

RELATÓRIO DAS ATIVIDADES DO SEMINÁRIO



**O PAPEL ESTRATÉGICO
DO SETOR DE SERVIÇOS
PARA O DESENVOLVIMENTO
DA INDÚSTRIA**

BRASÍLIA, 9 SETEMBRO DE 2015.



Ministério do
Desenvolvimento, Indústria
e Comércio Exterior



Índice

1. INTRODUÇÃO	3
2. PAINEL – SETOR DE SERVIÇOS E A INDÚSTRIA NO BRASIL - INTRODUÇÃO	5
2.1 A IMPORTÂNCIA DOS SERVIÇOS PARA A ECONOMIA BRASILEIRA NO SÉCULO XXI.....	5
O SETOR DE SERVIÇOS BRASILEIRO.....	7
2.2 A IMPORTÂNCIA DOS SERVIÇOS PARA O DESENVOLVIMENTO DA INDÚSTRIA.	12
2.3 SERVIÇOS PARA INDÚSTRIA 4.0, COMO SUPERAR O GAP ENTRE O BRASIL E AS ECONOMIAS MAIS AVANÇADAS?	15
3. PAINEL - CONDIÇÕES PARA QUE A EMPRESA BRASILEIRA SEJA COMPETITIVA FRENTE AOS PRINCIPAIS CONCORRENTES EXTERNOS	18
3.1 CONDIÇÕES PARA A COMPETITIVIDADE DAS EMPRESAS BRASILEIRAS DE SERVIÇOS	18
3.2 DESAFIOS E OPORTUNIDADES PARA UMA MULTINACIONAL BRASILEIRA DE SERVIÇOS E TECNOLOGIA NO EXTERIOR.....	22
4. PAINEL - SERVIÇOS NA CADEIA PRODUTIVA: COMO O COMÉRCIO PODE CRIAR SINERGIAS COM OS SERVIÇOS E BENS RESULTANTES DAS CADEIAS PRODUTIVAS?	24
4.1 DESAFIOS E OPORTUNIDADES PARA A AGREGAÇÃO DE VALOR E GANHOS DE PRODUTIVIDADE NO SETOR VAREJISTA	24
4.2 TENDÊNCIAS E DESAFIOS PARA O NOVO VAREJO	26
5. PAINEL - ELEMENTOS PARA UMA AGENDA NACIONAL PARA O DESENVOLVIMENTO DO SETOR DE SERVIÇOS COMO INDUTOR DA COMPETITIVIDADE INDUSTRIAL.....	29
5.1 SINTETIZAÇÃO DO DEBATE - OPORTUNIDADES E DESAFIOS:	29
ANEXO I - FOLDER DO EVENTO	32
ANEXO II – PROGRAMAÇÃO DO EVENTO	34

“O conteúdo deste relatório é resultado do Seminário **“O papel estratégico do setor de serviços para o desenvolvimento da Indústria”** e não pode ser considerado em nenhum momento como sendo o ponto de vista do MDIC”.

1. INTRODUÇÃO

O setor de serviços possui elevada participação na economia brasileira, contribuindo, portanto, com grande parte dos empregos, geração de renda e, inclusive, com o dinamismo da indústria nacional, haja vista que parte substancial do valor agregado da indústria é atribuída à utilização de serviços na sua cadeia produtiva, influenciando na produtividade e competitividade.

Esta sinergia entre os serviços e a indústria tende a crescer com a inclusão de novas tecnologias e de automação dos processos, sendo fundamental para a inclusão da indústria brasileira nas cadeias globais de valor. Dessa forma, é fundamental observar estratégias de desenvolvimento do País levando em consideração a importância do setor de serviços no crescimento competitivo da indústria, na geração de empregos de qualidade e na capacidade de desenvolvimento, difusão e absorção de novas tecnologias em todos os segmentos da economia, sobretudo a indústria nacional.

Dessa forma, é fundamental o governo brasileiro ofertar políticas que devidamente atendam o setor e induza seu desenvolvimento, reconhecendo seu caráter estratégico na criação de valor, na geração de empregos de qualidade e na capacidade de desenvolvimento, difusão e absorção de novas tecnologias em todos os segmentos da economia.

Considerando estas premissas, a Secretaria de Comércio e Serviços do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – SCS/MDIC, em parceria com a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial – ABDI, realizou, no dia 9 de setembro de 2015, em Brasília, o Seminário intitulado **“O papel estratégico do setor de serviços para o desenvolvimento industrial”**, com objetivo de estimular o debate sobre a importância estratégica do setor de serviços para o aumento da competitividade e produtividade da economia brasileira.

O Seminário foi dividido em quatro painéis, o primeiro denominado o **“Setor de Serviços e a Indústria no Brasil”**, apresentou um diagnóstico sobre a atual realidade dos setores secundário e terciário no Brasil, ressaltando os desafios e as vantagens comparativas. No segundo painel, foram apresentadas as **“condições para que a empresa brasileira seja competitiva frente aos principais concorrentes externos”**, discutindo a inserção das empresas brasileiras nas cadeias globais de valor por meio da exportação de serviços. No terceiro painel, **“Serviços na Cadeia Produtiva: Como o comércio pode criar sinergias com os serviços e bens resultantes das cadeias produtivas?”**, buscou-se discutir o papel do varejo e sua forma de interagir com a cadeia produtiva de modo a demandar desta o desenvolvimento e inovação dos produtos e serviços, conforme as necessidades apresentadas diariamente pelo consumidor/cliente. No último painel **“Elementos para uma agenda nacional para o desenvolvimento do setor de serviços como indutor da competitividade industrial”**, teve o propósito de sintetizar as discussões dos demais painéis e contribuição dos presentes para a extração de elementos, com vistas a contribuir para a formulação de uma agenda estratégica para o setor.

A abertura do Seminário foi realizada conjuntamente pelo Secretário de Comércio e Serviços, Marcelo Maia, e pelo presidente da ABDI, Alessandro Teixeira.

Em sua participação inicial, o Secretário Marcelo Maia lembrou que o Seminário foi realizado em momento oportuno, tendo em vista que os formuladores da nova política industrial brasileira poderão considerar os resultados do evento para estabelecer estratégias de desenvolvimento das cadeias produtivas nacionais a partir da importância do setor de comércio e serviços nessas cadeias. Haja vista que a participação de diversos representantes do governo, da indústria, do setor de comércio e serviços e da academia comprovou o caráter transversal do setor de serviços nas cadeias produtivas.

O presidente Alessandro Teixeira, por sua vez, destacou que os serviços compõem um segmento central para a formulação da política industrial, em virtude da necessária integração dos serviços com a indústria. Segundo ele, o Brasil até hoje não teve uma política de serviços consistente. Por isso, o tema precisa ser tratado de forma madura, principalmente no que se refere a serviços relacionados à inovação.

A abertura do Seminário também contou com a participação do Secretário de Desenvolvimento da Produção do MDIC, Carlos Gadelha, que acredita que uma abordagem industrial que desconsidere o setor de serviços, em verdade, simplifica a análise do tema. Advertiu, ainda, que é um grande desafio desenvolver uma nova abordagem da política industrial que considere ao mesmo tempo a importância da participação do setor de serviços, afinal, este não é um setor passivo onde se adota somente inovações oriundas da indústria, mas, sim, é parte da solução de problemas em todos os setores da economia.

2. PAINEL – SETOR DE SERVIÇOS E A INDÚSTRIA NO BRASIL - INTRODUÇÃO

A moderadora do painel, a Diretora de Políticas de Comércio e Serviços da SCS/MDIC, senhora Edna Cesetti, iniciou agradecendo a presença de todos e também a participação dos painelistas, ressaltou que o objetivo do primeiro painel é integrar três visões: a primeira mais geral da importância dos serviços para o desenvolvimento econômico dos países, a ser realizada pelo professor Jorge Arbache, em seguida será realizada apresentação da CNI sobre o impacto dos serviços na competitividade da indústria e na terceira parte será realizada uma apresentação sobre a indústria 4.0, pelo senhor Paulo Zanini da Bosch Rexroth.

2.1 A Importância dos Serviços para a Economia Brasileira no Século XXI

O professor Jorge Arbache abriu o ciclo de palestras apresentando um panorama do setor de serviços com o propósito de orientar os demais debates. A apresentação procurou dar uma visão ampla acerca dos serviços e da sua importância, com foco para algumas tendências de comportamento que ressaltam ainda mais a importância de um debate cada vez mais aprofundado sobre o setor.

A preponderância dos serviços é traduzida pela sua centralidade nos investimentos internacionais e nos fluxos do comércio mundial, quando medido de forma direta e indireta. O terceiro setor é atualmente um importante vetor do crescimento econômico e da geração de empregos e continuará sendo nos próximos anos.

De acordo com o professor, o setor de serviços vem representando uma parcela crescente das riquezas dos países e, segundo estimativas, aproximadamente 30% do valor total do comércio de bens industriais no mundo se relaciona a serviços. Nos países industrializados, os serviços se consolidam como a maior participação na construção das riquezas nacionais, quando medidas pelo PIB representam 65% do valor adicionado dos bens manufaturados, 75% do PIB e aproximadamente 80% dos empregos.

Os serviços, em diversos países, impulsionam a produtividade e a competitividade dos demais setores da economia. Isso ocorre, principalmente, devido às recentes mudanças na natureza dos bens manufaturados, que passaram a ser combinados com serviços mediante uma relação cada vez mais sinérgica e simbiótica gerando um terceiro produto, que não é simplesmente um produto industrial, nem tampouco um serviço convencional.

O professor apresentou diversos dados e informações que demonstram a importância do setor de serviços para a economia brasileira, comparando também a realidade brasileira com outros países. Jorge Arbache explanou que os serviços se tornaram centrais para economias desenvolvidas, sendo sua participação na atividade econômica é cada vez mais significativa motivada principalmente por algumas tendências que são observadas recentemente.

A primeira é o **aumento da relação entre PIB per capita e participação dos serviços na economia**. Esta relação pode ser explicada por duas ondas, a primeira está associada ao desenvolvimento de uma indústria de serviços básica, especialmente

voltada ao fornecimento de bens de consumo, e uma segunda associada a padrões de PIB per capita mais elevados, onde a economia passa a demandar serviços muito mais sofisticados, principalmente aqueles voltados para fornecimento de insumos a outros setores da economia. Esta relação que já é cada vez mais clara, já começa a transparecer em países emergentes, facilmente visível em países desenvolvidos, e muito provavelmente esta tendência seguirá nos próximos anos.

A segunda tendência é a **queda prematura da participação da indústria no PIB dos países em desenvolvimento**. Esta relação possui tendência parecida com a anteriormente citada e, provavelmente, seguirá nos próximos anos. Há poucas décadas, a indústria tinha uma participação de 30 – 35% do PIB em vários países que hoje são avançados. O que se observa, cada vez mais, é que países emergentes e países em desenvolvimento chegam ao pico da participação da indústria no PIB em níveis de 10, 15 e raramente 20%. Estes países estão rapidamente desenvolvendo os seus setores de serviços, mas não necessariamente atrelados ao desenvolvimento da indústria local. Este “atalho” e a prematura desindustrialização estão inclusive sendo acelerados pela crescente integração dos mercados globais. Este fenômeno faz com que o setor de serviços passe a ganhar uma dimensão que ele não tinha nas economias emergentes e economias em desenvolvimento, já que não necessariamente as economias em desenvolvimento terão as suas indústrias como os países desenvolvidos tiveram no passado.

A terceira tendência apresentada é a **crescente relação sinérgica e simbiótica entre bens e serviços para a agregação de valor**. Segundo o professor, esta é talvez uma das tendências mais importantes para que se possa compreender a interdependência entre os setores secundário e terciário. O olhar para a produção de bens e serviços como atividades estanques torna-se cada vez mais sem sentido, pois a criação de valor se dá a partir da integração destes em busca de soluções e funcionalidades e, com a qual, um somente passa a ter de valor de mercado mais elevado, quando o outro está integrado. Desta forma, presencia-se uma grande revolução na economia mundial do ponto de vista de forma da produção e de gestão da produção, com impacto direto nas cadeias globais de valor.

