

A inserção do Brasil em cadeias globais de valor de serviços de 1995 a 2015^{♦♦}

Cristina Fróes de Borja Reis, Professora da UFABC e pesquisadora do IPEA edital 115/2016

Ivan Tiago Machado Oliveira, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA).

Resumo: O objetivo deste trabalho é analisar o padrão de inserção do Brasil nas cadeias globais de valor de serviços entre 1995 e 2015 a partir da abordagem estruturalista. As oportunidades para sofisticação nas cadeias globais de valor de serviços são apresentadas à luz da metodologia de Gereffi e Fernandez-Stark (2010). Examina-se o perfil do comércio de serviços brasileiros através de diferentes metodologias de classificação, para então descrever a política para o comércio de serviços no Brasil, apontando os instrumentos que vem sendo utilizados, comparativamente a outras nações em desenvolvimento. Conclui-se que a atual inserção do Brasil nas cadeias de serviços se dá mais enquanto mercado absorvedor – via importações – do que como vendedor. Além de apresentar montante pequeno, as exportações brasileiras de serviços são compostas de atividades de médio e baixo valor adicionado, a despeito das políticas empreendidas. Para sofisticar para nichos estratégicos, seria necessário melhorar o planejamento dessas políticas, aperfeiçoando sua coordenação, a qualidade da implementação e a sustentabilidade ao longo do tempo.

Abstract: The objective of this paper is to analyze the pattern of the Brazilian insertion in services global value chains between 1995 and 2015, based on the structuralist approach. The opportunities for upgrading in services global value chains are presented in the light of the methodology suggested by Gereffi and Fernandez-Stark (2010). The profile of the Brazilian trade in services is examined through different methods of classification. Then the Brazilian policies for trade in services are shown, pointing the instruments that have been used in comparison to other developing nations. The conclusion is that the current insertion of Brazil in services chains is more as absorbing market - via imports - than as a seller. Besides its reduced amount, Brazilian exports of services are composed by medium and low value added activities, in spite of the policies that were implemented. In order to upgrade to strategic niches, it would be necessary to improve the planning of those policies, improving coordination, its quality of implementation and its sustainability over time.

Palavras-chave: serviços, cadeias globais de valor, inserção externa, sofisticação.

Keywords: services, global value chains, external insertion, upgrading.

JEL: F13, F14, L80, O14

SESSÕES ORDINÁRIAS - Área 8 – Trabalho, indústria e tecnologia

^{♦♦} Agradecemos o apoio de pesquisa de Carolina Bloch.

Introdução

Aprofundar e melhorar a inserção do Brasil às cadeias globais de valor (CGV) tem sido apontado como uma das soluções para a crise econômica brasileira atual e também para o desenvolvimento econômico de longo prazo. Considerando as novas tendências da dinâmica dessas cadeias, a maior profundidade e qualidade da inserção significa aumentar o valor das atividades e tarefas em que se especializam as empresas do país, o que em geral envolve direta e indiretamente o setor de serviços. Isso porque a internacionalização das cadeias de valor se dá por meio da expansão do comércio de partes e componentes, da ampliação do fluxo de investimentos estrangeiros, e do crescimento da demanda por serviços que facilitam, coordenam e intermediam a produção dispersa pelo globo.

De acordo com a abordagem estruturalista, a forma de inserção externa é crucial para o potencial de desempenho socioeconômico das nações. No caso de países em desenvolvimento, inclusive o Brasil, a integração às CGV não necessariamente aumenta a produtividade dos setores não transacionáveis, e assim superar a chamada heterogeneidade estrutural, que seriam as expressivas diferenças de produtividade, salários e dinamismo entre os setores exportador e não exportador da economia. Os efeitos sobre o desenvolvimento econômico dependem da sofisticação das tarefas do setor exportador e de sua respectiva capacidade de causar efeitos de transbordamento para as demais atividades econômicas domésticas – gerando, afinal, crescimento e redistribuição de renda. Isso dependeria de instituições diversas, dentre elas a atuação do Estado e suas políticas industriais, comerciais, de CT&I (ciência, tecnologia e inovação), além do regime macroeconômico.

Então, o objetivo deste trabalho é analisar o padrão de inserção do Brasil nas cadeias globais de valor de serviços entre 1995 e 2015, verificando suas deficiências e potencialidades, realizando um levantamento das políticas para a sofisticação. Na seção 1, realiza-se uma apresentação das cadeias globais de valor de serviços, apresentando a metodologia de atribuição de valor das suas atividades de Gereffi e Fernandez-Stark (2010), que será retomada para o exame da atuação do Brasil nessas cadeias, na seção seguinte. Nesta segunda, examina-se o perfil do comércio de serviços brasileiros através de diferentes metodologias de classificação e origem dos dados: exportações e importações brutas de serviços conforme a Organização Mundial do Comércio (OMC), exportações e importações brutas de serviços a partir do SISCOSEV (Sistema Integrado de Comércio Exterior de Serviços e Intangíveis), e exportações e importações em valor adicionado de serviços a partir da base da OMC e da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico). A terceira seção trata da política brasileira para o comércio de serviços, sugerindo forma de atuação e apontando os instrumentos que vem sendo utilizados,

comparativamente a outras nações em desenvolvimento. Por fim, as conclusões trazem as principais contribuições da presente pesquisa.

1. As cadeias de valor de serviços

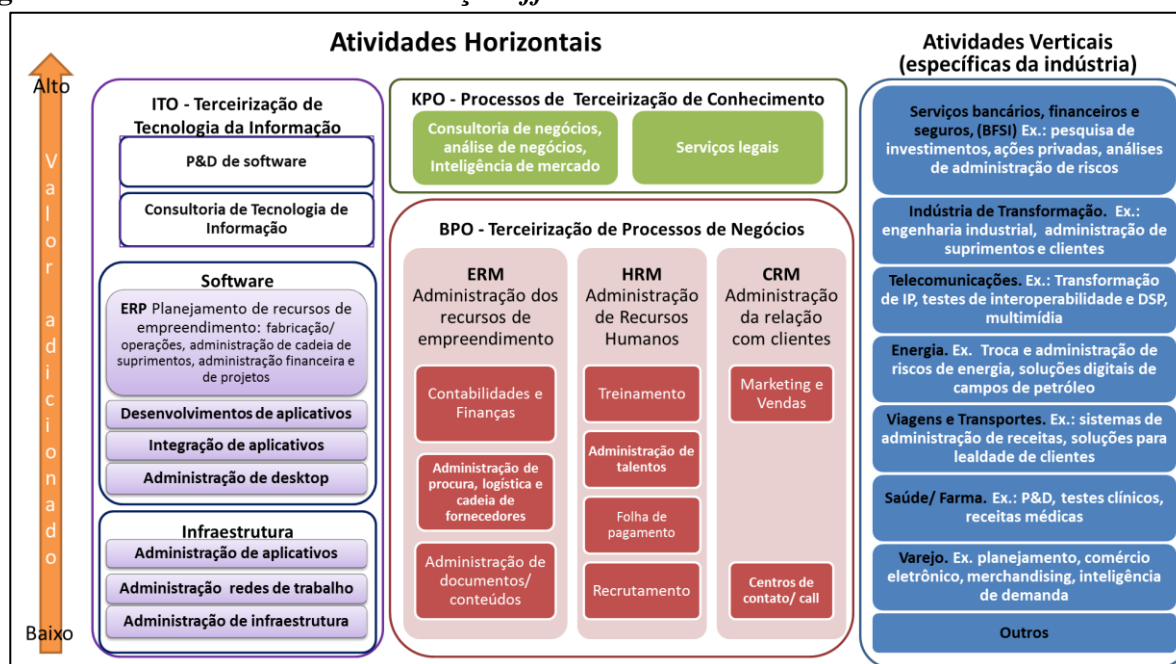
O comércio internacional atualmente se configura a partir de cadeias globais de valor que incluem todas as atividades envolvidas na produção e comercialização de bens e serviços, desde o seu desenho à entrega ao consumidor final, bem como as atividades pós-vendas. A internacionalização das cadeias de valor se faz por meio de ao menos três movimentos: a) expansão do comércio de partes e componentes; b) ampliação do fluxo de investimentos estrangeiros; c) crescimento da demanda por serviços para facilitar, coordenar e intermediar essa produção dispersa (KOMMERSKOLLEGIUM, 2012). Nesse movimento, em especial, a fragmentação contínua das redes de produção mundial gera um expansivo fluxo de transações entre firmas prestadoras de serviços, seja para a produção de bens dos outros dois grandes setores, primário e industrial, seja para a sua costura ou para a própria cadeia dos serviços. O primeiro processo tem sido chamado de “servitização” (*servitization*)¹ e inclui o fluxo de serviços intra-firma, na mesma ou em diferentes localidades do globo (HERNANDEZ et al, 2014). Ao mesmo tempo em que oferece oportunidades de sofisticação nas cadeias, a servitização também cria novas redes de serviços em si. Isso porque na operação das firmas surgem necessidades ou despontam oportunidades estratégicas associadas à modularização ou à construção mais ligações nas cadeias de fornecedores que levam à diversificação e a diferenciação.

