapidez no diálogo entre a SRI e a Secretaria de Defesa Agropecuária (SDA).

O setor privado também deve contribuir para facilitar o fluxo de informações. Não são raros os casos de questionários técnicos mal preenchidos pelas empresas ou mesmo mal traduzidos, atrasando os longos e burocráticos processos de abertura e acesso a mercados. Associações setoriais e entidades de classe poderiam oferecer treinamentos ou consultorias aos seus associados.

Maior acesso aos mercados

O governo do Brasil deve buscar a redução de barreiras não tarifárias, a retomada das negociações – especialmente com parceiros-chave como a UE – e a garantia de acesso aos mercados já conquistados. Setores prioritários incluem açúcar e etanol, bebidas, frutas, lácteos, produtos processados e proteínas animais. Tanto os novos mercados (como Coreia do Sul, Indonésia, Japão e Tailândia) quanto novos nichos em mercados antigos merecem atenção. Para tanto, faz-se necessário o estabelecimento de uma estratégia coerente de inserção internacional.

Uma vez selecionado um objetivo, uma nova política comercial deve derivar das conclusões de estudos que demonstrem claramente os dilemas de distintas opções estratégicas. A exemplo do que fazem países como China e Estados Unidos, tais pesquisas devem demonstrar os benefícios potenciais para o conjunto da economia brasileira. Ao governo também caberá a definição de prioridades no campo das negociações internacionais. A implementação de uma estratégia comercial internacional dependerá de ativismo tanto no nível multilateral quanto em negociações bilaterais.

A Ásia merece atenção especial. Por exemplo, um acordo com a Associação de Nações do Sudeste Asiático (ASEAN, sigla em inglês) representaria o acesso a um mercado de cerca de 650 milhões de habitantes, conectado com um impressionante leque de tratados comerciais com parceiros como Austrália, China, Coreia do Sul, Índia, Japão e Nova Zelândia. A integração ao Tratado Integral e Progressista de Associação Transpacífica (CPTPP, sigla em inglês) também deveria figurar entre os objetivos brasileiros. Uma alternativa seria a ligação ao CPTPP por meio da Aliança do Pacífico.

Ademais, o Brasil deve forjar parcerias estratégicas focadas no agronegócio com China e Estados Unidos. Por sua vez, a conclusão das negociações entre o Mercado Comum do Sul (Mercosul) e a UE traria maior estabilidade no comércio com o Velho Continente. Finalmente, o aperfeiçoamento do Mercosul, no sentido de consolidar uma maior convergência regulatória no interior do bloco, minimizaria os frequentes bloqueios nas fronteiras do Cone Sul. Por sinal, a busca por convergência regulatória deveria guiar todos os acordos e parcerias estratégicas aqui citados. Ferramentas que geram alto custo e complexidade de operação (como cotas tarifárias) devem ser evitadas, em favor de um sistema mais simples e transparente, amparado em tarifas de importação.

No nível da governança global, o Brasil deve buscar influenciar e ocupar posições relevantes de decisão em órgãos internacionais que definem padrões técnicos que se tornam referência no comércio internacional. Exemplos incluem o *Codex Alimentarius* da Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO, sigla em inglês), a Organização Mundial de Saúde Animal (OIE) e a Convenção Internacional de Proteção das Plantas (CIPP). A fim de aumentar seu poder de barganha, o Brasil deverá modernizar sua visão do comércio internacional. Em outras palavras, deverá abrir o mercado local para a importação de produtos do agronegócio – confiando que eventuais perdas no curto prazo serão compensadas com a abertura de novas possibilidades para a comercialização da nossa produção.

O setor privado deveria ancorar sua estratégia de diferenciação de imagem no exterior na ideia de sustentabilidade. Para tanto, deveria criar estratégias de comunicação que explorassem avanços recentes observados no país

Produtividade e competitividade

Competitivo no campo, o Brasil lida com a perda de parte dessa vantagem na fase do processamento agroindustrial. Faz-se necessário mudar tal realidade. Energia elétrica, embalagens, mão de obra, custo de capital e a complexidade do sistema tributário são elementos que afetam a competitividade internacional brasileira. A logística da saída do produto da fábrica até a chegada ao consumidor final também afeta a capacidade das empresas do país de competirem no mercado internacional. Por isso, precisamos identificar os elos das cadeias produtivas do agronegócio brasileiro que poderiam obter ganhos de eficiência com avanços nas questões aqui citadas.

Ao governo brasileiro, caberá estabelecer marcos regulatórios estáveis para atrair investimentos internacionais, principalmente em infraestrutura. Igualmente, é preciso ampliar a interação entre pesquisa pública e pesquisa privada nos diferentes elos das cadeias produtivas. Por sua vez, o setor privado deve iniciar um novo ciclo de inovações voltado ao aumento da competitividade e sustentabilidade (envolvendo insumos, produção agropecuária, processamento e distribuição); aprimorar os controles sanitários e de qualidade; fazer uso de geotecnologia, *big data*, gestão de informação e agricultura de precisão.

Adição de valor, diferenciação e imagem

Por fim, o Brasil deve desenvolver um programa de imagem e diferenciação e consolidar a exportação de produtos de maior valor adicionado. A associação de produtos brasileiros com uma imagem de alta qualidade ainda é débil em comparação com países como Austrália, Canadá e Nova Zelândia. De fato, os recentes problemas de imagem ocorridos em indústrias como açúcar e carnes contribuíram para criar uma imagem negativa do produto *made in Brazil*.