Um exemplo muito interessante são os smartphones, quando a parte de serviços embutidos no aparelho, desde a marca até os softwares, só tem valor quando inserido em um produto industrial que, por sua vez, só tem valor quando tem serviços também inseridos e, juntos, formam um produto com valor de mercado muito superior do que vendidos de forma separada.

Outra tendência observada é a crescente **servitização da indústria**, que é diferente da tendência anterior da relação sinérgica e simbiótica entre bens e serviços, mas que tem pontos de contato. A **servitização** explica porque as indústrias cada vez mais estão também vendendo serviços. Um exemplo são as indústrias do setor aéreo que além de vender a turbina oferece serviços de manutenção, financiamento, treinamento de pessoal, etc.. Há vários outros exemplos disponíveis atualmente, em que indústrias tradicionalmente produtoras de bens, agora lucram até mais vendendo serviços que são parte de seu produto industrial.

O quinto ponto abordado pelo professor é o **outsourcing da produção**. Esta tendência se parece com as anteriores, mas conceitualmente não se confunde com elas e vem apresentando profunda transformação, principalmente nos EUA e na China.

A visão de que os países precisam fabricar partes dos seus produtos em outros países como forma de reduzir custos está ficando cada vez mais ultrapassada, principalmente porque o processo de inovação é potencializado quando as diversas áreas da empresa operam próximas.

A predominância dos serviços nos fluxos de investimentos diretos (IDE) e no comércio mundial é considerada pelo professor como uma sexta tendência. Segundo dados da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento - UNCTAD, observando os estoques de investimentos diretos no mundo em 2014, 67% deles foram fluxos de investimentos diretos de serviços. Para os dados do comércio mundial, segundo dados da Organização Mundial do Comércio - OMC e da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico - OCDE, 55% são compostos por serviços. Segundo a OCDE, até 2025, 75% do comércio mundial será de serviços. Por isso, o setor de serviços é predominante nas relações econômicas internacionais, o que dá uma dimensão, não só econômica, mas, também, estratégica e política para esta agenda.

Outra tendência destacada pelo professor é a participação dos serviços como **principal fonte de crescimento econômico** para diversos países. Há muitas evidências de que serviços são e continuarão sendo a principal fonte de crescimento econômico, inclusive de países emergentes e em desenvolvimento. Os serviços também já são uma das principais fontes de desenvolvimento tecnológico e em uma parcela considerável estão associados ao desenvolvimento de soluções para a indústria manufatureira.

Outra grande tendência é que os serviços já são e continuarão sendo uma das **principais causas do aumento do hiato de renda entre países**, segundo o professor, existem claras evidências de crescimento maior da renda em países que possuem um setor de serviços mais desenvolvido. Por este motivo, observar ignorar estas questões e tendências na formulação de políticas associadas ao setor de serviços pode gerar grandes impactos para o crescimento econômico, seja em países em desenvolvimento, seja em países avançados.

O Setor de Serviços brasileiro

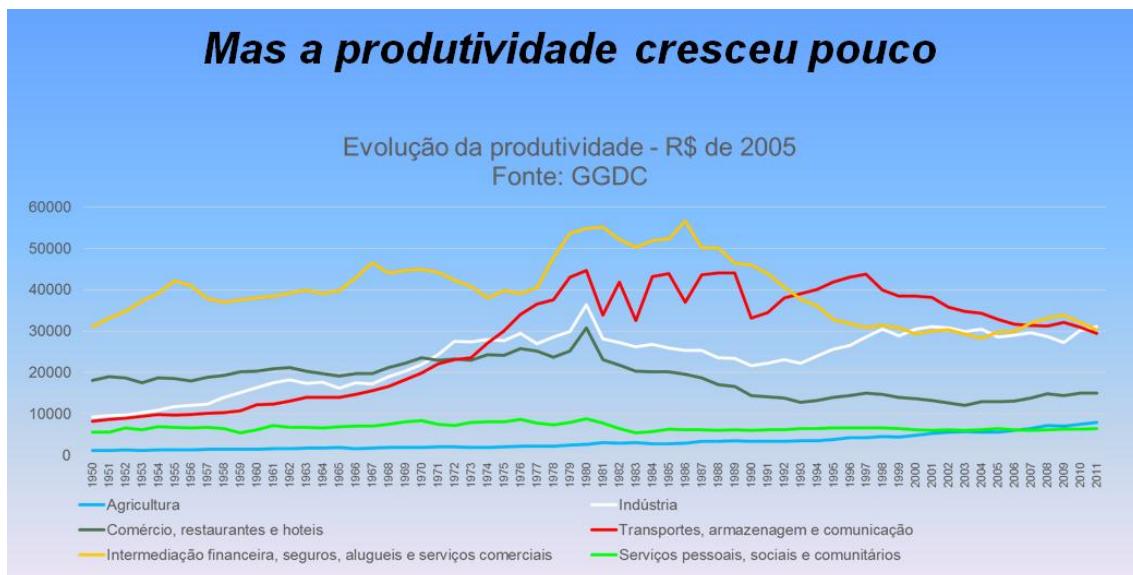
Após apresentar as principais características e tendências do setor de serviços no mundo, o professor Arbache iniciou uma análise mais detalhada sobre o setor no Brasil, lançando, ao final, algumas questões para debates durante o seminário.

Uma primeira observação é de que a participação do setor de serviços no PIB brasileiro é extremamente elevada. Esta é uma tendência que pode ser explicada por diversas razões, uma delas é que o setor de serviços ocupou um espaço que foi deixado pela indústria, a qual vem perdendo condições de competitividade para se manter e se expandir, tendo, portanto, os serviços gradativamente avançado, notadamente, os serviços de baixo valor agregado.

Além de a participação dos serviços no Brasil ser muito elevada, a participação dos serviços no emprego também é alta, atualmente 73% da força de trabalho no Brasil está na indústria de serviços. Portanto, do ponto de vista econômico e social, o setor de serviços tem naturalmente um impacto muito grande e qualquer movimento no setor tende a impregnar toda a economia. Neste sentido, afirmou o professor, o

setor de serviços possui grande relevância para toda a economia brasileira, em termos de competitividade e produtividade.

O gráfico abaixo mostra a evolução da produtividade em vários seguimentos dos serviços nos últimos 61 anos:



O que se observa é que a produtividade não só é relativamente baixa, mas está estagnada para a maioria dos setores, o que naturalmente é um problema e ajuda a explicar o porquê da baixa produtividade média da economia brasileira, apoiada em grande parte no setor de serviços: se estes não avançam ou estão estagnados há um impacto sistêmico em toda a economia brasileira.

Além disso, os serviços que mais empregam são aqueles com mais baixa produtividade como, por exemplo, o comércio, restaurantes e serviços sociais de uma forma geral. O que representa também um grande desafio quando existe pobreza, desigualdade na distribuição de renda e perspectiva de crescimento social.

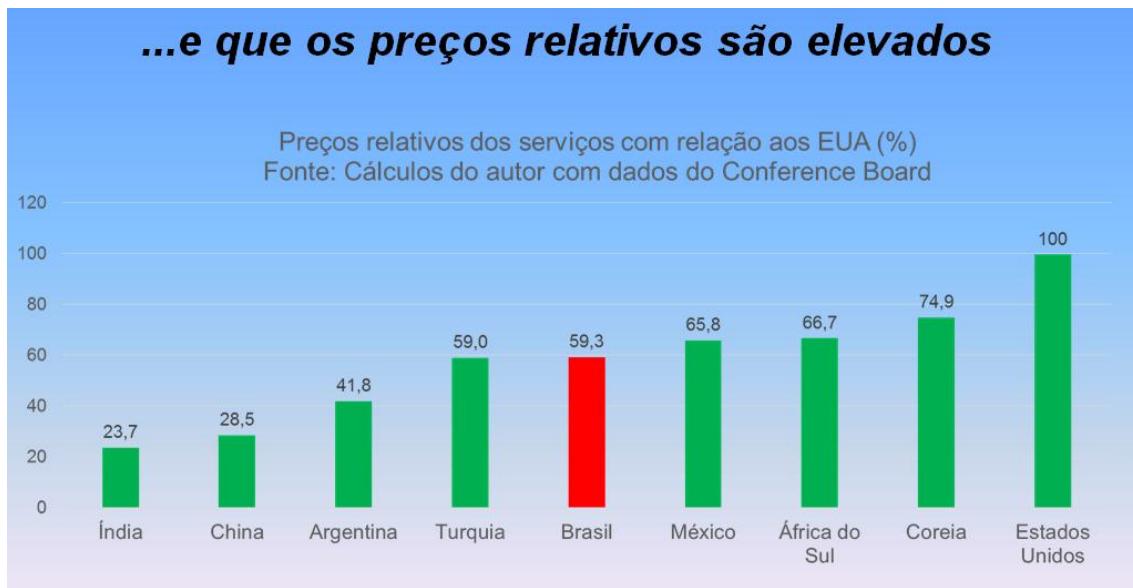
Os indicadores da qualidade de serviços no Brasil mostram como alguns serviços cruciais, por exemplo, infraestrutura, logística, telecomunicações, e outros, estão mal posicionados em termos de mundo, o que, naturalmente, gera efeitos (*spin overs*) importantes para a economia, sobretudo para os setores que precisam desses serviços como *inputs* para o desenvolvimento de sua atividade.

O gráfico abaixo mostra a produtividade comparada do Brasil com países selecionados:



Neste gráfico, os EUA têm índice 100 como referência. No caso, a produtividade agregada do setor de serviços no Brasil é de 17,2% da produtividade americana. Em outras palavras, enquanto um trabalhador americano produz dez unidades de serviços por dia, no Brasil, um trabalhador do setor de serviços produz menos de duas unidades por dia. Uma das mais baixas produtividades entre os países selecionados, dentre eles México, Argentina, entre outros.

Outro ponto destacado do setor de serviços no Brasil são os preços relativos elevados. O gráfico abaixo mostra os preços relativos dos serviços no Brasil em relação aos preços dos serviços nos EUA:



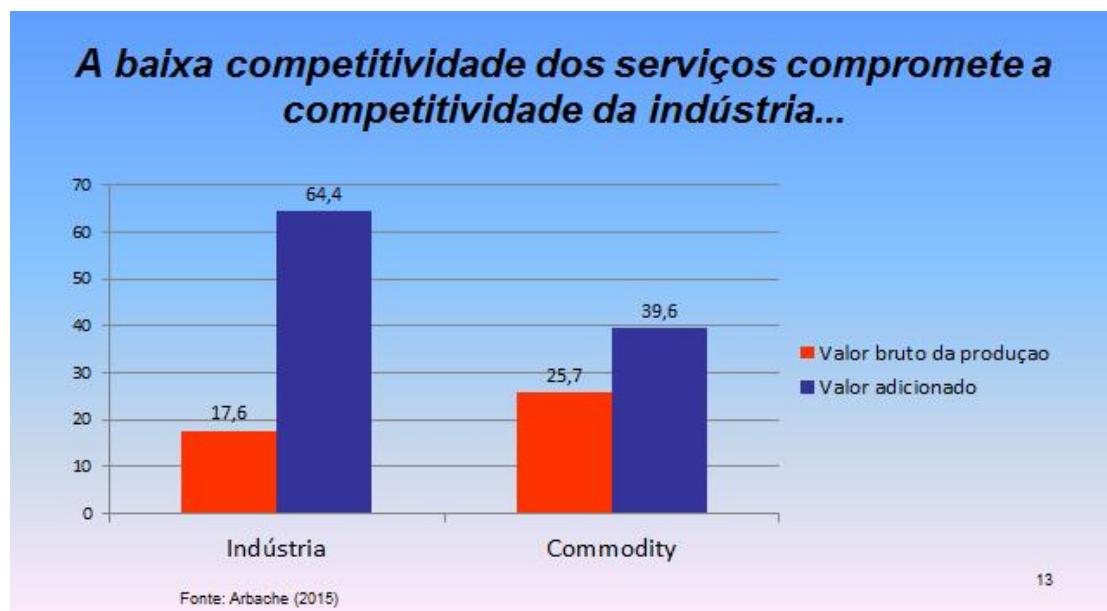
Em geral, o preço dos serviços no Brasil custa 59 centavos de dólar, quando comparado com o preço nos EUA. Em relação aos vizinhos, os preços dos serviços brasileiros são também relativamente altos.