O outro processo é o de transferência para além mar das atividades domésticas (*offshore*) mais intensivamente a partir dos anos noventa. Seguindo o diagrama de Gereffi & Fernandez-Stark (2010) sobre os serviços nas cadeias globais, um dos precursores no tema, as atividades de *offshoring* começaram com a realocação da tecnologia da informação (ITO) para firmas externas (manutenção da tecnologia da informação, operações básicas de softwares, armazenamento de dados etc.), horizontalmente – isto é, podem servir todas as indústrias. Progressivamente o *offshore* se sofisticou para atividades também horizontais de realocação de processos de negócios (BPO), que contempla os serviços de planejamento de recursos em empreendimentos (ERP), administração de recursos humanos (HRM) e administração de relacionamento com o cliente (CRM). Além do BPO, há ainda os serviços horizontais de realocação de processos de conhecimento (KPO), que por sua vez incluem Pesquisa & Desenvolvimento (P&D), desenvolvimento de produto, etc. Conforme destaca o autor, as firmas que operam com serviços horizontais precisam ser especialistas em processos, enquanto as verticais são mais específicas. De acordo com a metodologia daqueles

¹ De acordo com Low (2013), “*servitization*” foi usada primeiramente por Vandermerwe & Rada (1988) para designar a crescente contribuição de serviços na indústria de transformação.

autores de se mensurar o capital humano dos profissionais que desempenham os diferentes serviços, ITO inclui atividades de baixo (infraestrutura) a alto valor (P&D de software ou consultoria de tecnologia de informação); BPO conta com atividade de baixo (como *call centers* em CRM, recrutamento em HRM e burocracia em ERM) e médio valor (marketing e vendas em CRM, treinamento em HRM e finanças e contabilidade em ERM); e os serviços KPO são de alto valor adicionado. Já os serviços verticais são muito diversos e específicos a cada indústria/ firma; não podem ser generalizados. Nessa categoria, tem-se um escala de maior a menor valor para diferentes serviços industriais, nessa ordem: serviços bancários/ finanças/ seguros, transformação, telecomunicações, energia, transporte/ viagens, saúde/ farmacêuticos, varejo.

Figura 1 – Cadeias de valor de serviços *offshore*



Fonte: Gereffi & Fernandez-Stark, 2010, P. 14, tradução nossa.

A sofisticação (*upgrade*) tem sido apontada como o caminho de mudança estrutural essencial para o desenvolvimento econômico (2000). Teoricamente refere-se à diversificação para atividades industriais que melhoram a qualidade dos produtos, mais intensivas em conhecimento e tecnologia, inovadoras e que geram diferenciação – geralmente relacionadas a tarefas de desenvolvimento dos produtos e serviços, como *P&D* ou *design*, logística e comercialização, como marketing. Trata-se, também, de afinal aumentar a participação dos bens intensivos em tecnologia de alto preço na pauta exportadora.

Distinguem-se quatro tipos de sofisticação: processo, produto, funcional e cadeia – tal como as inovações (Kaplinsky & Morris 2001, *apud* Low, 2013). O processo de modernização tem a ver com ganhos de eficiência que possibilitam atuar em partes da cadeia antes inacessíveis. O de melhoria do produto envolve a aquisição de capacidade tecnológica que permite a introdução de um novo produto ou melhorar um já existente. Já a sofisticação funcional se refere à passagem para um

segmento da cadeia de abastecimento de maior valor agregado. Por último, a melhoria da cadeia seria diversificar cadeias de fornecimento.

A intangibilidade dos serviços os torna analítica e estatisticamente “elusivos”, nas palavras de Low (2013). Eles estão presentes em praticamente todas as atividades da economia, ou em toda cadeia de valor, geralmente representada pela curva sorriso.² A participação dos serviços no PIB mundial estável em torno de 70% em 2010, tendo sido pouco mais de 53% em 1970 e 61% em 1990 (ONU). Essa mudança estrutural é complexa e heterogênea entre os países, mas de forma geral esteve atrelada ao aumento da produtividade dos setores primário e secundário e ao aperfeiçoamento da mensuração dos serviços.

No comércio mundial, em 2011 os serviços equivaliam a pouco mais de um quinto do total das exportações brutas (OMC, 2015), mas em termos de valor adicionado superavam a metade (OCDE/ OMC). Tomando-se, primeiramente, as exportações brutas, o crescimento dos serviços tem sido superior ao de manufaturas – ainda que de ordem bem inferior. Em 1990, as exportações mundiais de serviços comerciais foram de US\$ 1,2 trilhão e de mercadorias foram US\$ 5,2. Em 2014, esses valores saltaram para US\$ 5,2 e US\$19 trilhões, respectivamente, de modo que em 2014 os serviços atingiram o montante de valor exportado equivalente ao dos bens em 1990 (OMC, 2015). Nesse período, as exportações mundiais de bens e serviços em relação ao PIB cresceram de 20% em 1990 para 31% em 2008, tendo caído para 26% em 2009, se recuperado para 30% em 2010, mantendo-se um pouco abaixo desse patamar até 2014. Destaca-se que enquanto os líderes do comércio mundial de mercadorias em 2014 eram China, EUA, Japão e alguns países europeus, no comércio de serviços havia mais economias na liderança, incluindo os BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China), países do leste asiático e a Austrália e o Canadá. Contudo, em ambos os casos os 10 maiores exportadores dominaram metade da pauta de exportações (OMC, 2015).

No topo do *ranking* dos maiores exportadores mundiais de serviços comerciais em 2014, estavam EUA, Reino Unido, França, Alemanha, China, Holanda, Japão, Índia e Singapura. O Brasil foi o 32º maior exportador e o 17º importador, o que assinala a maior importância relativa das importações de serviços comerciais (US\$ 86 bilhões) do que as exportações (US\$ 39 bilhões). Observando-se os tipos de serviços comerciais, constata-se uma enorme e crescente variedade, tanto que “outros serviços” corresponderam a 52% do total exportado no mundo em 2014, mas destacam-se os de viagens (25%) e de transporte (19%). O Brasil tem maior papel relativamente nas importações de viagens e de serviços computacionais, conforme se examina com mais detalhes na seção 2. Quando se analisa o comércio mundial de bens e serviços em termos de valor adicionado é

² As economias e as firmas podem estar posicionadas em diferentes pontos da cadeia de valor, sendo que nas suas pontas (*upstream* ou *downstream*) adiciona-se maior valor, formando um diagrama conhecido como curva sorriso (OCDE/ OMC, 2013). As do início produzem matérias-primas, mas também ativos de conhecimento utilizados para a produção de bens, como pesquisa e desenvolvimento, *design*, *entre outros*. Por sua vez, as economias especializadas no final da cadeia se incumbem da montagem dos produtos ou de atividades como atendimento ao cliente.

possível ter uma maior dimensão da dinâmica das cadeias globais de valor. Como dito, em termos totais, na média mundial, os serviços representam a metade do total de valor comercializado – o que se mantém estável desde 1995. Em especial, o conteúdo importado do valor adicionado de serviços nas exportações mundiais cresceu de 8,6% para 11,25% de 1995 para 2005, indicando a tendência de internacionalização já apontada. A parcela dos serviços entre 1995 e 2011 em agricultura/ caça/ pesca/ floresta foi de 22,4% para 23,5%, em extração e mineração houve uma queda de 13,7% para 10,5%, na indústria de transformação mundial evoluiu de 33,9% para 34,8% - com ampliação é especialmente notória em equipamentos de transporte e em químicos e produtos minerais não metálicos, na oferta de eletricidade/ gás/ água cresceu de 23,7% para 31,2%. Já nas atividades de serviços esse percentual é maior, tendo crescido de 1995 para 2011 de 70,7% para 73,5% em construção, de 88,1% para 89% para serviços sociais e comunitários, mas diminuindo de 88,9% para 88,1% em serviços privados – notadamente e serviços de transporte/ armazenagem/ correio/ telecomunicações. Como alertaram Lanz & Maurier (2015), o conteúdo serviços das exportações é significativamente maior para os desenvolvidos (46%) do que para os países em desenvolvimento.