A fim de mudar tais percepções, governo e setor privado deveriam desenvolver ações mais permanentes e coordenadas de promoção comercial, para além da participação em feiras e eventos pontuais. Da mesma forma, é necessário apoiar projetos estruturais de diferenciação via *seed money* para empresas e associações – reconhecendo o valor das experiências ao redor do mundo em temas como marcas, integridade e sustentabilidade.

Por sinal, o setor privado deveria ancorar sua estratégia de diferenciação de imagem no exterior na ideia de sustentabilidade. Para tanto, deveria criar estratégias de comunicação que explorassem avanços recentes observados no país, como a implementação do Código Florestal, os instrumentos da agricultura de baixo carbono, a baixa pegada hídrica e o uso de uma matriz energética limpa e renovável. Ademais, é necessário dar maior atenção às novas demandas do mercado mundial – por exemplo, saúde e nutrição, perdas e desperdício de alimentos, críticas crescentes ao uso de tecnologia na agricultura, entre outros. Por fim, caberá ao setor privado estabelecer uma representação permanente no exterior, defendendo melhor os seus interesses em mercados fundamentais como a China e países do Oriente Médio e do Sudeste Asiático. A presença permanente e a consolidação de redes de relacionamento facilitarão a tarefa de criação de uma imagem positiva dos produtos brasileiros no exterior. Às associações setoriais, caberá investir no estabelecimento de estruturas que permitam aproximar as pontas desse diálogo, atuando tanto de forma proativa quanto reativa e cooperando com outras organizações sempre que possível.

Além de marcar presença em mercados relevantes, será preciso que o setor privado (tanto empresas quanto suas associações representativas) participe de organismos setoriais e iniciativas temáticas internacionais. Exemplos incluem os mecanismos de consulta do setor privado da FAO, os núcleos de debate do Fórum Econômico Mundial e a Iniciativa Global para a Segurança do Alimento (GFSI, sigla em inglês). Afinal, tais organismos influenciam políticas nacionais e padrões internacionais em maior ou menor grau. Em resumo, o Brasil precisa passar de "seguidor" a "construtor" de padrões, defendendo seus interesses.

Considerações finais

Longe de operar em um mercado "perfeito", o agronegócio do Brasil enfrenta um cenário repleto de barreiras e restrições – situação que cria ameaças e instabilidade nas cadeias produtivas do país. Considerando o avanço do protecionismo e das guerras comerciais, é preciso desenvolver uma visão estratégica e estruturada da dinâmica da inserção do agronegócio brasileiro no mundo. Para tanto, será necessário envolver os setores público e privado nos mais diversos níveis organizacionais.

Distintos países do mundo nos oferecem exemplos a serem seguidos. Os Estados Unidos se notabilizam pela montagem de coalizões e capacidade de defender seus interesses, a Austrália pelo eficiente sistema regulatório e a UE pelas estratégias de imagem e adição de valor. Entre os países em desenvolvimento, a China se destaca pelo uso eficaz e estratégico de seu considerável poder de barganha em negociações comerciais. Nesse sentido, não propomos a "reinvenção da roda": basta mapear e incorporar aquilo que nossos concorrentes fazem de melhor no mundo.

❶ O autor agradece as valiosas contribuições de Adriano Nogueira Zerbini e Isabel Cleaver na elaboração de documento de pesquisa que embasou esse artigo.



Marcos Sawaya Jank

Especialista em agronegócio global, é presidente da Aliança Agro Ásia-Brasil (Asia-Brasil Agro Alliance), uma iniciativa sediada na Ásia que visa aprimorar o perfil e a representatividade do agro brasileiro naquele continente.

HARMONIZAÇÃO REGULATÓRIA

O mercado *halal* e a harmonização regulatória dos requisitos de abate de aves

Marília Rangel R. M. Campos

A busca pela ampliação e diversificação do acesso a mercados coloca um desafio a países exportadores: adequar-se às particularidades culturais do destino das vendas ao exterior. Este artigo analisa essa dinâmica em mercados com forte presença de praticantes do islamismo, com foco no setor avícola.

Em 2015, um relatório do *Pew Research Center* mostrou que o islamismo é a religião que mais cresce no mundo e que, em 2050, o número de muçulmanos deve igualar a população de cristãos – ou seja, 2,8 bilhões de praticantes. Entre os fatores que ajudam a explicar o fenômeno, está a taxa de natalidade de 3,1 filhos das famílias muçulmanas (acima da taxa de reposição de 2,1) e o avanço dessa religião em regiões da África Subsaariana e Ásia – onde a média de idade da população é mais baixa do que na Europa, por exemplo¹.

O crescimento do islamismo – em especial em regiões onde se projeta o aumento da renda per capita e o avanço da classe média – faz com que os muçulmanos venham a constituir um importante mercado consumidor. Esse quadro exigirá não apenas uma série de adequações por parte das empresas que desejarem exportar para esses mercados, mas também desafios regulatórios, pois o mercado islâmico requer o ajuste dos produtos consumidos aos preceitos do Corão, o livro sagrado da religião.