Considerando estes dois indicadores, produtividade e preços relativos, o professor Arbache desenvolveu um índice para calcular a competitividade dos países

selecionados conforme apresentado no gráfico abaixo, concluindo que o Brasil possui um setor de serviços ruim, caro e de baixa qualidade.



O professor também destacou o impacto que a baixa competitividade dos serviços gera também na competitividade da indústria nacional. No gráfico abaixo apresenta que a relação entre serviços de insumo dividido pelo valor bruto da produção industrial atingiu o índice de 17,6%. Mas, quando se divide os serviços pelo que a indústria agrega de valor, o percentual sobe para 64,4%. Ou seja, a participação do setor de serviços no Brasil, considerando o valor agregado, é muito elevada. Embora o gráfico não mostre, a fórmula de calcular revelou que este índice brasileiro se aproxima de países como os EUA.



O salto tão grande da indústria (17,6%) para o valor agregado (considerando serviços) ocorre por causa de duas razões importantes: 1) os preços relativos dos serviços aumentaram muito no Brasil nos últimos anos e 2) os preços relativos das manufaturas ficaram estagnados ou até caíram, seja por queda da riqueza do parque industrial brasileiro, seja por causa de competição com a China.

Os serviços ganharam uma proeminência na indústria não necessariamente porque a indústria incorpora muitos serviços nos produtos manufaturados, como ocorre com grande parte das empresas americanas, mas porque os preços relativos dos serviços incorporados aos produtos são muito altos.

O salto muito grande, portanto, mostra o grau de importância do setor de serviços para a competitividade da indústria. Isto tudo mostra que há muito a fazer tanto pelo lado da indústria quanto pelo lado dos serviços para aumentar a competitividade da economia brasileira.

No caso das *commodities*, a participação dos serviços no valor bruto da produção é de 25,7%. Mas, quando se realiza o mesmo cálculo, serviços em relação ao valor adicionado das *commodities*, a participação sobe para 39,6%. Esta elevação ocorre novamente por um problema de preços relativos. Não só as *commodities* usam relativamente menos serviços, mas como os preços relativos das *commodities* subiram mais do que os preços relativos dos serviços, os serviços passam a ser um insumo de menor importância para a competitividade das *commodities*. Isto explica porque o salto não foi tão grande quando comparado com os produtos manufaturados.

Desta forma, acrescentou o professor, o setor de serviços ajuda a explicar a perda de competitividade da indústria e o ganho de competitividade relativa das *commodities* no Brasil.

Continuando a análise do impacto nos serviços para a produtividade da indústria, foram considerados dois tipos de serviços: **serviços de custos** (infraestrutura, logística, transportes, armazenagem, reparos e manutenção, serviços de terceirização, viagens, acomodação distribuição, etc.) e **serviços de agregação de valor** (pesquisa e desenvolvimento, design, projetos de engenharia, serviços técnicos especializados, serviços sofisticados de tecnologia da informação, softwares customizados, branding, marketing, etc.). Quando comparado com outros países, de fato o setor de serviços agrupa valor e aumenta a produtividade da indústria. Por outro lado, os serviços de custos ou tem pouco impacto ou nenhum impacto na produtividade. Isso mostra que, em um ambiente global tão competitivo, os serviços eficientes geram condições para competição internacional, mas não são determinantes para a competitividade da indústria. Os serviços de agregação de valor é que geram maior diferencial e consequentemente maior competitividade.

Além da importância dos serviços para a competitividade da economia, da indústria em particular, eles também têm um impacto muito grande para o bem estar das famílias já que 62% da cesta de consumo das famílias brasileiras são compostas de serviços. Sobre o perfil dos serviços prestados às famílias no Brasil, o professor ressaltou que as empresas provedoras destes serviços, em geral, possuem pouca capacidade devido aos seguintes fatores: a maioria das empresas é muito pequena e pouco capitalizada, existem poucas multinacionais operando no mercado, os trabalhadores são pouco qualificados, as empresas inovam pouco, há pouco acesso a crédito, entre outros motivos.

Finalizando sua apresentação, o professor Arbache concluiu que o Brasil precisa avançar, principalmente porque o mundo está cada vez mais considerando a relevância do setor de serviços para as suas economias, e também porque há uma revolução na forma de produzir e nas cadeias globais de valor, e os serviços são absolutamente determinantes para que as economias possam avançar.

Destacou ainda a complexidade para a elaboração e implementação de políticas públicas voltadas ao setor de serviços e concluiu que quaisquer que sejam as iniciativas neste sentido a serem tomadas, deverão considerar os seguintes fatores:

- i. Os serviços serão a principal fonte de competitividade, geração de riquezas e bons empregos e de melhoria da inserção internacional do país.
- ii. Investimentos em serviços intermediários e de agregação de valor e diferenciação de produtos são altamente promissores para o crescimento sustentado.
- iii. Os serviços têm que ser incorporados ao centro da agenda de crescimento, mas não de forma isolada.
- iv. Acima de tudo, é preciso tratamento sistêmico e coordenação de políticas.

2.2 A Importância dos serviços para o desenvolvimento da indústria.

A gerente executiva de comércio exterior da CNI, Soraya Rosar, falou sobre a “Importância dos Serviços para o Desenvolvimento da Indústria”. Em sua participação, a palestrante de início ressaltou como a crescente importância do comércio exterior dos serviços contribui para aumentar a simbiose entre os setores industrial e de serviços.

A importância deste tema passou a ser considerada pela CNI aproximadamente em 2013, com a criação do fórum das empresas transnacionais brasileiras. Este fórum reúne hoje 45 multinacionais brasileiras, cujo objetivo de início foi conhecer as necessidades destas empresas no processo de internacionalização. Desde a primeira reunião do fórum ficou claro que o grande entrave para a internacionalização das empresas era exatamente o setor de serviços. Estas conclusões surpreenderam, inclusive a própria CNI, que iniciou um processo de aprofundamento dos estudos considerando estas vertentes, em especial o estudo realizado em 2014: “Serviços e Competitividade Industrial no Brasil”.

Segundo a gerente executiva, a simbiose entre serviços e indústria passou a ser muito mais relevante, pois o peso dos serviços como consumo intermediário da indústria sobre o valor agregado da produção industrial está na ordem de 54,1%, hoje. E acrescenta que, caso seja observado apenas o consumo intermediário de serviços sobre o consumo intermediário total, este percentual cai para 23,1% - o que reforça a relevância dos serviços para a agregação de valor na indústria.

Também foram apresentados alguns dados sobre a participação dos serviços sobre o valor agregado da produção da indústria. No caso da indústria extrativa destaca-se a de carvão mineral e petróleo e gás natural como as que apresentam participação maior do setor de serviços. Considerando a indústria de transformação, setores como metalúrgico, químico e alimentício são os que apresentam maiores participações dos serviços, sendo a média geral em torno de 50% a 60%, conforme demonstrado no próximo gráfico.



Outro ponto destacado foi a forma que os serviços impactam a agregação de valor em cada etapa da produção, exemplificado pela conhecida curva *smile*. No início da elaboração do produto, serviços como inovação, P&D, *design* são os que mais contribuem para a geração de valor, e na outra ponta do “sorriso”, os serviços como *marketing*, *branding* e suporte pós-venda são os de maior agregação. Na fase intermediária do gráfico estão os serviços chamados de custo, como logística, transporte, infraestrutura entre outros.

Considerando a participação cada vez mais relevante dos serviços no setor industrial, a CNI definiu três principais linhas de atuação. A primeira foi a avaliação do peso dos serviços nas importações de bens, haja vista que esta relação ganha cada vez mais importância em uma cadeia de valor. A segunda diz respeito à agenda tributária brasileira que apresenta muitos desafios, gerando custos altos para a indústria e a terceira considera os acordos internacionais de serviços.

Para a avaliação do peso dos serviços nas importações de bens foram realizados alguns estudos setoriais e avaliações das próprias empresas a respeito da importância dos serviços na composição dos seus produtos. No caso da EMBRAER, por exemplo, o custo de manutenção e assistência técnica das aeronaves é embutido no preço do avião. Estes valores obviamente são considerados nos contratos de venda realizados no exterior. No entanto, há dois complicadores para estas operações: um diz respeito à legislação brasileira que dificulta a expatriação, quando há necessidade de enviar um técnico especializado a outro país para realizar a manutenção das aeronaves. Por outro lado, o governo brasileiro “sobretaxa” a contratação de trabalhadores, para realizar os mesmos serviços, no país onde está o avião. Por isso, os preços dos serviços que necessitam ser realizados fora do país pesam consideravelmente sobre os principais setores exportadores brasileiros.

Sobre a agenda tributária a CNI fez simulações para avaliar o peso da tributação na importação de serviços. A primeira delas não inclui o valor do imposto de renda e PIS/COFINS na base de cálculo e a segunda considera estes tributos. Na primeira simulação, o total de carga tributária encontrada foi de 41,8% e, na segunda, o

percentual da carga tributária embutida aumentou para 51,22%. Antes do estudo realizado, estes dados não eram claros nem mesmo para o setor industrial. A partir destes estudos foram apresentadas diversas recomendações para redução dos impactos para a competitividade dos produtos industriais.

Ainda na questão tributária a CNI apontou dificuldades relacionadas à exportação de serviços, segundo a gerente, estas residem principalmente na impossibilidade de se recuperar os créditos tributários. Além disso, inexiste programa para neutralizar as distorções que a carga tributária provoca na competitividade das exportações brasileiras de serviços. Para solucionar estes entraves, a CNI também apresentou algumas recomendações, entre elas a criação de algum tipo de programa similar ao *drawback* para os serviços.

A terceira linha trabalhada pela CNI envolve os acordos de serviços. Países como China, Índia e EUA e, também, a União Europeia têm um número de acordos significativos sobre serviços, independentemente do Acordo Geral sobre Comércio de Serviços, AGCS, (do inglês General Agreement on Trade in Services, GATS) da OMC.

A Gerente comentou ainda que os EUA foram os principais precursores nas negociações de serviços. A União Europeia, por sua vez, entrou na discussão um pouco mais tarde, mas atualmente já tem posicionamento claro para tratar da questão de acesso a mercados nos acordos de serviços. Os países em desenvolvimento já começaram a delinejar as suas estratégias alinhadas a interesses setoriais.

A maior parte destes acordos contém negociações de acesso aos mercados, tema que o Brasil ainda aborda com bastante timidez em suas negociações. A senhora Soraya comentou também sobre uma parceria entre a CNI, o MDIC e a Embaixada do Reino Unido, que desenvolvem trabalho para detalhar a dinâmica destas negociações internacionais e como os outros países têm se posicionado nestas negociações. O trabalho deverá ser concluído até abril de 2016 e o objetivo é contribuir para o posicionamento do Brasil nestas negociações.