Tabela 1. *Ranking de exportação e importação mundiais de serviços comerciais, 2014.*

Exportadores					Importadores				
Posição	País	US\$ bi	Parcela	Variação anual	Posição	País	US\$ bi	Parcela	Variação anual
1	EUA	688	13,9	4	1	EUA	452	9,4	3
2	Reino Unido	337	6,8	8	2	China	382	8,0	15
3	França	267	5,4	5	3	Alemanha	326	6,8	1
4	Alemanha	266	5,4	4	4	França	248	5,2	8
5	China	232	4,7	12	5	Reino Unido	197	4,1	4
6	Holanda	187	3,8	5	6	Japão	190	4,0	12
7	Japão	158	3,2	19	7	Holanda	156	3,3	3
8	Índia	156	3,2	5	8	Índia	147	3,1	17
9	Singapura	140	2,8	2	9	Irlanda	142	3,0	16
10	Espanha	134	2,7	4	10	Singapura	141	3,0	0
11	Irlanda	133	2,7	9	11	Rússia	119	2,5	-5
12	Bélgica	122	2,5	9	12	Bélgica	115	2,4	11
13	Itália	116	2,3	4	13	Coreia do Sul	114	2,4	4
14	Suíça	113	2,3	2	14	Itália	113	2,4	5
15	Hong Kong	106	2,1	1	15	Canadá	106	2,2	-5
16	Coreia do Sul	106	2,1	3	16	Suíça	93	1,9	1
17	Luxemburgo	98	2,0	12	17	Brasil	86	1,8	3
18	Canadá	85	1,7	-4	18	Hong Kong	76	1,6	1
19	Suécia	77	1,6	3	19	Emirados Árabes	70	1,5	6
20	Dinamarca	72	1,5	3	20	Espanha	70	1,5	8
21	Áustria	66	1,3	5	21	Luxemburgo	67	1,4	13
22	Rússia	65	1,3	-6	22	Suécia	67	1,4	8
23	Taipei	57	1,2	12	23	Dinamarca	64	1,3	1
24	Tailândia	55	1,1	-6	24	Austrália	62	1,3	-7
25	Austrália	53	1,1	1	25	Arábia Saudita	59	1,2	14
26	Macau	53	1,1	-1	26	Noruega	56	1,2	1
27	Turquia	50	1,0	7	27	Áustria	53	1,1	7
28	Noruega	49	1,0	2	28	Tailândia	53	1,1	-3
29	Polônia	48	1,0	7	29	Taipei	45	0,9	8
30	Grécia	41	0,8	11	30	Malásia	45	0,9	1
31	Malásia	39	0,8	-1	31	Polônia	36	0,7	5
32	Brasil	39	0,8	5	32	Indonésia	33	0,7	-4
	MUNDO	4940	100,0	5		MUNDO	4780	100,0	5

Fonte: OMC, 2015, tabela I.9.

Tabela 2 - Comércio mundial de serviços, por categoria.

	Exportações			Importações		
	Valor US\$ bi	Parcela %		Valor US\$ bi	Parcela %	
	2014	2005	2014	2014	2005	2014
Total	4940	100,0	100,0	4780	100,0	100,0
Serviços para bens	160	3,6	3,2	105	2,5	2,1
Transporte	955	22,4	19,3	1225	27,3	25,6
Viagens	1240	26,4	25,1	1165	25,9	24,4
Outros	2585	47,7	52,4	2290	44,2	47,9

Fonte: OMC, 2015, tabela III.1.

Tabela 3 - Participação dos serviços domésticos e importados no valor adicionado total das exportações por setor do Mundo (em %).

Setores	1995			2011		
	Dom.	Imp.	TOTAL	Dom.	Imp.	TOTAL
TOTAL	41,9	8,6	50,6	37,8	11,3	49,0
Agricultura, caça, pesca e florestal	17,6	4,8	22,4	17,0	6,5	23,5
Extração e mineração	10,5	3,2	13,7	7,9	2,6	10,5
Total ind. de transformação	23,1	10,8	33,9	20,3	14,5	34,8
. Alimentos, bebidas e tabaco	25,8	8,8	34,5	25,9	10,9	36,8
. Têxteis, vestuário, couro	24,3	13,0	37,2	22,7	13,9	36,5
. Papel e celulose, prod. madeira	23,4	8,4	31,8	25,3	11,5	36,9
. Químicos e prod. Minerais não-metálicos	24,1	9,8	34,0	20,3	13,7	34,0
. Metais básicos	21,3	10,3	31,7	19,2	13,0	32,2
. Máquinas e equipamentos	22,1	9,2	31,3	19,4	12,9	32,3
. Equipamentos elétricos e óticos	21,9	13,0	34,9	16,8	18,8	35,6
. Equipamentos de transporte	23,2	11,5	34,7	21,0	15,6	36,6
Oferta eletricidade, gás e água	18,9	4,8	23,7	21,2	10,0	31,2
Construção	62,3	8,3	70,7	62,8	10,7	73,5
Serviços privados	83,3	5,6	88,9	79,5	8,5	88,1
. Comércio atacado e varejo, hotéis restaurantes	83,9	4,4	88,4	82,7	5,9	88,5
. Transporte e armazenagem, correio e telecom.	79,9	7,4	87,3	72,3	10,8	83,1
. Intermediação financeira	88,2	6,3	94,5	82,5	12,9	95,4
. Atividades imobiliárias	86,6	5,0	91,6	81,5	8,8	90,2
Serviços sociais e comunitários	83,1	5,0	88,1	82,2	6,8	89,0

Fonte: IEDI, 2016, a partir de TIVA (OCDE/OMC).

Não há uma regra que estabeleça que o maior conteúdo importado nas exportações de bens ou serviços, indicando maior integração internacional, signifique necessariamente um padrão “mais virtuoso” de inserção externa, porque somente o exame do tipo de tarefa executada indicará se adicionam mais ou menos valor relativamente e, por consequência, a sofisticação da especialização das empresas de um país. De modo geral, sofisticação para serviços de maior valor adicionado nas cadeias tem sido catalisada por três grupos de firmas: a) multinacionais que estabeleceram subsidiárias em países em desenvolvimento (“centros cativos”), b) grandes provedores globais de países desenvolvidos que alavancaram subsidiárias em mercados emergentes para atender os mercados centrais, c) grupos indianos que cresceram celeremente e estão presentes nos países desenvolvidos e em desenvolvimento (Fernandez-Stark et al, 2011, p. 1). A decisão dessas firmas em atuar em cada região geográfica depende de vantagens (HYMER, 1960), associadas a determinantes econômicos, políticos e sociais. Mas em geral, como defende ainda Fernandez-Stark *et al*, suas idas – e a posterior sofisticação das atividades desempenhadas - aos países em