O relatório da *Thomson Reuters* sobre Economia Islâmica Global 2016-2017 calcula que os gastos de muçulmanos com produtos e serviços *halal* giraram em torno de US\$ 1,9 trilhão em 2015. Já o setor islâmico de finanças possui em torno de US\$ 2 trilhões em ativos. Entre os principais gastos estão alimentos e bebidas, correspondendo a US\$ 1,7 trilhão, seguidos de roupas e acessórios, mídia, recreação, viagens, cosméticos e produtos farmacêuticos². No caso de alimentos e bebidas, os gastos do mercado muçulmano superam aqueles registrados em 2015 na China (US\$ 854 bilhões) e nos Estados Unidos (US\$ 771 bilhões).

Para compreender a potencialidade e as dificuldades de acesso a esse mercado, é importante entender alguns preceitos básicos. Amplamente conhecido no Islã, o termo *halal* pode ser definido como um ato, objeto ou conduta sobre a qual o indivíduo tem livre arbítrio e cujo exercício não gera um ato de punição ou recompensa³. Nesse sentido, baseados no Corão e nas *hadiths* (os dizeres do Profeta que foram registrados como *Sunnah*), juristas islâmicos entendem *halal* como tudo aquilo que não é proibido (*haram*) expressamente no Corão ou nas *hadiths*. O livro sagrado declara que “Foram-vos permitidas todas as coisas boas e puras [*halal e taiyb*]” (*al-Ma'idah* 5:6). Aquilo que o livro considera impuro e proibido (*haram*) não pode ser consumido ou praticado por muçulmanos, pois configura um pecado. Entre os itens proibidos estão a carne suína, o álcool, animais peçonhentos e predatórios, sangue, jogos de azar, roubo e fraude.

Apesar de distante da realidade de consumo do mundo ocidental, o mercado *halal* constitui, ao mesmo tempo, uma grande oportunidade para empresas exportadoras e um grande desafio para a convergência regulatória entre países exportadores e importadores. Neste artigo, analiso os desafios que se apresentam à indústria de alimentos – em especial à indústria avícola.

Oportunidades e desafios adiante

Para cumprir com os requisitos de produtos *halal*, em especial nos países onde não há maioria muçulmana, é necessário que as empresas tenham uma certificação específica. As certificadoras são reconhecidas pelas autoridades religiosas dos diversos países muçulmanos e garantem o cumprimento dos diversos requisitos para permitir que as

embalagens trazam a inscrição do termo "*halal*". Estima-se que o mercado de certificação *halal* seja de US\$ 415 bilhões. De modo geral, não há envolvimento de autoridades governamentais na certificação – processo exclusivamente conduzido no âmbito privado⁴. Contudo, as legislações regionais sobre tecnologias atualmente empregadas têm criado dificuldades para os exportadores.

A produção de carnes obedece a regras internacionais no que diz respeito à saúde e bem-estar animal e segurança dos alimentos. A Organização Mundial de Saúde Animal, em seu Código de Animais Terrestres, recomenda o uso da insensibilização para garantir o bem-estar dos animais no pré-abate e abate – e, no caso de aves, o método da cuba de imersão. Trata-se da técnica mais utilizada no mundo para que os animais se tornem insensíveis à dor no momento do abate, e uma de suas características é a reversibilidade, ou seja, o animal recobra a consciência se retirado do processo do abate.

No caso de aves destinadas ao mercado muçulmano, existem requisitos fundamentais que devem ser cumpridos para que a carne seja considerada *halal*. Entre eles, destacam-se quatro condições:

- i) o animal deve ser de uma espécie *halal* (aves, bovinos e caprinos, por exemplo);
- ii) o animal deve estar vivo no momento do abate;
- iii) o nome de *Allah* deve ser pronunciado no momento do abate; e
- iv) o sangrador deve ser uma pessoa mentalmente sã e que tenha discernimento de seus atos. Ainda, deve ser preferencialmente muçulmano – embora cristãos e judeus possam ser aceitos⁵.

Alguns requisitos adicionais podem ser exigidos para certificação, mas os listados acima são os que constam no Corão e devem ser observados sem exceção.

Ocorre que existem diferentes entendimentos sobre o uso de técnicas de insensibilização pré-abate em aves para produtos *halal* – e isso tem causado dificuldades práticas aos exportadores, além da falta de isonomia no tratamento das importações.

Nos países muçulmanos, tudo aquilo que não foi contemplado pelo profeta no Corão ou nas *hadiths* pode ter sua permissibilidade ou proibição definidos através de *fatwas* – opiniões de juristas sobre uma matéria que carece de maior precisão ou clareza na lei islâmica. Por exemplo, como o Corão não prevê regras sobre a insensibilização de aves, a *Islamic Fiqh Academy* (IFA) de Meca, na Arábia Saudita, emitiu uma *fatwa* em 1987 que reconhecia como *halal* o uso de insensibilização em cuba de imersão, desde que fossem observados alguns requisitos e a reversibilidade da insensibilização fosse comprovada.

Dez anos depois, entretanto, uma nova *fatwa* foi emitida pela IFA, contradizendo a primeira. Nessa nova formulação, como não havia garantia de que as aves não morrem no momento da insensibilização, essa tecnologia passava a ser considerada *haram*. No ano seguinte, a Organização do Golfo para Padronização (GSO, sigla em inglês) proibiu o uso de insensibilização em cuba de imersão para aves (GSO 993:1998).

Apesar de vigente nos países do Golfo há dez anos, a regra nunca teve seu cumprimento exigido dos países exportadores ou dos produtores locais. Sabidamente, à exceção de unidades de produção de pequena escala, todos utilizam cuba de imersão, por se tratar de um procedimento de fácil operacionalização, eficiente na sangria e na redução de lesões, além de garantir o bem-estar dos animais e trabalhadores.