Concluindo, a senhora Soraya ressaltou que o Brasil, atualmente, possui poucos protocolos de intenções nesta área e que o desenvolvimento de expertise nas negociações de serviços ganha cada vez mais relevância considerando o peso do setor de serviços nas negociações internacionais. Complementou, ainda, ressaltando que a tendência de negociações é de tratar todos os temas nos acordos bilaterais, seja compras governamentais, bens, patentes, entre outros.

Ao final, a moderadora ressaltou a importância da pauta apresentada pela CNI com foco no incremento da competitividade da indústria nacional, ponderou que o desafio do governo é considerar também a competitividade dos serviços nacionais. Sobre temas relacionados às negociações internacionais, acrescentou ser de grande relevância a reflexão para o governo, como a trazida por eventos como este seminário, para que possamos compreender os riscos de se negociar com países que possuem um setor de serviços altamente desenvolvido, o que pode deteriorar ainda mais a condição do setor aqui no País.

2.3 Serviços para Indústria 4.0, como superar o *gap* entre o Brasil e as economias mais avançadas?

O senhor Paulo Zanini da Bosch Rexroth fechou o primeiro painel mostrando que o mundo se volta para a quarta revolução industrial. Inicialmente, o palestrante explicou o que caracteriza uma revolução industrial conforme demonstrado na imagem abaixo:



A primeira revolução industrial ocorreu com o domínio da força mecânica (mecanização), antes os trabalhos eram realizados com o uso da força humana ou animal. Em seguida, houve duas mudanças profundas e independentes, a eletrificação e os novos modelos de produção (linhas de montagem como fordismo e taylorismo), estas duas tecnologias levaram a transformação total das cadeias produtivas. A terceira revolução ocorreu com o advento dos computadores nos processos produtivos. Este é o atual estado da produção, denominada indústria 3.0. A quarta revolução industrial iminente se caracteriza por uma conexão física entre as pessoas e cada objeto que faz parte da cadeia produtiva como, por exemplo, as engrenagens dos automóveis, caminhões, etc.

A chamada internet das coisas e dos serviços já é uma realidade, haja vista que existem atualmente mais *tablets* e *smartphones* do que pessoas no planeta. As infraestruturas das fábricas, instalações, logística, grid de energia elétrica, órgãos governamentais, entre outros, estão todos conectados, coletando e enviando dados entre si. Esta conectividade, que já é uma realidade, forma a infraestrutura para a quarta revolução industrial.

Atualmente é possível, através da *internet*, com o nível de controle global de uma empresa, monitorar, por exemplo, o estado de um único motor no parque industrial. O próprio motor pode, inclusive, enviar um *e-mail* para informar que o padrão de vibração está alterado e solicitar o planejamento de uma parada programada para manutenção.

Segundo o senhor Paulo, embora o exemplo seja apenas do setor de manutenção, esta nova tecnologia mudará todo o sistema produtivo. Citou ainda

definição do professor Henning Kagermann, “Nas fábricas do futuro cada objeto singular determina seu fluxo produtivo, e não o contrário. Isso permite uma flexibilidade sem precedentes e um uso otimizado dos recursos”.

Atualmente, por exemplo, a linha de montagem de xícaras define qual o bem a ser produzido. Na indústria 4.0, no entanto, ocorrerá o oposto, o objeto é que determinará o seu próprio fluxo produtivo. Na fábrica de tênis, por exemplo, uma encomenda personalizada, realizada através da *internet*, entrará em uma linha de produção em larga escala, mas com personalização. E este tênis não necessariamente será mais caro porque ele está sendo produzido em um contexto de larga escala.

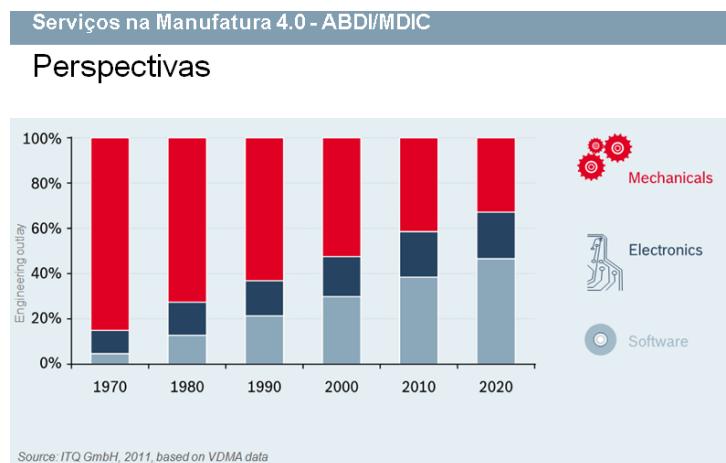
A fábrica do futuro terá um *layout* um pouco diferente dos atuais porque ela fabricará produtos personalizados a cada encomenda dos produtos (*bet size one*). Assim, a linha de produção será diferenciada. Haverá robôs circulando pelas fábricas carregando os recursos necessários para o processamento dos produtos.

Na indústria 3.0 são necessários diversos trabalhadores: operadores, controladores, um programador de IHM (interface homem X máquina – uma tela de operação), departamentos financeiros, logísticos, gerente da fábrica, etc. Portanto, há um *software* que faz o comando dos movimentos, mas são as pessoas que fazem a operação da fábrica.

Na indústria 4.0, por sua vez, a máquina é só um detalhe na linha de produção porque ela está conectada em um sistema de TI que contém softwares (gerenciamento de recursos, logística e de TLM) que gerenciam os ciclos de vida do produto. Nesta indústria, os modelos matemáticos também são importantes porque a máquina só tem uma chance de fabricar corretamente os produtos. Portanto, a melhoria dos processos é apoiada pelos softwares mas a programação destes softwares é realizada por pessoas.

Os programadores podem ser terceirizados, externos à empresa, pode-se também adquirir alguns *softwares*, mas a única parte que precisa ser realizada pelo ser humano será o desenvolvimento dos *softwares*, não mais a operação das máquinas e equipamentos.

Portanto, os *softwares* são um percentual importante na agregação do valor aos produtos, conforme pode-se observar no gráfico abaixo. Atualmente, 50% do que se paga por um *smartphone* corresponde a *softwares* (sem se considerar serviços).



Segundo o senhor Paulo, a Alemanha atualmente é líder no mercado de máquinas, produção e patentes da indústria 4.0. Para manter a liderança, a Alemanha tem a estratégia de manter o pioneirismo nas áreas de padrões, produtos e pesquisas na indústria 4.0. Neste sentido, os alemães já criaram padrões de processo fabril, software, dispositivos e engenharia. Além disso, investem em capacitação de recursos humanos e foram criados grupos de trabalho – composto por pessoal de governo, centros de pesquisa e empresas, que realizam fóruns, normatização e pesquisas. Por toda esta estratégia, o país deverá liderar a indústria 4.0. Por outro lado, ainda existe um grande potencial na área de serviços, principalmente de softwares.

Para o Brasil, o senhor Paulo apresentou alguns dos principais desafios para o País desenvolver sua indústria 4.0, entre eles a **padronização**: a indústria brasileira consome tecnologia européia, norte-americana e asiática, incompatíveis entre si. Isso contrapõe-se os modelos/padrões próprios que cada país (bloco) está criando para a indústria 4.0. Dessa forma, não será possível adaptar essas tecnologias entre si a baixo custo. Portanto, o Brasil precisa escolher o padrão a ser adotado internamente. Outro ponto é a **educação**: são necessários avanços em disciplinas-chave como, por exemplo, matemática, física, química, faltam também programadores e profissionais de TI, as novas gerações consomem muita tecnologia, mas não possuem capacidade para produzi-la. Também foi destacada a importância do **ensino técnico para o futuro**: (i) utilizando produtos industriais em sala de aula, (ii) eliminando interferências tecnológicas não alinhadas ao conceito 4.0, (iii) estabelecendo parcerias público-privadas para tornar os desafios da indústria acessíveis para os jovens talentosos e educar para o empreendedorismo. Outro desafio citado foi a extinção da **regulamentação dos softwares no País**, ressaltando o impacto da cobrança de impostos complexa, baseada em jurisprudência, fraco combate à pirataria, altíssimos custos e grandes dificuldades aduaneiras na importação e exportação de software.

Concluindo seu painel o senhor Paulo apresentou algumas ideias para um “Brasil 4.0”. A primeira proposta é **ensinar programação a TODAS as crianças**, considerando as necessidades apontadas para a indústria 4.0, **garantir a padronização** para o País, considerando que não será possível conviver com diversos padrões internacionais, **investir em fábricas-piloto**, seja por meio de pesquisa & desenvolvimento, engenharia de aplicações, engenharia de software ou incubadora de empresas de serviços 4.0.

Também são considerados importantes os **incentivos para o desenvolvimento de aplicativos**, pois induzem ao contato com a tecnologia e criatividade, a atualização de alguns cursos superiores como ciências exatas também deve considerar **análises de Big Data**, para formação de pessoas preparadas a interagir com estas novas realidades e por último a necessidade de criação de **comissão permanente para a Indústria 4.0**, formada por governo, empresas, academia, entre outros, para auxiliar nas definições de padronização e desenvolvimento de políticas voltadas ao fomento das competências necessárias para integração efetiva do País na Indústria 4.0.

3. PAINEL - CONDIÇÕES PARA QUE A EMPRESA BRASILEIRA SEJA COMPETITIVA FRENTE AOS PRINCIPAIS CONCORRENTES EXTERNOS

A Coordenadora-Geral de Mercado Externo da SCS/MDIC, senhora Renata Carvalho, abriu o segundo painel ressaltando que seu objetivo era discutir a inserção das empresas brasileiras nas cadeias globais de valor por meio da exportação de serviços em qualquer um dos modos de prestação identificados pela Organização Mundial de Comércio (OMC), considerando as barreiras enfrentadas nesse processo e examinando propostas para superá-las. Para tanto, o Painel, que contaria com a participação da Professora Lia Valls (IBRE/FGV) e do Vice-Presidente Executivo para Negócios Internacionais da Stefanini, senhor Ailton Nascimento, apresentaria uma visão sobre a posição do Brasil no comércio internacional de serviços, as condições de acesso e competitividade internacional (os novos acordos de serviços) e o apoio governamental ao setor terciário. Também seria relatado neste segundo painel um estudo de caso bem sucedido na internacionalização de empresas de serviços com vistas a contribuir para a identificação de subsídios que possam ser utilizados na formulação de políticas públicas e nas estratégias comerciais de potenciais empresas exportadoras de serviços.

3.1 Condições para a competitividade das empresas brasileira de serviços

A professora Lia Valls introduziu o painel com uma reflexão sobre o atual debate relativo ao tema objeto deste Seminário e a não inserção brasileira nas denominadas cadeias globais de valor. Apesar de não acreditar que o Brasil venha a se inserir em um futuro próximo em cadeias globais de valor, essa discussão serviu para ampliar o debate sobre a produtividade e competitividade do setor de serviços no Brasil, dada sua atual participação nas cadeias produtivas industriais no Brasil e no mundo. Serviços seria atualmente o grande setor econômico do país. Se este setor apresenta baixo índice de produtividade, toda a economia nacional sofreria, como consequência, dificuldades em sua produtividade e em seu crescimento econômico. O setor assim assume um papel central na retomada do crescimento econômico brasileiro.

Em seguida, a professora Lia Valls apresentou um panorama amplo do comércio internacional de serviços. Segundo os dados apresentados, as grandes economias exportadoras de serviços também são grandes importadoras e, em geral, esses grandes exportadores/importadores de serviços também seriam grandes exportadores/importadores de mercadorias. No caso do Brasil, o comércio exterior de serviços do Brasil representa 5,59% do PIB. Embora este percentual possa ser considerado importante para a balança comercial brasileira, o índice está bem abaixo da realidade mundial que alcança o patamar de 12,1% do PIB mundial.