desenvolvimento guardam relação com o mercado e com os investimentos em treinamento da mão de obra e da capacitação administrativa das empresas privadas, cada vez mais com o apoio da iniciativa governamental. Mais além, em seu estudo da atuação das empresas das cadeias de serviços em cinco países em desenvolvimento, Índia, Filipinas, Chile, República Dominicana, Guatemala e El Salvador, aqueles autores concluíram que na maioria dos casos as firmas começam em atividades de BPO de menor valor adicionado (associadas ao baixo valor unitário do trabalho, com relativa qualificação educacional), para então sofisticar no mesmo grupo e partir em seguida para ITO e KPO (a depender da oferta de mão-de-obra qualificada), até se especializarem também em serviços verticais. Essa qualificação está associada à formação técnica/ profissional, habilidade com inglês, certificações. Em estudos sobre a América Latina e Caribe (ALC), Fernandez-Stark et al (2014) afirma que os serviços *offshore* também vêm se ampliando na região desde os anos noventa, especialmente para integração produtiva com o mercado da América do Norte. Em 2010, a indústria de IT-BPO atingiu investimentos de US\$ 8 bilhões (tendo sido de US\$ 5 bilhões no Leste europeu). Este fluxo de capital se relaciona àqueles grupos de firmas já mencionados, também. Do total dos investimentos em centros cativos de empresas multinacionais na região, 50 a 75% destinados a Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica e México. A região atraiu também os grandes provedores terceirizados dos países desenvolvidos com o objetivo de plataforma de exportação (exemplo: Accenture, Capgemini, EDS (hoje HP enterprises), IBM e Teleperformance). Entre o grupo das empresas indianas, destacam-se na região latina Infosys, Tata Consultancy, Services e Wipro. Segundo os autores, o aumento de investimento estrangeiro direto (IED) das firmas desses três grupos na ALC esteve estreitamente relacionado às políticas públicas como instrumentos fiscais, infraestrutura, capacitação, promoção de exportações - combinados aos baixos custos do trabalho e abundância de recursos.

Em geral, para países em desenvolvimento, conforme se atestou no caso da ALC, existem sempre companhias locais que se tornaram provedoras de serviços para países desenvolvidos, mas que enfrentam bastante dificuldade de competir externamente. Mais além, raramente logram a sofisticação; geralmente por falta de mão-de-obra qualificada ou pelos altos custos do trabalho, ou porque não atingirem a escala necessária para ganhar competitividade internacional, ou porque não fazem parte da estratégia internacional das líderes das cadeias globais de valores em serviços. Como resumem Leo & Phillippe (2014), diversos determinantes influenciam o *offshore*: desde o modelo de negócios das firmas, o apoio de agências locais, o tamanho dos mercados domésticos, regional e de destino das exportações. E ainda, a sofisticação depende também dos sistemas nacionais de inovação, que diferem bastante na América Latina e Caribe e do planejamento de médio e longo prazo (Lopez, Niembro e Ramos, 2014). Fundamental seria, nesse planejamento, encontrar nichos estratégicos nos quais as firmas locais e as estrangeiras teriam condições de serem bem-sucedidas,

sofisticando sua atuação, e contribuindo para o desenvolvimento do setor exportador – bem como para a redução da heterogeneidade estrutural (setor exportador com maior produtividade e salários do que os outros setores da economia, conforme enfatizado na literatura estruturalista).

A ponte entre as estruturas comercial e produtiva constitui um meio fundamental para a inserção externa impactar o desenvolvimento, como argumentam Cardoso & Reis (2016). Este mecanismo depende de fatores institucionais e estruturais. Dentre esses últimos, estão as dotações iniciais, o alcance e o grau dos efeitos de encadeamento, a geração e difusão de progresso técnico e o próprio território. Do lado das instituições, o Estado e seus meios de atuação, em especial, o regime macroeconômico, política industrial, comercial e tecnológica, investimento público; e os interesses externos, educação e sistema nacional de inovação, e os direitos de propriedade. Particularmente, para a contribuição das empresas estrangeiras para a mudança estrutural na economia local ser mais efetiva, já que dominam as cadeias de valor, fazem-se necessários projetos de desenvolvimento da cadeia de fornecimento (Ramirez, 2014). Isso dependeria de uma vontade política para implantar reformas estruturais e institucionais visando aumentar a infraestrutura tecnológica, melhorar as políticas de educação e criar oportunidades de negócios. E claro, seria interessante que esse projeto promova também a inserção nas cadeias globais de valor de empresas de pequeno e médio porte domésticas, para que seus efeitos de encadeamento gerem desenvolvimento econômico, como apontou Ramirez para os casos de sucesso de Índia, Irlanda e Leste europeu.

2. A participação do Brasil no comércio internacional de serviços

Em 2014, o valor adicionado do setor de serviços representou 71% do PIB brasileiro (BANCO MUNDIAL), estando em linha com a média mundial. A estrutura do emprego é mais condizente com a da produção do que no mundo, pois enquanto no Brasil em 2014 os serviços abrangiam 73% do total da mão-de-obra economicamente ativa empregada, no mundo não atingiu 50% (Ministério do Trabalho, Banco Mundial). A estrutura produtiva brasileira evidencia que os serviços é o principal setor gerador de valor e de emprego.

Os serviços comerciais brasileiros em 2014 representaram 15% das exportações de bens e serviços comerciais, o equivalente a 1,7% do PIB (OMC, 2015b). O país registrou 43 compromissos de serviços no GATS (Acordo Geral de Comércio e Serviços). Como mostra a tabela 1, em 2014, a parte do Brasil na exportação mundial de serviços foi de 0,8% (31º) - com crescimento de 6,3% de 2013 a 2014, enquanto importação mundial de serviços é de 1,8% (17º), - com crescimento de 4,5% em relação a 2014. O déficit do comércio exterior de serviços do Brasil foi, portanto, de 47 bilhões em 2014. Nas subseções a seguir o perfil do comércio de serviços será analisado com mais profundidade através de diferentes metodologias de classificação dos dados.

2.1) Importações e exportações brutas de serviços a partir dos dados da Organização Mundial do Comércio.

Anualmente a OMC divulga o relatório de Estatísticas de Comércio Internacionais (IFS), disponibilizando a base de dados e os perfis comerciais de cada país. Analisando-se a composição das importações e exportações brutas de serviços comerciais no Brasil (tabela 4), tal como no mundo (tabela 2) prevalecem “outros serviços”, seguido de viagens e transporte. As três rubricas foram deficitárias em 2014: transporte em U\$ 9 bilhões (sendo que a cerca de 64% das importações e 77% das exportações se realizou por mar, e 33% e 18% pelo ar, respectivamente), viagens em quase U\$ 19 bilhões e outros serviços também 18 bilhões.

Desses tipos de serviços, de 2005 a 2014 as importações que mais cresceram foram de viagens (21% ao ano) –que tem um peso maior do que os outros setores comparativamente à média mundial. Por isso, em 2014 o Brasil foi o 10º maior importador de serviços comerciais de viagens e, apesar de todo o potencial turístico, o 41º maior exportador. Por outro lado, em termos de exportação, o Brasil exibe uma maior diversidade de outros produtos, de forma que nesta categoria a posição brasileira é 23º colocado – quase 10 pontos acima da sua colocação média no *ranking*, tendo expandido em média 15% ao ano de 2005 a 2014. De acordo com OMC (2015b), entre os outros serviços os financeiros apresentaram superávit em 2014, com exportações de U\$ 1,1 bilhão e importações de U\$ 991 – com expansão das exportações de 10% ao ano entre 2005 e 2014.

Tabela 4 – Balanço de pagamento do comércio de serviços do Brasil.

	U\$ milh	Parcela	Variação anual (%)		Posição
Balanço de Pagamentos	2014	2014	2005-14	2014	2014
Importação de serviços comerciais	85834	100%	17	3	17
.Transporte	14904	17,4%	13	-2	22
.Viagens	25567	29,8%	21	2	10
.Outros serviços comerciais	45168	52,6%	16	5	18
Exportação de serviços comerciais	39210	100%	12	5	32
.Transporte	5842	14,9%	7	7	33
.Viagens	6843	17,5%	7	2	41
.Outros serviços comerciais	26151	66,7%	15	3	23
Saldo da balança de serviços comerciais	-46624				

Fonte: OMC, 2015b.