Como complicador da situação, a legislação de outros países muçulmanos (como Indonésia e Malásia) e o padrão *halal* do Instituto de Padrões e Metrologia para Países Islâmicos (SMIIC, sigla em inglês) autorizam o uso da tecnologia, desde que seus procedimentos garantam que as aves que eventualmente morrerem antes da sangria não serão disponibilizadas para consumo.

Assim, um quadro peculiar predominava até 2017: a existência de países com entendimentos opostos sobre o uso de insensibilização, mas que aceitam o uso dessa tecnologia. Contudo, já em 2015 essa situação começou a sofrer transformações, quando os Emirados Árabes Unidos passaram a exigir o cumprimento do GSO 993. Um movimento de importadores, produtores e exportadores adiou o cumprimento da legislação, mas a situação deixou os países do Golfo em uma situação de mercado complicada: um volume sem precedentes de carne de frango havia inundado a Arábia Saudita, o maior mercado da região, derrubando os preços e causando prejuízos à indústria local, que é altamente subsidiada e depende da manutenção de determinado nível de preços para existir.

O volume de exportação de carne de frango para os países do Oriente Médio é de cerca de 2,3 milhões de toneladas por ano⁶. Quase a totalidade desse volume corresponde a produtos com certificação *halal*. No caso da Arábia Saudita, a exigência do cumprimento, ainda que não esteja comprovada em 100% dos casos, já resultou na queda de mais de 45% do volume importado pelo país, bem como no aumento significativo dos preços no mercado doméstico. De fato, a proibição parece ter cumprido seu papel de regular a oferta no mercado interno. No entanto, considerando a literatura existente sobre a reversibilidade da insensibilização, essa medida pode ser facilmente questionada no Comitê de Barreiras Técnicas ao Comércio da Organização Mundial do Comércio (OMC). Resta saber qual será o primeiro país a questioná-la.

Em um contexto no qual Arábia Saudita, Emirados Árabes, Malásia e Indonésia pleiteiam o posto de *hub* de exportação de produtos *halal* no mundo, é preciso que os governos não se esqueçam de que as cadeias globais de valor exigem maior convergência e harmonização dos requisitos *halal*. Do ponto de vista técnico, missões veterinárias e religiosas de diversos países muçulmanos (árabes ou não) já verificaram *in loco* e em mais de um país a viabilidade do uso de insensibilização em cuba de imersão no caso de aves para o *halal*.

Assim, é imprescindível que os países muçulmanos busquem solucionar essa questão, já que a alternativa – abate *halal* sem insensibilização – não conseguirá atender à crescente demanda por carne de frango dos mercados que exigem esses produtos.

① Disponível em: <<https://pewrsr.ch/2NRMzzb>>.

② Disponível em: <<https://bit.ly/2idCdf7>>.

③ Ver: Kamali, Mohammad Hashim. *The Parameters of Halal and Haram in Shariah and the halal industry*. Londres: The International Institute of Islamic Thought, 2013.

④ Exceções incluem a Austrália e a Nova Zelândia, que possuem uma validação do serviço oficial no caso de exportação de produtos de origem animal.

⑤ Ver: Fuseini, Awal; Knowles, Toby G.; Hadley, Phil J.; Wotton, Steve B. Halal stunning and slaughter: criteria for the assessment of dead animals. In: *Meat Science*, Vol. 119, set. 2016, pp. 132-137.

⑥ Disponível em: <<https://bit.ly/2usPGGH>>.



Marília Rangel R. M. Campos
Secretária-geral do International
Poultry Council (IPC).

SUSTENTABILIDADE

América Latina, o cenário internacional e a Agenda 2030 para o desenvolvimento sustentável

Ana María Álvarez Herrera

O artigo discute os desafios colocados pelo cenário internacional e pela Agenda 2030 ao desenvolvimento sustentável da América Latina e Caribe. A autora argumenta que a integração da região e o acesso ao financiamento são dois requisitos indispensáveis para esse desenvolvimento.

As mudanças econômicas, comerciais e geopolíticas na arena internacional, por um lado, e a Agenda das Nações Unidas para o Desenvolvimento Sustentável (Agenda 2030), por outro, representam importantes desafios para a América Latina e o Caribe (ALC). Após ter atravessado problemas econômicos agudos, como a crise financeira de 2008 e a desaceleração econômica agravada nos anos 2015-2016, a região experimentou uma recuperação modesta: o produto interno bruto (PIB) registrou um crescimento de 1,3% em 2017 e espera-se um crescimento de 2 a 2,5 % em 2018.

O futuro é incerto se tomamos em conta os preços internacionais mais baixos das matérias primas, o menor ritmo da expansão do comércio e as condições financeiras restritivas. Persistem as desigualdades entre grupos socioeconômicos e a incapacidade das instituições para responder às exigências da sociedade. A região deve adaptar-se a um novo cenário internacional, multipolar e multirregional.

Nesse contexto, a América Latina enfrenta o deslocamento do dinamismo econômico e geopolítico do Atlântico até o Pacífico. As regiões da Ásia-Pacífico, Indo-Pacífico e Grande Eurásia surgem como os novos centros que determinam a dinâmica internacional. Isso resulta em um novo ordenamento econômico e geopolítico, que exige que a região mude suas políticas públicas em busca de uma melhor inserção na economia mundial.