A importância dos serviços para a competitividade industrial se reflete no impacto sobre a conta de serviços, bem como sua relação com a inserção internacional do País nas cadeias de valores globais. Conforme a tabela abaixo, a balança de serviços no Brasil acumulou em 2014 um déficit de 48 bilhões de dólares, representando quase 60% do saldo negativo da conta de transações correntes do Balanço de Pagamentos. Os serviços de transporte, viagens internacionais e aluguel de equipamentos são os responsáveis por grande parte do déficit. Especial atenção deve ser dada ao déficit em

aluguel de equipamentos, mais especificamente de plataformas relacionadas ao setor de petróleo e gás, que representa aproximadamente 46% do déficit em serviços no País.

Balança de Serviços

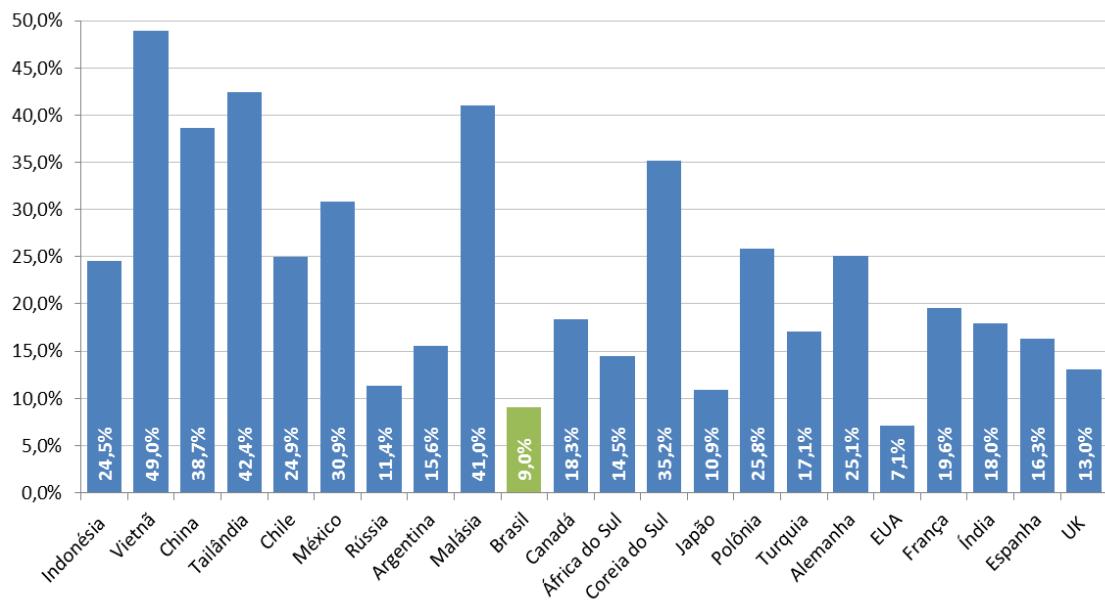
(US\$ milhões)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Serviços	-19.245	-30.835	-37.932	-41.042	-47.101	-48.293	(a)
Transportes	-3.926	-6.407	-8.335	-8.770	-9.793	-9.060	(a)
Viagens Internacionais	-5.594	-10.718	-14.709	-15.588	-18.283	-18.724	(a)
Computação e Informação	-2.586	-3.296	-3.800	-3.850	-4.469	-2.221	(a)
Aluguel de Equipamentos	-9.393	-13.752	-16.686	-18.741	-19.060	-22.629	(a)
Demais	2.253	3.337	5.598	5.907	4.503	4.341	

Fonte: Siscoserv

A relação do comércio exterior de serviços também pode ser enquadrada na mesma lógica das relações de custos e de agregação de valor dos serviços industriais. Por um lado, a importação de custos pode se tornar um fator negativo para um país na medida em que parte destes custos não resulta em maior valor adicionado para as exportações nacionais, gerando desequilíbrios que podem comprometer a sustentabilidade do desenvolvimento econômico. Por outro lado, a importação de serviços que contribui para o valor adicionado das exportações nacionais é algo desejável e serve de indicador para a qualidade da inserção do País nas cadeias globais de valor.

No caso brasileiro, a despeito de o setor representar quase 60% do saldo negativo nas contas correntes, a importação de serviços pouco contribui para a agregação de valor aos produtos exportados, como pode ser observado no gráfico abaixo que mostra o percentual do valor adicionado de serviços estrangeiros nas exportações nacionais em 2009¹.



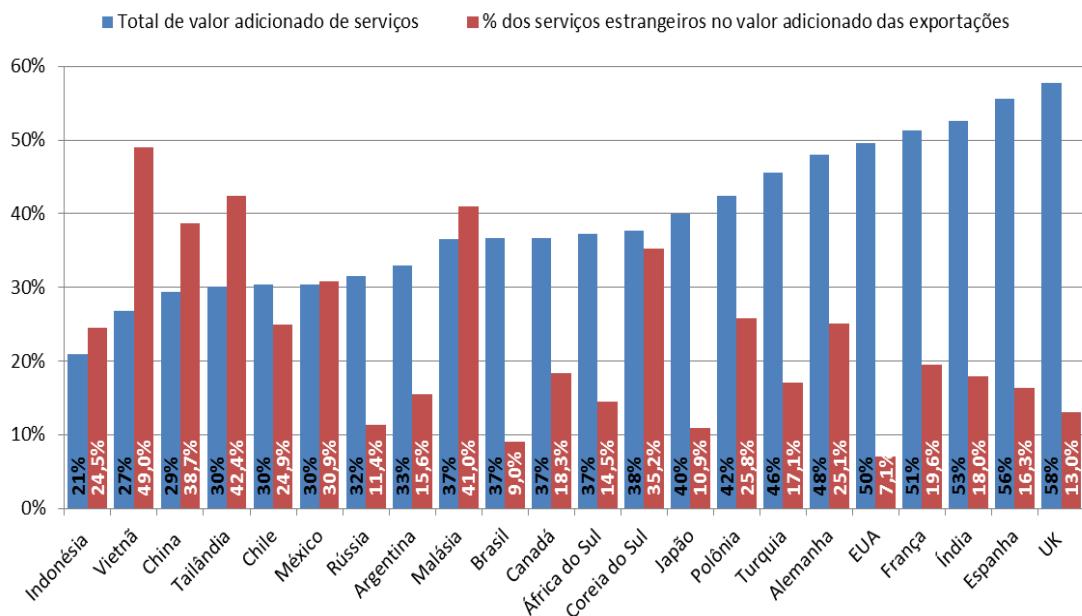
¹ Fonte: CNI, 2014^a.

² Fonte: CNI, 2014.

³ No setor terciário encontram-se atividades privadas e da administração pública. As atividades públicas

Em 2009, a importação de serviços representou somente 9% do valor adicionado das exportações brasileiras. Este índice é considerado baixo para os padrões internacionais, somente os EUA, o maior exportador mundial de serviços, apresentaram percentual menor. Embora este levantamento precise ser refeito com dados mais atualizados, pois pode se notar uma quebra na série entre 2009 e 2014, ele ainda serve de indicativo de que há espaço para uma intervenção de política industrial nesta relação.

A relação entre serviços importados e nacionais na composição do valor adicionado das exportações brasileiras destoa do padrão apresentado pelos demais países, como pode ser observado no gráfico abaixo que mostra o percentual do valor adicionado de serviços totais e estrangeiros nas exportações nacionais realizadas em 2009².

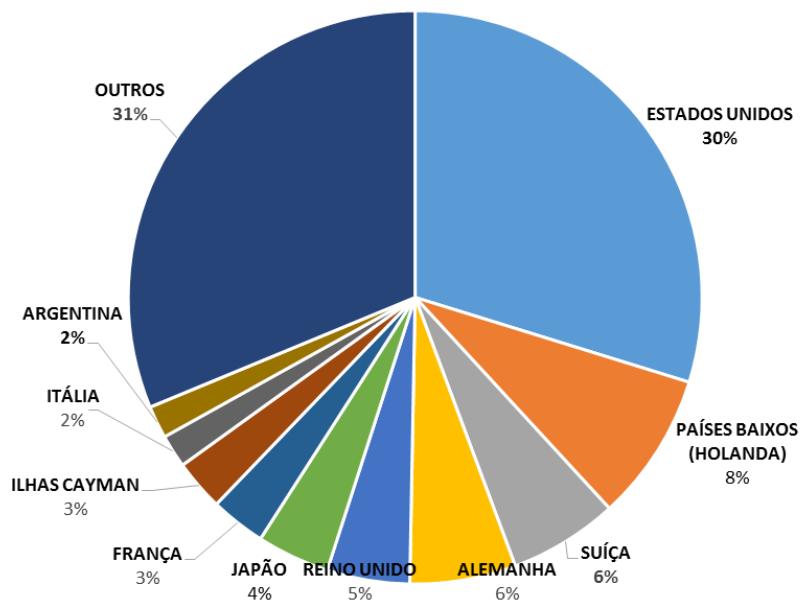


Segundo informou a professora Lia, o Brasil possui um comportamento importador de serviços anormalmente elevado. No que tange ao setor de serviços, o Brasil apresenta uma relação de comércio internacional diferente da dos demais países, pois, em geral, grandes importadores de serviços também são grandes exportadores de serviços. No entanto, este fenômeno não ocorre com o Brasil, haja vista que o Brasil importa muito mais serviços do que os exporta. Conforme se pode observar na tabela abaixo que se refere ao ranking dos 20 maiores exportadores e importadores de serviços do mundo, o Brasil é um dos poucos países que não consta das duas listas, como mostra a tabela abaixo apresentada pela professora Lia Valls:

² Fonte: CNI, 2014.

Ordem	Exportadores	Part%	Orden	Importadores	Part%
1	Estados Unidos	14,3	1	Estados Unidos	9,8
2	Reino Unido	6,3	2	China	7,5
3	Alemanha	6,2	3	Alemanha	7,2
4	França	5,1	4	França	4,3
5	China	4,4	5	Reino Unido	4,0
6	India	3,2	6	Japão	3,7
7	Holanda	3,2	7	Cingapura	2,9
8	Japão	3,1	8	Holanda	2,9
9	Espanha	3,1	9	India	2,8
10	Hong Kong, China	2,9	10	Rússia	2,8
11	Irlanda	2,7	11	Irlanda	2,7
12	Cingapura	2,6	12	Italia	2,4
13	Corea, República de	2,4	13	Corea, República	2,4
14	Italia	2,4	14	Canadá	2,4
15	Bélgica	2,3	15	Bélgica	2,2
16	Suiça	2,0	16	Espanha	2,1
17	Canadá	1,7	17	Brasil	1,9
18	Luxemburgo	1,7	18	Emirados Árabes	1,6
19	Suecia	1,6	19	Australia	1,4
20	Dinamarca	1,5	20	Dinamarca	1,4
31	Brasil	0,8			

10 MAIORES COMPRADORES DE SERVIÇOS BRASILEIROS



O Brasil exportou, em 2014, US\$ 20.822.625.764,87 em serviços, sendo seu maior destino são os Estados Unidos que absorveram cerca de 30% dos serviços brasileiros exportados, como mostra o gráfico acima.

Os cinco maiores tipos de serviços exportados pelo País, em valores, são: “serviços gerenciais, de consultoria gerencial, de relações públicas e de comunicação social” (US\$ 2.170.327.915,34), “outros serviços profissionais, técnicos e gerenciais não classificados em outra posição” (US\$ 2.079.867.008,48), “serviços auxiliares aos serviços financeiros, exceto os relacionados a seguros e previdência complementar” (US\$ 1.954.186.814,87), “serviços de transporte aquaviário de cargas” (US\$

1.678.903.125,77) e “serviços de manutenção e reparação de produtos metálicos, maquinário e equipamentos” (US\$ 1.110.034.476,05). Os cinco, juntos, respondem por cerca de 43% dos serviços brasileiros exportados. Dos serviços empresariais, profissionais e técnicos com os quais o Brasil obteve superávit nos últimos anos supõem-se elevada qualificação dos profissionais que compõem as empresas exportadoras.