A tabela 5 fornece a composição dessas exportações e importações de serviços comerciais do Brasil em mais detalhes. Outros serviços comerciais inclui construção, seguros e pensões, financeiros, uso de propriedade intelectual, telecomunicações/ computação/ informação e outros serviços de negócio. Este último item em 2014 correspondeu a 55% do total das exportações de serviços comerciais, e 36% das importações. Aliás, nas importações destacam-se também a participação de 7% dos serviços de uso de propriedade intelectual. De 2005 a 2014, dentre as exportações, o tipo de serviço comercial que mais cresceu foram os de informação (49% em média ao ano, dólares correntes). Dentre as importações, no mesmo período o que mais expandiu foram os de telecomunicações (33% ao ano).

Tabela 5 - Exportações e importações de serviços comerciais por tipo, Brasil, 2005-2014.

Exportações U\$ milhões	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Parcela 2014	variação anual
Serviços comerciais	14250	16978	22615	28822	26245	29273	35331	37393	36482	39047	100%	13%
..Serviços para bens							18	11	16	374	1%	
..Transporte	3146	3455	4136	5425	4065	4940	5834	5441	5456	5844	15%	8%
..Viagem	3861	4316	4953	5785	5305	5261	6095	6378	6474	6843	18%	7%
..Outros serviços comerciais	7242	9208	13525	17612	16876	19047	23385	25563	24536	25986	67%	16%
..Construção	8	23	17	23	14					288	1%	
..Seguros e pensões	134	324	543	828	373	416	505	541	473	669	2%	31%
..Financeiros	507	738	1090	1238	1570	1699	2478	2460	2743	1176	3%	16%
..Uso de propriedade intelectual	102	150	319	465	434	190	301	276	368	375	1%	25%
..Telecom., computadores e informação	319	291	419	641	538	611	523	732	708	1446	4%	24%
...Telecomunicações	232	190	258	452	329	401	287	351	264	428	1%	13%
...Serviços para Computador	80	98	151	181	192	176	217	336	394	947	2%	37%
...Serviços de informação	8	4	10	8	17	34	19	45	50	71	0%	49%
..Outros serviços de negócios	6116	7600	11064	14331	13867	13773	16858	18597	17500	21351	55%	16%
Importações U\$ milhões	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	parcela 2014	variação anual
Serviços comerciais	21524	26183	34700	44396	44075	57813	70984	75832	81053	85916	100%	17%
..Serviços para bens							26	22	43	200	0%	
..Transporte	5093	6569	8507	10408	7968	11079	13796	13839	14831	14541	17%	14%
..Viagem	4720	5764	8211	10962	10898	15965	20802	22039	25028	25567	30%	22%
..Outros serviços comerciais	11711	13850	17981	23025	25208	30750	36360	39932	41150	45608	53%	17%
..Construção	0	4	4	9	4					21	0%	
..Seguros e pensões	702	755	1308	1665	1815	1529	1717	1535	1549	1451	2%	11%
..Financeiros	737	861	807	1145	1612	1491	1635	1686	1434	992	1%	6%
..Uso de propriedade intelectual	1404	1664	2259	2697	2512	3226	3748	4198	4567	5923	7%	18%
..Telecom., computadores e informação	1822	2102	2365	3083	2960	3775	4238	4756	5208	3670	4%	10%
...Telecomunicações	108	97	92	296	165	270	202	310	296	432	1%	33%
...Serviços para Computador	1657	1947	2205	2701	2709	3299	3802	4207	4674	3016	4%	9%
...Serviços de informação	56	58	68	86	86	207	233	239	239	222	0%	22%
..Outros serviços de negócios	6595	7931	10586	13557	15348	20393	24686	27541	28090	31329	36%	19%

Fonte: OMC.

Como outros serviços de negócios representam o maior item das exportações e das importações, a tabela 6 permite entender sua composição, comparativamente aos 15 maiores exportadores desse subsetor, em 2013. Naquele ano, o Brasil foi o 6º maior exportador dessa rubrica e o 9º maior exportador. As exportações se concentram em serviços de negócios técnicos, comerciais e outros (79% - inclui serviços de arquitetura, engenharia, científicos e outros técnicos; tratamento de lixo, despoluição, agrícolas e mineração; leasing; comerciais; outros de negócios), seguido por serviços de consultoria profissionais e administrativos (19% - inclui serviços jurídicos, contabilidade, consultoria administrativa, relações públicas; e de propaganda, pesquisa de mercado). A parcela de participação dos serviços de Pesquisa & Desenvolvimento (P&D) se mostrou baixa relativamente aos outros países. Por outro lado, em termos de importações de outros serviços de negócios, a pauta concentra-se em serviços de negócios técnicos, comerciais e outros (93%), sendo a importação de serviços de P&D irrisória.

Assim, os dados da OMC sugerem em primeiro lugar, que a integração do Brasil nas cadeias de valor de serviços, tal como no caso dos bens (Reis & Almeida, 2014), se dá mais enquanto mercado absorvedor – via importações – do que como vendedor. Em segundo lugar, os serviços de negócios técnicos, comerciais e outros são os mais relevantes nas importações e nas exportações,

que em 2014 representaram, respectivamente, 31% e 41% do total. Destaca-se ainda, que os brasileiros tem contribuição significativa para o turismo mundial, relativamente aos outros serviços.

Tabela 6 - Comércio em outros serviços de negócios, maiores economias, 2013.

	US\$ milhões TOTAL	Parcela (%)									
		P&D	Serviços de consultoria profissionais e administrativos			Serviços de negócios técnicos, comerciais e outros					
			Total	Jurídicos, contabilidade, consultoria administrativa, rel. públicas.	Propaganda, pesquisa de mercado e opinião pública	Total	Arquitetura, engenharia, científicos e outros técnicos	Tratamento de lixo, despoluição agrícolas e mineração	Leasing	Comer- ciais	Outros de negócios
Exportadores											
EU 28	481846	13,6	32,9	23,9	9,0	53,5	14,2	3,2	5,3	8,9	22,0
EUA	120143	25,0	46,4	39,2	7,2	28,6	10,7	...	7,1	0,8	2,0
China	57235
Índia	46318	2,2	64,6	33,2
Singapura	32382	2,8	59,9	37,3
Canadá	28433	15,2	43,1	38,1	4,9	41,7	22,1	...	3,2	7,1	9,4
Japão	28256	13,6
Taipei	23833
Brasil	20509	2,4	19,0	78,6
Rússia	18449	2,0	44,4	...	25,9	53,7	23,6	7,8	7,5	...	14,7
Coreia	17660	3,5	10,5	7,6	2,9	86,0	15,8	0,4	3,8	13,6	52,4
Suíça	15030	15,7	37,0	47,3
Noruega	13859	3,3	15,5	81,3
Filipinas	13208	0,1	0,3	99,6
Hong Kong	12834	0,9	6,5	...	3,8	...	0,1	41,4	11,0
Israel	12725	65,1	10,5	4,5	6,1	24,3	10,8	...	0,5	7,1	5,9
Malásia	8785
Austrália	8717	7,9	50,7	41,7	9,0	41,4	19,1	3,9	2,9	7,1	8,4
Tailândia	7995	100,0
Indonésia	6641
Importadores											
EU 28	484172	15,8	32,8	22,6	10,2	51,3	8,4	1,4	4,5	12,2	24,7
EUA	89145	36,1	38,7	35,2	3,5	25,3	5,9	...	3,9	1,7	6,4
Japão	48568	25,0
China	47325
Singapura	40322	18,5	37,3	44,2
Brasil	29084	0,2	6,9	92,9
Coreia	28124	7,6	25,2	9,1	16,1	67,2	3,6	0,1	4,3	9,2	50,0
Índia	27953	0,9	37,6	61,5
Suíça	26552	23,5	54,3	22,2
Rússia	22876	0,8	28,3	...	9,5	70,9	24,2	15,7	18,5	...	12,5
Canadá	22049	6,6	48,5	44,8	3,7	44,9	20,7	...	4,2	4,8	15,2
Noruega	14913	3,0	12,4	84,7
Taipei	11949
Austrália	11221	2,6	44,5	41,6	2,9	52,9	30,2	2,1	5,6	2,7	12,3
Hong Kong	10965	1,3	5,2	...	3,0	...	16,4	38,6	7,7
Tailândia	10529	100,0
Angola	9453	...	0,1	99,9
Malásia	8656
Macau	8513	0,0	1,6	98,4
Indonésia	7672

Fonte: OMC, 2015, tabela iii.27.