A América Latina possui diversas qualidades que permitem sua adaptação ao novo cenário. Os países latino-americanos beneficiam-se de sua proximidade geográfica, suas afinidades culturais e seu idioma. Independentemente de suas divergências políticas, compartilham o interesse por melhorar o comércio intrarregional, desenvolver cadeias regionais de valor e inserir-se nas cadeias globais, internacionalizar as pequenas e médias empresas e, de modo geral, conseguir uma integração produtiva e uma solidez econômica que mitiguem a vulnerabilidade da região às mudanças internacionais.

Da mesma forma, a região é rica em recursos naturais renováveis e não renováveis. As exportações da maioria dos países estão concentradas em produtos básicos. Para aproveitar as receitas dos recursos naturais e impulsionar o desenvolvimento, foram criados fundos soberanos de investimento de longo prazo, com vistas a estabilizar os indicadores macroeconômicos e preparar as gerações futuras. No entanto, os períodos de alta nos preços das commodities (2003 e 2008) não se traduziram nos investimentos públicos necessários para gerar processos de desenvolvimento econômico e social de longo prazo. Cientes disso, alguns países adotaram medidas para lidar com a volatilidade das receitas tributárias inerentes à má administração dessas economias dependentes de commodities – um fenômeno conhecido como “doença holandesa”. Isso coloca o aprimoramento da governança desse setor como um imperativo urgente na região.

A necessidade de melhorar a administração de recursos naturais e da infraestrutura é o tema da Agenda 2030, que promove uma visão de sustentabilidade econômica, social e ambiental. Em particular, o Objetivo de Desenvolvimento Sustentável No. 12 (ODS 12), dedicado a “garantir padrões sustentáveis de consumo e produção”, defende o manejo sustentável e o uso eficiente dos recursos naturais.

A implementação da Agenda 2030 na ALC

Os postulados da Agenda 2030 são de importância crucial para combater a pobreza e a desigualdade na região. Em 2015 e 2016, os níveis de pobreza e pobreza extrema aumentaram a nível regional, embora em alguns países tenham diminuído. Em 2016, a pobreza afetou 30,7% da população, e a pobreza extrema, 10%. Por sua vez, a desigualdade é uma das características marcantes das sociedades latino-americanas.

Diante dos problemas que afligem a região, a Agenda 2030 e seus 17 ODS oferecem uma mudança de paradigma que envolve todos os agentes de desenvolvimento (governos, sociedade civil, instituições acadêmicas e setor privado). Cabe a cada país estabelecer as modalidades e instituições mais adequadas para alcançar os ODS, levando em conta suas prioridades de desenvolvimento.

O Fórum Político de Alto Nível sobre Desenvolvimento Sustentável (HLPF, sigla em inglês), organizado anualmente pelo Conselho Econômico e Social das Nações Unidas (ECOSOC, sigla em inglês), representa uma oportunidade para trocar experiências entre todos os países e oferecer liderança política, orientações e recomendações sobre a implementação e monitoramento dos ODS, além de abordar novos temas.

A integração da ALC: a convergência na diversidade

O novo contexto internacional exige mecanismos de integração fortes, que incentivem a convergência entre a diversidade de acordos e blocos na região, a fim de consolidar um mercado integrado que gerará benefícios significativos para os negócios e melhorará a posição competitiva da região no contexto internacional. Para esse fim, algumas propostas foram consideradas.

A Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), criada em 1980 como um "guarda-chuva" institucional da integração, participa com a Comissão Econômica das Nações Unidas para a América Latina e o Caribe (CEPAL), o Instituto para a Integração da América Latina e do Caribe (INTAL) e a Secretaria de Integração Econômica da América Central (SIECA, sigla em espanhol) na proposta de um acordo abrangente de comércio econômico latino-americano. Propõe-se a convergência dos acordos e blocos existentes na região para renovar o processo de integração latino-americano. Com o apoio do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), busca-se um tratado bilateral de livre comércio para produtos e serviços da ALC. A iniciativa permitiria o desenvolvimento de cadeias de valor e promoveria o comércio intrarregional. Inicialmente, os maiores blocos da região – o Mercado Comum do Sul (Mercosul) e a Aliança do Pacífico (AP), representando mais de 80% da população e mais de 90% do PIB – impulsionariam esse acordo. A AP pretende avançar para a livre circulação de bens, serviços, capital e pessoas com forte projeção na região da Ásia-Pacífico.

Assim como na Ásia e na África, os países da ALC também são parte de múltiplos acordos e, por vezes, regras de comércio e investimento diferentes se sobrepõem, em um verdadeiro *spaghetti bowl*. Esse é o caso dos membros da ALADI, da Comunidade Andina de Nações (CAN), do Mercosul e do Sistema de Integração Centro-Americana. A situação torna ainda mais necessária a convergência dos diferentes acordos. Afinal, vários países da região assumiram compromissos no âmbito dos acordos comerciais com parceiros regionais e extrarregionais, como no caso do Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA, sigla em inglês). Em sua qualidade de mecanismo de diálogo e concertação política, a Comunidade de Estados Latino-Americanos e Caribenhos (CELAC) apoia a convergência de ações e interesses comuns entre os 33 países da ALC (ver Tabela 1).