No Brasil, o BNDES EXIM tem financiado a exportação de serviços brasileiros, em especial os serviços de construção, arquitetura, planejamento urbano e paisagístico, engenharia, tecnologia da informação, apoio à produção audiovisual e afins. O volume de exportações desses serviços atingiu US\$ 9,7 bilhões entre 2005 e 2014.

A Professora Lia considera importante que o País crie *know how* necessário para enfrentar o problema da importação de serviços. Na visão da palestrante, é importante que o Brasil participe das negociações desses acordos internacionais de serviços, ainda que não seja signatário de todos, pois, a participação nas negociações por si só já é importante.

Assim, como forma de ampliar as exportações, a palestrante atentou para a importância do Brasil se fazer presente nas negociações plurilaterais de serviços em curso, tais como o TISA (*Trade in Services Agreement*), um projeto de tratado comercial entre 23 Partes, incluindo a União Europeia e os Estados Unidos, que visa à liberalização do comércio mundial de serviços, tais como serviços financeiros, de saúde e transporte. Essa participação permitiria ao país modular sua estratégia de inserção no comércio internacional de serviços, o qual deverá ter fluxo predominante nas próximas décadas.

Foi pontuado que o futuro do comércio internacional de serviços e o arcabouço sobre o qual as trocas irão se desenvolver avançam sem que o país tenha ciência e capacidade de se posicionar, nem ao menos conceba uma estratégia defensiva em virtude da não obrigatoriedade de assinatura dos acordos plurilaterais, caso esses sejam contrários aos interesses nacionais.

Por fim, nas considerações finais reiterou três pontos fundamentais:

- i. Importância crescente da interdependência entre indústria e serviços tanto na produção interna como nas exportações;
- ii. O Brasil precisa incorporar mais serviços em suas estratégias de política de comércio exterior, sobretudo na correção de distorções tributárias;
- iii. É necessária uma estratégia nacional para negociações em serviços, pois o país será confrontado a negociar acordos, seja em âmbitos bilaterais ou plurilaterais.

3.2 Desafios e oportunidades para uma multinacional brasileira de serviços e tecnologia no exterior

O senhor Ailtom Nascimento, Vice-Presidente Executivo para Negócios Internacionais da Stefanini, apresentou a empresa e seus desafios e destacou que o processo de internacionalização foi uma necessidade para manter a sobrevivência do negócio. A internacionalização da empresa se iniciou em 1996, na América do Sul, a partir da Argentina. O ponto de inflexão na internacionalização da Stefanini ocorreu

com as operações no mercado norte-americano. Segundo ele, além de esse mercado ser extremamente competitivo, as empresas brasileiras não dispõem do mesmo reconhecimento nos Estados Unidos que possuem na América Latina, em virtude de o Brasil ser a maior economia da região e possuir um histórico positivo (domínio tecnológico) em relação às empresas dos demais países latino-americanos.

Após se estabelecer no mercado norte-americano, a partir de 2008 a empresa passou por uma fase de aquisições e fusões, aproveitando o momento positivo da economia brasileira em comparação com a crise vivenciada pelos países desenvolvidos naquele período, em especial EUA e Europa.

Além de apresentar a trajetória da empresa, o palestrante abordou o setor de tecnologia da informação - TI em nível global, indicando que as estimativas são de que o mercado criado por aplicação de tecnologias no segmento classificado como "internet das coisas" será de US\$ 19 trilhões nos próximos anos.

O executivo indicou que o Brasil possui um amplo mercado para serviços de TI (US\$ 123 bilhões) e que o país deve explorar essa vantagem. Além de criar escala, desenvolver suas empresas e qualificá-las para atuarem no mercado global. Destacou, ainda, que a internacionalização é uma medida fundamental para a sobrevivência de empresas líderes em tecnologia, cujo domínio tecnológico e técnico traduzem conhecimentos cada vez mais estratégicos para todas as nações, em especial para os países que precisam de crescimento econômico e aumento da produtividade para atingir níveis satisfatórios de desenvolvimento.

O palestrante ressaltou que o Brasil vem desenvolvendo políticas de apoio à exportação do setor de serviços nos últimos anos. Segundo ele, a multinacional brasileira se aproveitou desde 2002 de políticas de promoção de exportação do governo brasileiro para se internacionalizar e se tornar competitiva. Segundo o planejamento estratégico da empresa, dificilmente uma empresa de serviços tecnológicos será competitiva caso não se consolide internacionalmente. Por isso, o Vice-Presidente Executivo para Negócios Internacionais da Stefanini defendeu que as empresas brasileiras do setor de serviços devem se internacionalizar para obter ganhos de escala e acesso a conhecimento e tecnologias. Ressaltou, entretanto, que é necessária a manutenção do apoio governamental por meio de políticas industriais específicas.

No encerramento, o painelista indicou que o país deve atuar com prioridade na educação da força de trabalho e investir crescentemente em P&D com foco na inovação, pois gera soluções, novos produtos, otimização dos ciclos de produção, logística e eficiência operacional para as empresas. Ademais, enalteceu ser fundamental melhorar o ambiente de negócios, de modo a estimular cada vez mais a inovação, os negócios criativos e modernos e o desenvolvimento de empresas que dominem e desenvolvam o estado da arte em tecnologia da informação. Para tanto, disse ser preciso a adequação de encargos sociais, impostos e custos operacionais, de maneira a criar condições favoráveis para inserção de empresas brasileiras no mercado internacional e, assim, manter-se sustentáveis os níveis de crescimento e emprego satisfatórios para o desenvolvimento nacional.

4. PAINEL - SERVIÇOS NA CADEIA PRODUTIVA: COMO O COMÉRCIO PODE CRIAR SINERGIAS COM OS SERVIÇOS E BENS RESULTANTES DAS CADEIAS PRODUTIVAS?

Nos últimos anos, o Brasil avançou significativamente com o fortalecimento do seu mercado doméstico e o setor varejista acompanhou este cenário apresentando representatividade expressiva na dinâmica da economia nacional, passando também por um acentuado processo de consolidação do setor. Este ano, entretanto, após a chamada “década do varejo”, o setor no Brasil (conceito restrito) tem experimentado crescimento negativo em seu volume de vendas.

Com a desaceleração econômica conjuntural, o varejo enfrenta desafios para redução de custos, ganhos de eficiência com o intuito de retomar o crescimento em conjunto com a economia nacional. As novas tendências do mercado consumidor e a necessidade de adequação à nova realidade do mercado doméstico reforçam ainda mais a necessidade de inovação, aumento da produtividade e de agregação de valor. Estes indutores possuem estreito relacionamento com uma indústria nacional forte e competitiva.

Considerando este cenário, a abertura do terceiro painel foi realizada pelo Coordenador-Geral de Mercado Doméstico da SCS/MDIC, Douglas Ferreira, que introduziu a discussão sobre a importância do varejo como elo final da cadeia produtiva nacional. Também foi detalhada a dinâmica do painel, que seria iniciado com apresentações do Secretário de Comércio e Serviços, Marcelo Maia que tratará dos **“Desafios e oportunidades para a agregação de valor e ganhos e produtividade no setor varejista”** e na sequência da Diretora Executiva do Instituto para o Desenvolvimento do Varejo (IDV), Fabíola Xavier, que apresentará algumas **“Tendências e Desafios para o Novo Varejo”**.

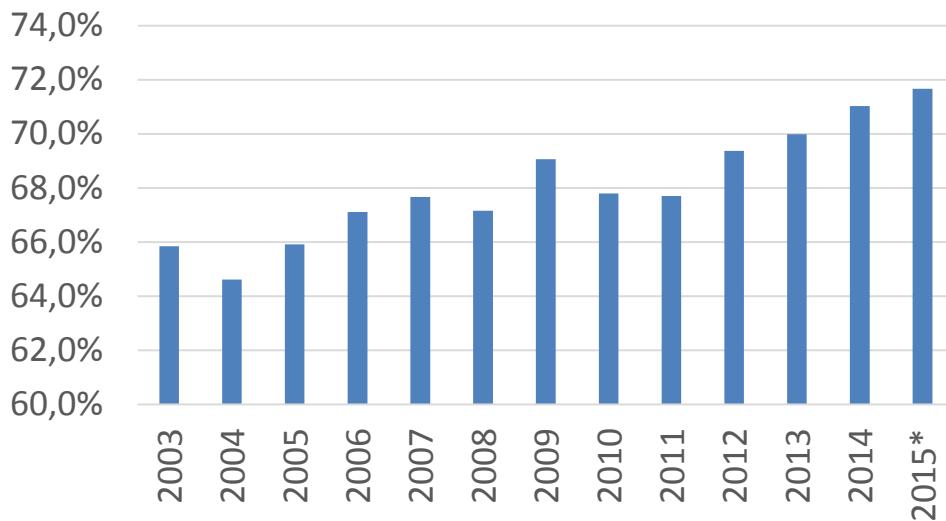
4.1 Desafios e oportunidades para a agregação de valor e ganhos de produtividade no setor varejista

O Secretário de Comércio e Serviços, Marcelo Maia, iniciou sua apresentação ressaltando sobre a importância do varejo nacional, destacou que algumas estatísticas oficiais incluem o setor de comércio dentro dos serviços e o destaque para o varejo no terceiro painel está relacionado a sua importância estratégica na cadeia de valor. Comentou sobre a importância das políticas industriais e que sua formulação deve considerar não só as questões do setor manufatureiro, mas toda a cadeia produtiva como, por exemplo, serviços e comércio.

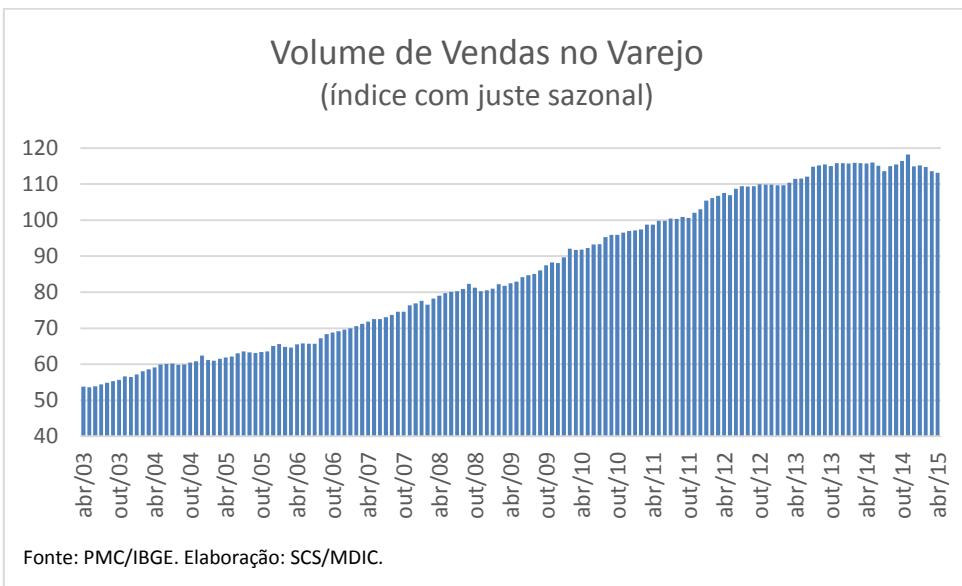
Iniciando a apresentação o Secretário comentou diversos indicadores que mostram a relevância do setor de comércio e dos serviços na economia brasileira. A representatividade do setor terciário, de 2003 a 2015 (acumulado em quatro trimestres até o 1º trimestre), passou de 67,3% para 71,0% do valor adicionado do PIB a preços correntes³. O ganho de espaço dos serviços teve contribuição significativa do comércio, que se elevou de 7,4% para 12,1% no valor adicionado do PIB, no período,

³ No setor terciário encontram-se atividades privadas e da administração pública. As atividades públicas somam 16,8% em 2015, não mostrando expansão muito significativa frente aos 16,3% de 2003.

segundo dados das Contas Nacionais Trimestrais do IBGE, conforme gráfico abaixo que mostra a participação dos serviços no PIB⁴



A desaceleração do nível de atividade econômica recente tem sido verificada também em setor dinâmico como o varejo, muito puxado por segmentos mais dependentes de crédito como veículos e eletrodomésticos. Outros segmentos, onde o consumo é relacionado à renda, apresentam resultados melhores como, por exemplo, farmácias e supermercados, explicou o Secretário. Ainda assim, o patamar atual representa nível de vendas elevado na economia. O volume de vendas no varejo acumula queda de 1,5% em 2015, de acordo com os dados da Pesquisa Mensal do Comércio, do IBGE, ainda que essas vendas tenham mostrado forte crescimento em anos recentes, como se nota no gráfico abaixo. Embora tenha havido desaceleração da taxa de crescimento em 2013 e 2014, foi registrada expansão de 2,2% em 2014, a qual correspondeu à 11ª alta anual consecutiva desde 2004. Também foi destacada a capacidade de geração de empregos do setor terciário: entre 2003 a 2013, 70% dos empregos gerados na economia nacional foram originados no setor terciário.