2.2) Importações e exportações brutas de serviços a partir de dados nacionais.

Os dados do SISCOSERV (Sistema Integrado de Comércio Exterior de Serviços e Intangíveis),³ consolidados por posição NBS (Nomenclatura Brasileira de Serviços, Intangíveis, e Outras Operações que produzam variações no patrimônio) permitem a análise do padrão comercial de serviços do Brasil aproximando-a da metodologia de Gereffi & Fernandez-Stark (2010) para a

³ O SISCOSERV foi instituído em 2012 pela Secretaria de Comércio e Serviços do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Os dados disponibilizados pelo SISCOSERV registram as operações de comércio exterior (vendas e aquisições) de serviços por pessoas físicas e empresas brasileiras ou residentes no Brasil.

classificação dos serviços exportados por um país de acordo com o valor adicionado que lhes é associado. Verifica-se que as exportações brasileiras do setor terciário são em grande parte serviços de BPO, como serviços profissionais, gerenciais, e de apoio às atividades empresariais, que geralmente são atividades de baixo ou médio valor adicionado. Os serviços de tecnologia da informação também fazem parte das atividades mais exportadas pelo país. Estes, como mostra a figura 1, podem estar associados a um valor adicionado baixo, médio ou alto. O Brasil também exporta atividades de alto valor adicionado, como serviços financeiros, jurídicos, contábeis, e de pesquisa e desenvolvimento. Finalmente, os serviços de transporte de carga e de apoio ao transporte, que constituem uma parte importante da pauta brasileira de exportação de serviços, são considerados pelo autor como de baixo ou médio valor adicionado (figura 2). Os países a quem os brasileiros e residentes do Brasil mais venderam seus serviços em 2014 foram os Estados Unidos, a Holanda, a Suíça, a Alemanha, o Reino Unido (figura 3).

Figuras 2 e 3 – Principais serviços exportados pelo Brasil e destinos, 2014.



Fonte: SISCOSEV.

Figuras 4 e 5 – Principais serviços exportados pelo Brasil para EUA e Holanda, 2014.



Fonte: SISCOSEV.

Esses cinco destinos concentraram mais de 50% das exportações brasileiras de serviços. As exportações de serviços direcionadas aos Estados Unidos representaram quase 30% das exportações de serviços totais do Brasil. As principais atividades exportadas do Brasil para os Estados Unidos foram serviços profissionais e gerenciais, serviços auxiliares aos serviços financeiros e serviços de

pesquisa e desenvolvimento (em ciências naturais, exatas e engenharia); esses serviços representaram 43% do total de serviços exportados do Brasil para os Estados Unidos (figura 4). Por sua vez, o segundo maior destino na lista é a Holanda, comprando 8,3% do total das exportações de serviços do Brasil, do qual quase 60% foram serviços profissionais e gerenciais em 2014 (figura 5).

Os destinos das exportações do Brasil de serviços têm perfis de importação diversos. Os serviços profissionais e gerenciais, principais atividades exportadas pelo país, constituem parcelas significativas da demanda por serviços brasileiros dos Estados Unidos e Holanda. A demanda da Suíça por serviços brasileiros concentra-se nos de manuseio de carga brasileiros. A Alemanha adquire principalmente serviços de transporte aquaviário de cargas, e o Reino Unido serviços auxiliares aos serviços financeiros. Mesmo assim, a importância dos Estados Unidos no comércio de serviços do Brasil é reafirmada quando se entende que para os quatro principais serviços exportados pelo Brasil, os Estados Unidos foram o destino principal (tabela 7). O peso da Holanda se nota nos dois principais serviços exportados pelo Brasil. É interessante observar que, embora figurassem apenas em oitavo lugar na lista dos principais destinos das exportações brasileiras, as Ilhas Cayman estiveram em segundo lugar na lista de importadores de serviços auxiliares aos serviços financeiros e os serviços de manutenção e reparação de produtos metálicos, maquinário e equipamento do Brasil. Finalmente, para os serviços de transporte aquaviário de cargas, não se observam os Estados Unidos no primeiro lugar, mas a Alemanha, seguida pela Venezuela (e não pela Holanda ou pelas Ilhas Cayman). Quanto às importações brasileiras de serviços, usando como referência novamente a classificação de Gereffi & Fernandez-Stark (2010), mais da metade são de arrendamento mercantil operacional, de propriedade intelectual (e cessões), franquias empresariais e exploração de outros direitos etc., que possuem maior valor adicionado. Outros serviços de grande valor adicionado que fazem parte da lista dos mais importados pelo Brasil são os financeiros e relacionados, e securitização de recebíveis e fomento comercial. Os outros serviços importados pelo país, como serviços profissionais, de apoio às atividades e empresariais e de transporte de cargas, devem estar ligados a um valor adicionado médio ou baixo. Os serviços de tecnologia da informação (TI) podem se posicionar em diversos lugares da escala de valor adicionado; mas as principais atividades importadas pelo Brasil são de consultoria, segurança e suporte em TI, associadas a um maior valor adicionado.

Em 2014 houve uma concentração de origem nas importações de serviços do Brasil ainda maior do que a do destino das exportações; mais de 50% das importações têm origem nos Estados Unidos (27,2%) e na Holanda (25%) – figura 7. Quase a metade dos serviços importados dos EUA era de “arrendamento mercantil operacional, propriedade intelectual, franquias empresariais e exploração de outros direitos” – figura 8. O Brasil importou da Holanda em 2014, quase exclusivamente (87%), atividades de arrendamento mercantil operacional ou locação de máquinas e

equipamentos (sem operador) – figura 9. Das importações de serviços brasileiras com origem na Alemanha, 41,3% foram de transporte aquaviário de cargas. No caso do Reino Unido e da Noruega, as principais atividades importadas (respectivamente 33,8% e 65,9%), como com os Estados Unidos, foram de arrendamento mercantil operacional ou locação de máquinas e equipamentos.

Tabela 7. Principais destinos dos 5 maiores itens exportados de serviços do Brasil, 2014.

Principais Serviços comerciais	Destino 1 (parcela%)	Destino 2 (parcela %)
Serviços gerenciais, de consultoria gerencial, de relações públicas e de comunicação social	EUA 39,7%	Holanda 23,7%
Outros serviços profissionais, técnicos e gerenciais	EUA 33,3%	Holanda 22,8%
Serviços auxiliares aos serviços financeiros, exceto seguros e previdência complementar	EUA 29,8%	Ilhas Cayman 18,9%
Serviços de manutenção e reparação de produtos metálicos, maquinário e equipamento	EUA 29%,	Ilhas Cayman 20%
Serviços de transporte aquaviário de cargas	Alemanha 16,2%	Venezuela 13,9%

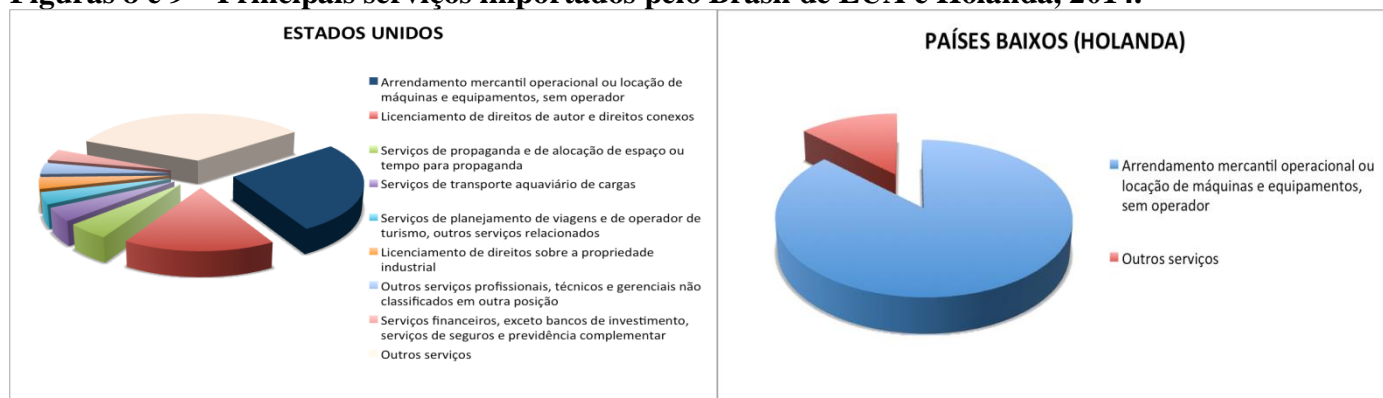
Fonte: SISCOSEV.