Recentes avanços na cooperação com parceiros extrarregionais refletem a diversidade de interesses econômicos e estratégicos na região e o interesse em negociar com o Pacífico. Tal é o caso do novo Acordo Abrangente e Progressivo da Associação Transpacífica (CPTPP, sigla em inglês). Dele participam 11 países, incluindo Chile, México e Peru. O CPTPP constitui um mercado de aproximadamente 500 milhões de habitantes e concentra 15% do comércio mundial. Por sua vez, o Mercosul avança nas negociações com a União Europeia (UE) e se prepara para negociar com a Associação de Nações do Sudeste Asiático

Quadro 1. Seleção de acordos ou blocos de integração intra- e extrarregional na ALC

Acordo de integração/ cooperação	Tipo de acordo	Membros
Associação Latino-americana de Integração (ALADI), 1980	Bloco de integração regional; Área de preferências econômicas	Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Cuba, Equador, México, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela
Aliança do Pacífico, 2011	Bloco de integração regional	Chile, Colômbia, México e Peru
Secretaria de Integração Econômica Centro-americana (SIECA), 1960	Bloco de integração regional; Objetivo: União Aduaneira	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua e Panamá
Comunidad del Caribe (CARICOM), 1973	Unión aduanera - Bloque de integración económica	Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haiti, Jamaica, Montserrat, Santa Lúcia, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago. Asociados: Anguila, Bermuda, Islas Vírgenes Británicas, Islas Caimán e Islas Turcas y Caicos
Mercado Comum do Sul (Mercosul), 1991	União aduaneira; Bloco de integração econômica	Argentina, Bolívia, Brasil, Paraguai, Uruguai e Venezuela
Comunidade do Caribe (CARICOM), 1973	União aduaneira; Bloco de integração econômica. Objetivo: regime de Mercado Comum	Antigua e Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Granada, Guiana, Haiti, Jamaica, Montserrat, Santa Lúcia, São Cristóvão e Névis, São Vicente e Granadinas, Suriname, Trindade e Tobago. Associados: Anguilla, Bermudas, Ilhas Virgens Británicas, Ilhas Cayman e Ilhas Turcas e Caicos
Comunidade de Estados Latino-americanos e Caribenhos (CELAC), 2011	Mecanismo regional de concertação política, cooperação e integração	Antigua e Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belize, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Dominica, Equador, El Salvador, Granada, Guatemala, República Cooperativa de Guiana, Haiti, Honduras, Jamaica, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, Santa Lúcia, São Cristóvão e Névis, São Vicente e Granadinas, Suriname, Trindade e Tobago, Uruguai e Venezuela
Comunidade Andina de Nações (CAN), 1969	Organismo regional de integração; Zona de livre comércio	Colômbia, Bolívia, Equador e Peru
Seleção de acordos extrarregionais		
Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA), 1994	Área de livre comércio (em negociação)	Canadá, México e Estados Unidos
Acordo Abrangente e Progressivo para a Associação Transpacífica (CPTPP), início das negociações em 2010, modificado em 2018	Área de livre comércio	Austrália, Brunei, Canadá, Chile, Japão, Malásia, México, Nova Zelândia, Peru, Cingapura e Vietnã
Associação de Nações do Sudeste Asiático (ASEAN), 1967	Bloco regional, promove a cooperação econômica, política e de segurança	Brunei, Camboja, Indonésia, Laos (República Democrática Popular), Malásia, Mianmar, Filipinas, Cingapura, Tailândia, Vietnã ASEAN + 3 (China, Japão, Coreia do Sul) ASEAN + 6 (China, Japão, Coreia do Sul, Índia, Austrália, Nova Zelândia)
Área de Livre Comércio Continental da África (AfCFTA), 2018	Área de livre comércio	https://bit.ly/2tdZ6p4 Firmada por 44 dos 55 membros

Fonte: Elaboração própria - Documentos dos blocos de integração e cooperação

(ASEAN, sigla em inglês). Esta última constitui um esquema de integração pragmático e orientado para o mercado que, ao tomar decisões por consenso e seguindo o princípio da não intervenção, implementa a diplomacia informal ou o chamado "ASEAN way" ⑥.

Reconsiderar uma agenda de integração para a ALC

O novo contexto internacional exige a renovação da busca pela ampliação do mercado regional. Nesse sentido, é preciso reforçar o comércio intrarregional na ALC, que hoje não alcança os 20% do comércio total, em contraste com a UE (63%), o NAFTA (50%) e a ASEAN (46%). Diante da flutuação dos preços das matérias primas, do lento crescimento regional, das divergências políticas e do receio de que o protecionismo aumente, a agenda de integração e cooperação da ALC é um tema prioritário. A região precisa aprofundar a conectividade regional e com outras regiões emergentes, bem como expandir o escopo dos acordos, a fim de estimular maiores oportunidades de negócios entre as empresas da região.

A integração comercial e produtiva deve abordar a convergência dos vários acordos e blocos na região, incorporando elementos de geometria e ritmo variáveis, ao estilo do Fundo para a Convergência Estrutural do Mercosul (FOCEM, sigla em espanhol), mecanismo criado para reduzir as assimetrias entre seus membros. Espera-se, ainda, que a aproximação entre Mercosul e AP possa ser reproduzida por blocos da região com agendas similares ou sobrepostas.

Em virtude do pluralismo e das diferentes estratégias de desenvolvimento dos países da América Latina, coordenar as agendas dos blocos de integração não é tarefa fácil. É possível fazer um paralelo com a criação da Área Continental de Livre Comércio da África (AfCFTA, sigla em inglês), em 2018. A negociação do tratado exigiu a coordenação entre a União Africana e as oito comunidades econômicas regionais, com o objetivo de criar um mercado único continental de bens e serviços, com livre circulação de empresas e investimentos. Esse acordo contempla a geometria variável e a flexibilidade para que os países menos avançados se adaptem à sua implementação.