⁴ Fonte: SCT/IBGE. Elaboração: CGMD/SCS/MDIC. * Acumulado em 12 meses até junho de 2015.

Outro ponto destacado pelo Secretário sobre o papel do varejo está relacionado com o Consumidor 4.0: comentou que a lógica produtiva tem se alterado devido à grande informação disponível e a conscientização do consumidor, que exige cada vez melhores produtos e, por isso, o papel do varejo é cada vez mais relevante na tradução destas informações para o desenvolvimento de novos produtos e serviços.

Neste sentido, diversos desafios e oportunidades são apresentados para o Varejo que, além do forte crescimento dos últimos anos, passou por intensa consolidação e experimenta agora um novo ciclo de desenvolvimento voltado à melhoria da produtividade e competitividade.

Alinhado a estes desafios, o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, por meio da Secretaria de Comércio e Serviços (SCS), tem discutido a formulação de políticas específicas para o varejo com entidades empresariais representativas do setor. Em 2015, a SCS em conjunto com algumas das mais representativas entidades do varejo nacional criou o Fórum de Competitividade do Varejo. O objetivo do Fórum é identificar e discutir demandas convergentes para o desenvolvimento de ações efetivas que contribuam para o fomento da competitividade do setor. A participação das associações varejistas no processo de construção dessa agenda tem sido importante para a elaboração de um diagnóstico do setor que seja o mais próximo possível da atual conjuntura econômica brasileira. As ações definidas, dessa forma, no Fórum de Competitividade do Varejo possuem maior legitimidade, pois o próprio setor privado colabora fornecendo dados, estudos, informações e propostas de ações voltadas para o desenvolvimento do varejo nacional.

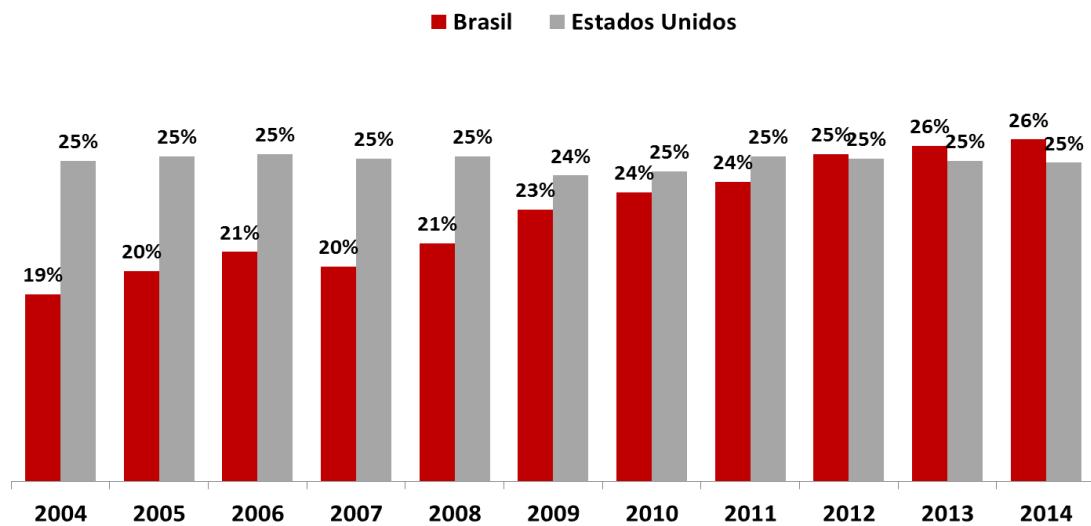
Este Fórum, conforme comentado pelo Secretário, trabalha em três grandes frentes, a primeira voltada à **Melhoria do ambiente de negócios**, com foco na desburocratização e simplificação de normas e modernização das relações trabalhistas. A segunda frente relacionada com os **Recursos humanos e tecnológicos para o Varejo**, atuando em ações relacionadas ao comércio eletrônico, qualificação da gestão e capacitação da mão-de-obra, novas tecnologia para o varejo, como exemplo, as etiquetas inteligentes com RFID (*radio frequency identification*), e a terceira frente atua com **Políticas para o Varejo**, onde são discutidas as formas de inserção do varejo na discussão de políticas, com forte impacto no setor, como a de meios de pagamento e crédito.

4.2 Tendências e desafios para o novo varejo

A diretora executiva do Instituto para o Desenvolvimento do Varejo - IDV, Fabíola Xavier, iniciou sua apresentação comentando sobre a origem do Instituto e a representatividade das empresas associadas. Segundo a Diretora, o IDV completou 10 anos em 2014, possui 66 empresas associadas que geram em torno de 800 mil empregos diretos e mais de R\$ 308 bilhões em faturamento. Comentou também que uma das principais bandeiras da entidade é a formalização, pois se trata de um setor muito amplo que vai de um camelô a maior empresa do mundo e, somente com a formalização, é possível estabelecer bases equivalentes de competição.

Na sequência, Fabíola destacou uma comparação da evolução do varejo brasileiro com a do varejo americano (em relação aos respectivos PIBs), destacando o forte crescimento da representatividade do varejo para a economia nacional que

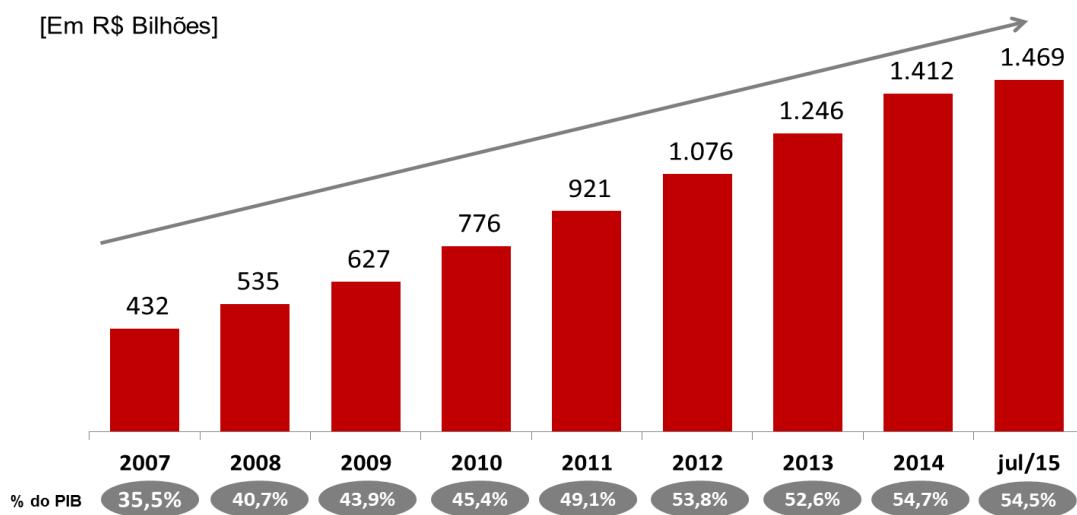
passou de 19% em 2004 para 26% em 2014. Segundo ela, o setor desponta com grande participação no processo recente de desenvolvimento do Brasil. Esse processo, ocorrido nos últimos 10 anos, fez com que o País desenvolvesse um setor de varejo de grande relevância para a economia nacional (ver gráfico abaixo).



Outro ponto destacado pela Diretora Fabíola, que favoreceu este crescimento, foi a existência no País de um sistema financeiro sólido e seguro, e a competência desenvolvida pelos varejistas para a concessão de crédito, o qual teve impacto muito forte no acesso de grande parte da população ao consumo.

O gráfico abaixo apresenta o crescimento da carteira total de crédito para pessoas físicas no Brasil.

Saldo da carteira de crédito total - Pessoas Físicas



Fonte: Bacen/ Análise GS&MD

Também destacado pela Diretora do IDV foi o amadurecimento do setor, após o período de grande crescimento e consolidação o setor tem discutido entre empresas concorrentes, temas de extrema relevância para o setor, seguindo como modelo vários segmentos industriais, como o automobilístico.

Cabe registrar também as transformações ocorridas no setor considerando: (i) os canais de distribuição, que têm crescido de forma consistente nos últimos 10 anos, (ii) as vendas diretas, shoppings, franquias e em especial o comércio eletrônico – o qual vem crescendo a dois dígitos, mesmo em momentos de menor atividade econômica, e tem ganhado cada vez mais importância. Neste tema, especificamente, o IDV é favorável à definição de regras claras e boas práticas para que exista um mínimo de regulação que seja seguido por todos os atores do mercado e que assim a competição possa ser favorecida. Como exemplo, a Diretora destacou a Black Friday, ação do varejo que está se tornando uma das mais importantes do ano e vem ganhando cada vez mais espaço entre os consumidores, antecipando o faturamento que antes era concentrado no Natal.

Ainda segundo Fabíola, as políticas voltadas à formalização das empresas, abertura e ampliação de linhas de crédito, automação e inovação – devem ser continuadas para garantir a maior produtividade e competitividade do setor varejista. Além disso, políticas recentes, como a Nota Fiscal Eletrônica, a ampliação dos meios de pagamento, tem favorecido esta formalização, alinhados às consolidações do setor também promovem melhorias na competitividade e produtividade do setor.

Conforme gráfico abaixo, os setores onde há maior formalidade apresentam maior produtividade⁵:



Fonte: McKinsey - Eliminando barreiras para o crescimento econômico Uma atualização com foco no varejo - 2014

Fabíola concluiu reforçando a importância do desenvolvimento de um varejo formal, ético, equipado tecnologicamente para o acompanhamento de toda a cadeia, inclusive a logística reversa, que o setor deve observar também o aspecto global e não se restringir ao nosso mercado doméstico, a integração com várias cadeias globais de valor, bem como a relevância de uma cadeia de suprimentos orientada pelo varejo a partir da tradução das demandas dos consumidores.

⁵ Estudo completo disponível em www.idv.org.br.

Finalizando a apresentação, a Diretora do IDV compartilhou a seguinte frase: “o varejo formal induz a uma cadeia produtiva formal de alta qualidade e de alta produtividade”.

5. PAINEL - ELEMENTOS PARA UMA AGENDA NACIONAL PARA O DESENVOLVIMENTO DO SETOR DE SERVIÇOS COMO INDUTOR DA COMPETITIVIDADE INDUSTRIAL

A senhora Maria Luisa Campos Machado Leal, Diretora da ABDI, coordenou o último painel que resumiu os principais temas abordados ao longo de todo o Seminário. Maria Luisa lembrou a importância que o setor de serviços tem nas discussões realizadas na ABDI para a elaboração da política industrial brasileira, haja vista que, frequentemente, o setor de serviços surge como uma importante variável para o ganho da competitividade da indústria.