Figuras 6 e 7 – Principais serviços importados pelo Brasil e Principais origens, 2014.



Fonte: SISCOSEV.

Figuras 8 e 9 – Principais serviços importados pelo Brasil de EUA e Holanda, 2014.



Fonte: SISCOSEV.

A estrutura da importação de serviços se distingue da estrutura da exportação no Brasil, primeiramente pelo simples fato que os Estados Unidos não foram com tanta frequência a principal origem em 2014. Apesar da concentração das importações de serviços pelo Brasil vindos dos Estados Unidos e da Holanda, nas principais origens por serviço houve uma diversificação significativamente maior em relação às exportações de serviços. Para a importação de arrendamento mercantil operacional ou locação de máquinas e equipamentos (sem operador), principal serviço

importado pelo Brasil, mais da metade tiveram como origem os Países Baixos. Os EUA também venderam em grande quantidade ao Brasil licenciamento de direitos de autor e direitos conexos: 61,4% dessas importações, seguidos na lista pela Suíça. No caso dos serviços de transporte aquaviário de cargas, os dois países que mais exportam para o Brasil são a Alemanha e a Grécia (que só está na 17ª posição da lista dos países que mais vendem serviços para o Brasil). Impressiona o fato de mais da metade das importações brasileiras de serviços de transporte aéreo de cargas terem sido vendidas pela Coreia do Sul. Finalmente, para os serviços de planejamento de viagens e de operador de turismo (e outros serviços relacionados), os EUA estão em primeiro lugar na lista dos vendedores, seguidos pela Argentina.

Tabela 8. Principais origens dos cinco maiores itens importados de serviços do Brasil, 2014.

Principais Serviços comerciais	Origem 1 (parcela%)	Origem 2 (parcela %)
Arrendamento mercantil operacional ou locação de máquinas e equipamentos, sem operador	Holanda 51,7%	EUA 17,5%
Serviços de transporte aquaviário de cargas	Alemanha 19%	Grécia 10,6%.
Licenciamento de direitos de autor e direitos conexos	EUA 61,4%	Suíça 7,1%.
Serviços de transporte aéreo de cargas	Coreia do Sul 55,2%	EUA 20,6%,
Serviços de planejamento de viagens e de operador de turismo, outros serviços relacionados	EUA 27,2%,	Argentina 23,7%.

Fonte: SISCOSEV.

2.3) Importações e exportações de serviços em valor adicionado a partir da OMC/ OCDE

As cadeias dos produtos da indústria de transformação são as mais internacionalizadas, pois a divisibilidade e a complexidade de seu processo produtivo permitem maior fragmentação e, assim, maior alocação das diferentes atividades envolvidas em âmbito global, conforme atesta IEDI (2016). Em 2011, a participação do conteúdo importado nas exportações de manufaturados, um indicador para trás da cadeia global de valor, foi em média de 35%. Esse indicador valeu 20% tanto para agricultura/ caça/ florestal/ pesca quanto para extração/ mineração; e 26% também tanto para eletricidade/ gás/ água, quanto para construção. Os serviços detiveram os menores indicadores para trás, tendo sido 17% no caso de serviços provados e 15% de serviços sociais e comunitários. Considerando-se todos os países da amostra TIVA (OCDE/OMC), o valor adicionado importado nas exportações mundiais de bens manufaturados cresceu, em média, 37% de 1995 a 2011. A variação foi da ordem de 60% nas exportações de bens primários (agricultura/caça/florestal e pesca, extração, mineração), 78,5% na oferta de eletricidade, gás e água e 40% nos serviços privados.

Nos subsetores de serviços, IEDI (2016) constatou uma participação do valor adicionado estrangeiro nas exportações homogênea em 2011, ou seja, em geral a intensidade relativa do indicador para trás nas CGV tende a se manter entre os subsetores. Irlanda, Luxemburgo, Malta, México, Singapura, Taipei e Vietnã detiveram altos valores em relativamente todos os serviços, enquanto Austrália, Canadá, EUA, Japão, Argentina, Brasil, China e Colômbia detiveram baixos. Em geral, países mais desenvolvidos e/ ou economias grandes apresentaram menor participação do

valor importado nas exportações de serviços, enquanto países pequenos detêm os valores superiores – não existindo tanta diferença entre os indicadores para trás de participação nas CGV da média dos países. Nas exportações dos subsetores de serviços em 2011, aqueles autores demonstram, ainda, que transporte e armazenagem possuiu maior valor adicionado importado na maioria das economias, sobretudo na Dinamarca (44%), Singapura (45%) e Malta (41%). Em seguida, hotéis e restaurantes, com destaque para os indicadores de Luxemburgo (41%), Irlanda (33%), Singapura (33%), Malta (31%) e Brunei (31%). Por outro lado, as exportações de subsetores de serviços tenderam a apresentar maior conteúdo doméstico em educação e em saúde e serviços sociais. Por sua vez, as economias latino-americanas da amostra exibiram pouca integração com importados nas exportações domésticas de serviços em 2011. O México, apesar de apresentar coeficientes para trás altos de integração nas exportações de manufaturados, apresenta valores baixos no caso dos serviços. A participação estrangeira mais expressiva foi em correios e telecomunicações (12%). Já o Chile exibiu maiores valores em serviços de negócios, sobretudo transporte e armazenagem (26%). Na Argentina, sobressaiu-se a participação dos importados somente nas exportações de correio e telecomunicações (11%) e atividades de computação (10%). De todos, a Costa Rica apontou maior conteúdo importado nos serviços exportados, sobretudo transporte/armazenagem (23%) e hotéis/restaurantes (13%).

No Brasil, como mostra a tabela 9, a participação importada nas exportações de serviços em 2011 foi pequena na maior parte, sobretudo em atacado, varejo e reparação (3%), em intermediação financeira (3%), em educação (3%), em saúde e serviços social (4%), em administração pública, defesa e seguridade social compulsória (4%) e P&D e outras atividades de negócios (5%). Somente nas exportações de serviços de transporte e armazenagem o valor adicionado estrangeiro é de dois dígitos (10%). Para se dimensionar o que isso significa, vale analisar essa classificação das exportações e importações brutas. De 1995 para 2011 as exportações de serviços privados cresceram mais de quatro vezes, e de serviços sociais e comunitários pouco menos que isso. No primeiro grupo, a maior participação manteve-se sendo de atacado e varejo (50% em 2011), sendo que o maior crescimento foi dos serviços imobiliários, aluguéis e negócios – passando a representar de 19% a 32% do total em 1995 a 2011, enquanto a parcela dos serviços de transporte e armazenagem nas exportações brutas do Brasil caiu de 33% para 15%. Os serviços sociais e comunitários equivaleram somente a 5% do valor exportado de serviços privados ao longo desse tempo, que assistiu a inversão do peso no total da parcela entre administração pública e defesa, seguridade social compulsória e outros serviços dessa categoria. Examinando-se as importações brutas, em 2011 a maior participação foi de serviços de transportes e armazenagem, seguida por atividades imobiliárias, aluguéis e negócios e por P&D e outras atividades de negócios.