A inserção da ALC no mundo globalizado

A inclusão da ALC no novo cenário internacional faz com que seja necessário reforçar a infraestrutura da região, desenvolver corredores logísticos, promover a transformação digital e introduzir reformas institucionais. Uma integração regional comercial e produtiva e um mercado regional mais integrado devem fortalecer a posição da ALC nas negociações com outros parceiros. Da mesma forma, é preciso buscar fontes adicionais de financiamento e cooperação internacional.

Um dos aspectos do deslocamento da dinâmica do Atlântico em direção ao Pacífico é a "Iniciativa *Belt and Road*". Esse projeto reflete as prioridades do governo chinês para ativar sua economia e fortalecer a conectividade física e institucional entre 68 países da Ásia, Europa e Norte da África, que juntos representam 35% do comércio global, 70% da população mundial, 55% do PIB mundial e 75% das reservas globais de energia ⑦. A participação nessa iniciativa não apenas promove a conectividade por meio do comércio e dos investimentos, mas também possui repercussões econômicas, políticas e de segurança – aspectos que devem ser analisados em profundidade.

A fim de aumentar as oportunidades de cooperação internacional, o Fórum *Belt and Road* destacou, em maio de 2017, a importância dos ODS como um "novo modelo de cooperação internacional" e os benefícios da cooperação (bilateral, triangular, regional e multilateral), enfatizando o compromisso de criar economias abertas e promover o comércio livre e inclusivo como uma alternativa a qualquer forma de protecionismo. Por sua vez, a Declaração de Santiago do segundo Fórum CELAC-China, realizado em janeiro de 2018, reflete o interesse mútuo de participação da ALC no Fórum *Belt and Road*.

O papel dos bancos de desenvolvimento

Antes da adoção da Agenda 2030, os participantes da Terceira Conferência Internacional sobre Financiamento para o Desenvolvimento estabeleceram, em julho de 2015, a

Agenda de Ação Addis Abeba. Esta define modalidades de financiamento e mecanismos necessários para a consecução dos ODS. Entre eles, destaca-se o apoio que os bancos de desenvolvimento nacionais, regionais ou multilaterais podem oferecer ao financiamento do desenvolvimento sustentável. Essas instituições desempenham uma função anticíclica de importância decisiva para os países em tempos de crise.

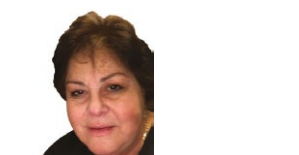
Em virtude da proximidade com seus clientes nacionais ou regionais, seu conhecimento da cultura local, sua experiência no financiamento para o desenvolvimento e sua capacidade de mobilizar e alavancar fundos adicionais tanto privados quanto públicos, esses bancos estão em condições de dar apoio aos países em suas prioridades de desenvolvimento. Esse apoio é indispensável à inserção da ALC no novo cenário mundial.

A região conta com uma diversidade de bancos nacionais e regionais. A fim de promover o comércio intrarregional e abrir oportunidades no exterior, o Banco de Desenvolvimento da América Latina (CAF) propõe um roteiro para a integração regional pragmática e produtiva baseada em três pilares: infraestrutura e corredores logísticos; transformação digital; e institucionalidade.

Em nível internacional, espera-se um impulso à cooperação Sul-Sul a partir do Banco de Desenvolvimento do BRICS, fundado em julho de 2014 por Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul. Por sua vez, o Banco Asiático de Investimento em Infraestrutura (BAII, sigla em inglês) iniciou suas operações em janeiro de 2016 e foi proposto pela China com o objetivo de promover o crescimento sustentável por meio de investimentos em infraestrutura. O BAII tem 80 membros e alguns deles são países da América Latina.

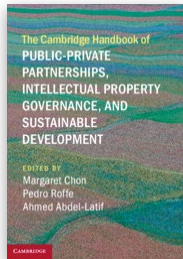
O ODS 17 da Agenda 2030 contempla a necessidade de revitalizar alianças para o desenvolvimento sustentável. Nesse sentido, os bancos de desenvolvimento e, em geral, a cooperação Norte-Sul, Sul-Sul e triangular representam instrumentos ideais para apoiar os ODS em áreas-chave, como o desenvolvimento de infraestrutura, o estímulo à diversificação produtiva, o apoio a novas tecnologias e inovação nos processos de produção.

-
- ❶ As opiniões são da autora e não comprometem as instituições mencionadas no texto.
 - ❷ Este artigo trata da América Latina. Quando se utiliza ALC, também são incluídos os países do Caribe.
 - ❸ Disponível em: <<https://bit.ly/2truqkn>>.
 - ❹ Ver: ALADI. *Memorias del Conversatorio "Responder proponiendo. Bases para un Acuerdo Económico Integral Latinoamericano"*. Montevideu: ALADI, 2017. Disponível em: <<https://bit.ly/2KhS8JB>>.
 - ❺ Ver: UNCTAD. *ASEAN at 50: Achievements and Challenges in Regional Integration*. Nova York e Genebra: UNCTAD, 2017, p. 6. Disponível em: <<https://bit.ly/2IsjWWC>>.
 - ❻ Disponível em: <<https://bit.ly/2ieDJ1n>>.