Maria Luisa explicou que, apesar de ser denominada nova, a política industrial em construção na verdade é o resultado do aprimoramento e expansão das políticas industriais anteriormente implementadas no País. Nesse sentido, a ABDI procura entender o atual estágio das manufaturas avançadas em todo o mundo, com destaque para os EUA e os países da União Europeia, a fim de também modernizar, sempre que possível, a política industrial brasileira. Com efeito, a ABDI já comprehende claramente que as transformações na indústria não ocorrem como um processo evolutivo, mas sim disruptivo. Por isso, a próxima política industrial deverá ter uma abordagem diferente das anteriores para considerar as transformações que estão ocorrendo nos processos produtivos das economias mais avançadas.

No entanto, a diretora acredita que o Brasil sequer consolidou a terceira geração da indústria e já se vê desafiado para acompanhar a revolução da quarta geração da indústria, a fim de garantir a competitividade em mercados cada vez mais dinâmicos.

Por isso, o Seminário ganha relevância ao possibilitar o diálogo entre o setor público e privado com vistas a estabelecer estratégias de crescimento para o País, ainda mais no atual momento de retração econômica, a fim de aproveitar as oportunidades, dar saltos de crescimento e evitar o agravamento dos déficits de alguns setores como, por exemplo, microeletrônica.

5.1 Sintetização do debate - Oportunidades e desafios:

Com o propósito de sintetizar alguns dos principais pontos abordados durante o seminário, para que estas informações possam contribuir nas discussões e elaboração de políticas públicas, o professor Jorge Arbache iniciou o último painel considerando duas questões apresentadas pela CNI que demonstram a complexidade na definição de uma estratégia nacional para serviços: a primeira relacionada às questões imediatas para a indústria, especialmente àquelas mais associadas à importação e exportação de serviços e, em segundo, como compatibilizar estas demandas de curto prazo com a estratégia de longo prazo não só para o setor de serviços, mas para todo o setor produtivo nacional.

Além destas tensões geradas entre curto e longo prazo, o professor destacou a relevância do conhecimento que está embutido no setor de serviços, tais como P&D, inovação, modelos de negócios e a importância da relação do setor de serviços com os setores produtivos, comércio e investimento. Entender claramente as relações cada vez mais sinérgicas e simbióticas dos serviços com os demais setores produtivos são imprescindíveis na formulação de políticas e estratégias das nações.

Esta relevância não só está pautando as estratégias dos países, bem como o posicionamento nos acordos internacionais. Exemplificou que os maiores entraves no acordo do pacífico são: propriedade intelectual e serviços. No caso da União Europeia, o bloco publicou recentemente uma estratégia de longo prazo para o setor de serviços. Neste documento é citado de forma clara que os europeus não estão preparados para assinatura do acordo com os americanos, mas por outro lado, entendem imprescindível a assinatura do acordo para que, ao lado dos americanos, possam favorecer o seu setor de serviços nas negociações com outros países.

Seguindo em sua análise, comentou sobre a importância dos serviços para agregação de valor aos produtos. Exemplificou com a informação apresentada na palestra do Paulo Zanini, da Bosch Rexroth, relacionadas à indústria 4.0, de que os softwares responderão nos próximos anos por aproximadamente 50% do valor final dos produtos. Fica claro que o fator determinante da competitividade não será a produção do objeto em si, mas um conjunto de fatores que permitem gerar valor, uma conjunção entre produto e serviços que permitirá também a criação de vantagens comparativas.

O professor comentou que nos EUA, 70% das pesquisas de P&D em serviços são financiadas ou co-financiadas pela indústria americana. Esta dinâmica somente reforça a importância da criação de políticas cada vez mais integradas e que permitam o desenvolvimento de toda a cadeia de forma sistêmica. Ressaltou, que quando um país não entende a fundamental importância dos serviços para a criação de valor e não coloca este ponto como parte de um projeto de longo prazo de crescimento econômico sustentável, possivelmente este país não conseguirá atingir níveis satisfatórios de desenvolvimento.

O professor também concordou que a indústria continua sendo importante, os casos americanos e alemães são icônicos e reafirmam sua importância para o desenvolvimento das economias. Destacou também que os novos modelos de produção têm gerado grandes transformações na dinâmica da indústria: quando os EUA decidiram levar de volta ao território americano as plantas instaladas em outros países, há evidências de que a produção americana de partes dos produtos nesses outros países deixou de ser interessante. Além disso, os EUA voltaram a ser competitivos dentro de uma nova lógica de produção, seja na indústria 3.0 ou 4.0.

O mais importante, neste novo modelo, no entanto, é que a indústria necessita ficar perto do seu centro de consumo e de tudo aquilo que seja necessário para se criar valor. Pois a troca de informação entre o chão de fábrica e tudo aquilo que o cerca, incluindo o consumidor final, aumenta a capacidade de inovação.

A própria noção de competitividade está se transformando. A agenda de custo tradicional está perdendo importância. Um exemplo é o caso da China, que está operando uma transformação em sua matriz produtiva, saindo da produção de bens manufaturados tradicionais e iniciando em uma economia mais sofisticada com maior

espaço para o setor de serviços. Por isso, é provável que a China não entre em uma crise profunda devido à diversidade de oportunidade associadas a serviços e à produção relacionada a serviços.

De forma semelhante, a Alemanha, economia fortemente baseada na indústria convencional exportadora, também identificou a imprescindível necessidade de combinar seu forte setor industrial com os serviços: há aproximadamente 15 anos os alemães começaram a integrar esta indústria com o setor de serviços, exatamente como apresentado pelo senhor Paulo Zanini, da Bosch Rexroth.

Considerando o setor de serviços no Brasil, o professor comentou sobre a visão de que alguns segmentos são protegidos no País, mas por outro lado existem setores que apresentam competitividade internacional como a construção e projetos de engenharia. Por isso, o Brasil não pode se omitir em participar dos acordos comerciais, bem como, em outras agendas internacionais sobre serviços. Participar das negociações e dos debates de forma proativa é fundamental para a construção de acordos favoráveis ao desenvolvimento do setor de serviços.

O professor destacou também as oportunidades geradas pela própria realidade dos serviços no País, de baixa produtividade e competitividade. Comentou sobre o exemplo apresentado pelo Ailton Nascimento, da Stefanini, sobre a estimativa de 19 trilhões de dólares destinados ao mercado de serviços para corrigir ineficiências óbvias da indústria e de outros setores. Pode-se enxergar ótimas oportunidade de negócios e também políticas públicas, com propostas inteligentes e simples, voltadas para o aumento de competitividade.

Existem exemplos concretos de soluções simples: às vezes, a publicação de uma portaria ou pequenas desregulamentações que podem elevar a capacidade de se criar mais competitividade e produtividade para o setor. Políticas tradicionais como incentivos fiscais e subsídios terão espaço cada vez mais reduzido e as empresas e órgãos públicos deverão desenvolver novos instrumentos e ter capacidade de apresentar novos modelos para gerar ambientes cada vez mais favoráveis ao desenvolvimento do setor de serviços.

O professor Arbache concluiu ressaltando também o impacto do setor de serviços não só na economia, mas também para questões sociais. Considerando que a indústria do futuro empregará cada vez menos pessoas, que a agricultura já passa por um processo avançado nesta mesma direção, no futuro, o setor de serviços será cada vez mais importante para geração de empregos e consequente estabilidade política (paz social) e crescimento econômico.

Entre os principais desafios para o setor de serviços, com toda sua diversidade e complexidade, será a criação de empregos de qualidade e de alto valor adicionado que possam gerar, não só serviços de forma isolada, mas “soluções” com impacto positivo em toda a cadeia produtiva. Este fator se torna ainda mais relevante se considerarmos que as formas tradicionais de geração de crescimento como, por exemplo, injeção de mais capital e mais trabalho na economia não serão mais os fatores determinantes do desenvolvimento e sim os ganhos de produtividade, ou seja, aumentar a eficiência de todo o sistema produtivo.

ANEXO I - FOLDER DO EVENTO



Evento fechado, realizado pela SCS/MDIC em parceria com a ABDI.

Objetivo

Fomentar o debate sobre o papel do setor de serviços na agenda estratégica de desenvolvimento industrial.

Justificativa

O setor de serviços é responsável por grande parte dos empregos e do dinamismo da economia em todo o mundo. Parte substancial da competitividade da economia é atribuída à utilização de serviços que agregam valor a produtos e que trazem produtividade aos mais diversos setores. E este cenário tende a crescer exponencialmente com a inclusão de novas tecnologias de comunicação e de automação dos processos. Dessa forma, é fundamental o governo brasileiro oferecer políticas que devidamente atendam o setor e induza seu desenvolvimento, reconhecendo seu caráter estratégico na criação de valor, na geração de empregos de qualidade e na capacidade de desenvolvimento, difusão e absorção de novas tecnologias em todos os segmentos da economia.

ANEXO II – Programação do Evento	Documento
Briefing do evento a ser realizado pela ABDI em parceria com a SCS/MDIC	
Objetivo	
Fomentar o debate sobre o papel do setor de serviços na agenda estratégica de desenvolvimento industrial.	
Justificativa	
O setor de serviços é responsável por grande parte dos empregos e do dinamismo da economia em todo o mundo. Parte substancial da competitividade da economia é atribuída à utilização de serviços que agregam valor a produtos e que trazem produtividade aos mais diversos setores. E este cenário tende a crescer exponencialmente com a inclusão de novas tecnologias de comunicação e de automação dos processos. Dessa forma, é fundamental o governo brasileiro ofertar políticas que devidamente atendam o setor e induza seu desenvolvimento, reconhecendo seu caráter estratégico na criação de valor, na geração de empregos de qualidade e na capacidade de desenvolvimento, difusão e absorção de novas tecnologias em todos os segmentos da economia.	
Programação	
08:00	Recepção
08:30	Abertura – Secretário Marcelo Maia e Presidente da ABDI Alessandro Teixeira
09:00	Painel 1 – Setor de Serviços e a Indústria no Brasil - Introdução
09:00	Palestrante – Prof. Jorge Arbache - Importância dos Serviços para Economia Brasileira no século XXI
09:20	Debatedor – Representante da CNI – Importância dos serviços para o desenvolvimento da indústria
09:40	Debatedor – Serviços para Indústria 4.0, como superar o <i>gap</i> entre o Brasil e as economias mais avançadas? – Representante Bosch
10:00	Debate
10:30	Coffee Break
11:00	Painel 2 - Condições para que a empresa brasileira seja competitiva frente aos principais concorrentes externos
11:00	Palestrante – Profª Lia Valls – Condições para a competitividade das empresas brasileira de serviços.
11:20	Debatedor – Marco Stefanini – Desafios e oportunidades para uma multinacional brasileira de serviços e tecnologia no exterior
11:40	Debate
12:00	Intervalo para Almoço
14:00	Painel 3 - Serviços na Cadeia Produtiva: Como o comércio pode criar sinergias com os serviços e bens resultantes das cadeias produtivas?
14:00	Palestrante – Tendências e Desafios para o Novo Varejo – Representante IDV
14:20	Debatedor – Secretário Marcelo Maia - Desafios e oportunidades para a agregação de valor e ganhos e produtividade no setor varejista.
14:40	Debate
15:00	Coffee Break
15:30	Painel 4 - Elementos para uma agenda nacional para o desenvolvimento do setor de serviços como indutor da competitividade industrial
15:30	Moderadora – Maria Luiza Campos Machado Leal – Diretora ABDI
15:45	Palestrante – Prof. Jorge Arbache – Sintetização do debate: Oportunidades e desafios
16:00	Considerações Finais entre os participantes
16:30	Encerramento