Ana María Álvarez Herrera
Assessora internacional em
temas de comércio,
financiamento e
desenvolvimento.

Publicações



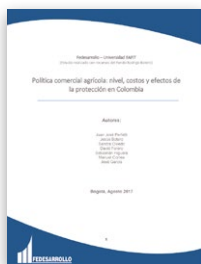
Manual de Cambridge sobre parcerias público-privadas, governança da propriedade intelectual e desenvolvimento sustentável ICTSD – setembro 2018

As parcerias público-privadas (PPPs) desempenham um papel cada vez mais destacado na agenda global para o desenvolvimento. Com efeito, instituições como a Organização das Nações Unidas (ONU) confiam nas PPPs para melhorar a saúde mundial, facilitar o acesso à informação científica e fomentar a difusão das tecnologias de mudanças climáticas. Ao mesmo tempo, a contribuição da propriedade intelectual nesse processo tem sido subestimada. Por meio de estudos de caso, este trabalho analisa as relações entre as PPPs e aspectos de propriedade intelectual como inovação, geração de capacidades, aprendizado tecnológico e difusão. Este é um dos primeiros trabalhos a desenvolver essa problemática através do nexo entre, de um lado, o marco regulatório global em matéria de propriedade intelectual e, de outro lado, os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da Agenda 2030. Acesse o manual completo [aqui](#).



Logrando avances nas negociações comerciais multilaterais sobre agricultura ICTSD – setembro 2018

A 11ª Conferência Ministerial da Organização Mundial do Comércio (OMC) foi finalizada sem que os ministros oferecessem uma direção clara para as negociações agrícolas. Ao mesmo tempo, as mudanças nos fluxos comerciais têm transformado os mercados de alimentos e as práticas agrícolas, mas também os acordos preferenciais de comércio e as decisões de política nacional. Diante desse quadro, para que os países possam construir um compromisso sustentado nas negociações agrícolas, os avanços colhidos entre 2018 e a 12ª Ministerial exigirão uma base sólida em termos técnicos. Este documento explora uma série de caminhos para que as negociações da OMC avancem nessa seara. A análise de opções políticas está disponível na íntegra [aqui](#).



Política comercial agrícola: nível, custos e efeitos da proteção na Colômbia Fedesarrollo, Universidad EAFIT – agosto 2017

O reconhecimento dos benefícios da liberalização do comércio tem sido uma constante na história do pensamento econômico. Desde as vantagens comparativas de Ricardo até os modelos de crescimento para o exterior nas décadas de 1980 e 1990, os economistas e formuladores de políticas têm aceitado que a eliminação de barreiras ao comércio internacional contribui para uma melhor atribuição de recursos e para o fomento à produtividade e crescimento tanto do produto como da renda. Mudanças importantes têm ocorrido nos últimos anos, no entanto. De um lado, a emergência e multiplicação de barreiras não tarifárias; de outro, a percepção de que os efeitos de alocação dos recursos envolvem complexos problemas distributivos. Esse contexto impacta de diferentes formas o protegido setor agropecuário colombiano. Este estudo conjunto da Fedesarrollo e da Universidade EAFIT analisa o estado da arte da proteção da agroindústria na Colômbia e discute os efeitos desse quadro sobre o setor agroindustrial e os consumidores finais. Para acessar o texto completo, clique [aqui](#).

EXPLORE O MUNDO DO COMÉRCIO E DO DESENVOLVIMENTO
SUSTENTÁVEL POR MEIO DA REDE BRIDGES DO ICTSD

PUENTES

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável
Enfoque na América Latina e no Caribe - Publicação em espanhol
www.ictsd.org/news/puentes

BRIDGES

Informações sobre comércio sob a perspectiva do desenvolvimento sustentável
Enfoque internacional - Publicação em inglês
www.ictsd.org/news/bridges

桥

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável
Enfoque internacional - Publicação em chinês
www.ictsd.org/news/qiao

МОСТЫ

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável
Enfoque nos países da CEI - Publicação em russo
www.ictsd.org/news/bridgesrussian

BRIDGES AFRICA

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável
Enfoque na África - Publicação em inglês
www.ictsd.org/news/bridges-africa

PASSERELLES

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável
Enfoque nos países francófonos da África - Publicação em francês
www.ictsd.org/news/passerelles



International Centre for Trade and Sustainable Development

Chemin de Balexert 7-9
1219 Geneva, Switzerland
+41-22-917-8492
www.ictsd.org

A produção de PONTES tem sido possível
graças ao apoio generoso de:

DFID - Departamento do Reino Unido para o Desenvolvimento Internacional

SIDA - Agência Sueca de Desenvolvimento Internacional

DGIS - Ministério de Relações Exteriores da Holanda

Ministério de Relações Exteriores da Dinamarca

O PONTES também beneficia de
contribuições de especialistas na área
de comércio e desenvolvimento sustentável
na forma de artigos.

O PONTES recebe propostas de publicidade
ou de patrocínio que contribuam para a
redução de seus custos de publicação e que
ampliem o acesso aos seus leitores.
A aceitação de tais propostas fica a critério
dos editores.

As opiniões expressadas nos artigos
publicados no PONTES são exclusivamente
dos autores e não refletem necessariamente
as opiniões do ICTSD.



Creative Commons Attribution-
NonCommercial-NoDerivatives 4.0
International [License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

ISSN 1813-4394