Na seção 1, comentou-se que o conteúdo do valor adicionado de serviços importados nas exportações mundiais cresceu de 8,6% para 11,25% entre 1995 e 2011, apesar da parcela total do valor adicionado de serviços no total exportado ficar estável em cerca da metade do total. No Brasil houve uma ligeira queda de 51,8% para 48,9% do conteúdo de serviços nas exportações, mas verificou-se a tendência de crescimento da participação do conteúdo importado dos serviços (de 3,5% para 4,8%), ainda que corresponda à menos da metade da média mundial já apontada. O crescimento dos serviços na indústria de transformação no Brasil (de 35% para 37,7%) foi um pouco superior ao do Mundo (de 33,9% para 34,8%) entre 1995 e 2011, embora o valor adicionado de serviços nas exportações de manufaturas brasileiras tenha um peso doméstico significativamente mais elevado. Isso é especialmente notório em equipamentos de transporte e em químicos e produtos minerais não metálicos. O valor adicionado de serviços importados nas exportações de serviços privados em 2011 exibiu particularmente maior parcela do total em transporte, armazenagem, telecomunicações e correios (4,7%). Vale notar, ainda, que o conteúdo de serviços importados nas exportações de serviços foi maior no subsetor de serviços sociais e comunitários (3,3%) do que no de serviços privados (2,7%).

Apesar de que existem serviços mais ou menos sofisticados em praticamente todas essas categorias de serviço, o perfil comercial em valor adicionado mostra uma baixíssima integração às cadeias em relação aos outros países do mundo, inclusive em desenvolvimento – o que, aliás, é uma questão marcante também na Argentina e em outros países da América do Sul. Infelizmente, o nível de agregação dos dados dessa fonte ainda não permite identificar claramente como as atividades da cadeia se distribuem em termos de valor adicionado, nem mesmo a qualidade da especialização desses países. O desafio continua sendo encontrar nichos tecnológicos, tal como no caso de sucesso da consultoria brasileira *Finity*. Inaugurada em 2006 para oferecer serviços de IT para bancos, logo sofisticou para serviços de modelagem de processos de negócios e para a implementação de sistemas empresariais para indústrias (Neves da Rocha e Silva, 2014).

Tabela 9 – Exportações e Importações brutas em dólares e parcelas sobre o total (%) e Valor Adicionado Importado nas exportações (em %) dos setores de serviços no Brasil, 1995 e 2011.

Serviços	Exportações brutas				Importações brutas				VA importado	
	1995		2011		1995		2011		1995	2011
	U\$ milh	Em %	U\$ milh	Em %	U\$ milh	Em %	U\$ milh	Em %	U\$ milh	Em %
Total Serv. privados	15599,8	100,0	68677,6	100,0	22302,3	100,0	103834,0	100,0	3,3	4,9
.Atacado e varejo, hotéis e restaurante	6985,5	44,8	34409,7	50,1	8239,8	36,9	36319,1	35,0	1,0	3,4
..Atacado e varejo, reparação	6790,0	43,5	32894,1	47,9	7057,3	31,6	28053,5	27,0	1,0	3,2
..Hotéis e rest.	195,5	1,3	1515,7	2,2	1182,5	5,3	8265,6	8,0	4,1	6,2
. Transporte, armaz, correios, telecom.	5282,2	33,9	11018,6	16,0	9708,7	43,5	34220,1	33,0	6,0	10,0
..Transporte armazenagem	5210,3	33,4	10160,1	14,8	9595,3	43,0	33504,9	32,3	6,0	10,4
..Correio e telecom	71,9	0,5	858,5	1,3	113,4	0,5	715,2	0,7	5,2	5,9

. Intermediação financeira	422,4	2,7	1369,8	2,0	1081,9	4,9	9588,7	9,2	1,9	3,3
.Ativ. imobiliárias, alugueis,negócios	2909,7	18,7	21879,5	31,9	3271,8	14,7	23706,1	22,8	4,1	4,8
..Atividades imobiliárias	264,6	1,7	2232,0	3,2	290,5	1,3	1262,0	1,2	0,5	0,7
..Aluguel máquinas e equipamentos	634,1	4,1	3257,5	4,7	226,8	1,0	2212,8	2,1	6,8	7,5
..Ativ. de computação	66,0	0,4	275,8	0,4	215,3	1,0	4012,2	3,9	2,9	7,0
.P&D e outras ativ. de negócios	1945,0	12,5	16114,3	23,5	2539,2	11,4	16219,1	15,6	3,7	4,8
Total serviços sociais/comunitários	827,5	100,0	3181,0	100,0	1010,3	100,0	5504,7	100,0	3,8	6,0
..Adm. pública e defesa, seguridade social compulsória	527,8	63,8	674,5	21,2	162,2	16,1	761,1	13,8	3,0	4,2
..Educação	30,6	3,7	94,0	3,0	294,6	29,2	789,4	14,3	2,6	3,3
..Saúde e serv.social	49,1	5,9	466,3	14,7	47,8	4,7	263,4	4,8	5,1	6,8
..outros serviços comunit. e sociais	220,0	26,6	1946,2	61,2	505,7	50,1	3690,9	67,0	5,6	6,5
..Emprego doméstico	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Fonte: TIVA (OCDE/OMC).

Tabela 10 - Participação dos serviços domésticos e importados no valor adicionado total das exportações por setor do Brasil (em %).

Setores	1995			2011		
	Dom.	Imp.	TOTAL	Dom.	Imp.	TOTAL
TOTAL	48,2	3,6	51,8	44,2	4,8	48,9
Agricultura, caça, pesca e florestal	17,4	2,4	19,8	17,4	4,2	21,6
Extração e mineração	38,6	4,5	43,1	29,7	4,6	34,3
Total ind. de transformação	30,6	4,4	35,0	31,8	6,0	37,7
.Alimentos, bebidas e tabaco	31,6	3,7	35,3	33,8	4,7	38,5
.Têxteis, vestuário, couro	28,8	3,2	31,9	31,7	4,4	36,1
. Papel e celulose, prod. madeira	27,5	3,4	30,9	29,3	4,7	34,0
. Químicos e prod. Minerais não-metálicos	34,1	5,2	39,3	34,1	6,7	40,8
. Metais básicos	24,5	4,9	29,4	27,1	5,5	32,6
. Máquinas e equipamentos	36,2	4,7	40,9	27,5	6,3	33,9
. Equipamentos elétricos e óticos	30,6	5,9	36,4	31,6	8,5	40,1
. Equipamentos de transporte	32,8	5,2	38,0	33,6	8,1	41,6
Oferta eletricidade, gás e água	26,4	1,1	27,5	24,9	2,7	27,6
Construção	75,5	2,8	78,3	73,3	3,7	77,0
Serviços privados	90,6	1,8	92,4	88,2	2,7	90,9
. Comércio atacado e varejo, hotéis restaurantes	96,9	0,6	97,5	91,7	2,0	93,8
. Transporte e armazenagem, correio e telecom.	85,1	3,2	88,3	78,6	4,7	83,3
. Intermediação financeira	94,8	1,4	96,2	93,0	2,3	95,3
. Atividades imobiliárias	85,0	2,3	87,3	87,3	2,7	90,0
Serviços sociais e comunitários	85,9	2,1	88,0	83,3	3,3	86,6

Fonte: TIVA (OCDE/OMC)

3. A política brasileira para o comércio de serviços

Na seção 1 se enfatizou que a sofisticação da participação dos países nas cadeias globais significa diversificar para atividades de serviços que melhoram a qualidade dos produtos, reduzem custos, customizam – geralmente relacionadas a tarefas de desenvolvimento dos produtos, como P&D, ou de comercialização, como *marketing*. Ou ainda, como proposto por Gereffi & Fernandez-Stak (2010), envolve atividades de alto valor de ITO e KPO, bem como serviços verticais

específicos de cada cadeia. Entretanto, como as cadeias são dominadas por grupos internacionais, para melhorar sua inserção os governos devem atuar estrategicamente para que os grupos visualizem oportunidades nas economias em desenvolvimento e, mais além, as políticas públicas precisam encontrar mecanismos para que a atuação das empresas efetivamente contribua para o desenvolvimento local. O Brasil, particularmente, tem como vantagem de partida seu grande mercado interno, que já atrai os grandes grupos transnacionais e poderia favorecer o crescimento e ganho de experiência das empresas locais para se inserirem em suas cadeias. Como visto na seção 2, o padrão de inserção brasileiro no comércio mundial de serviços caracteriza-se fundamentalmente por uma participação fraca das exportações relativamente às importações, sendo mais passivo do que ativo nas cadeias, embora existam oportunidades para sofisticar sua atuação.

Segundo Unctad (2013), do lado do governo e do país, são fatores determinantes a existência de recursos estratégicos, as condições da oferta e do mercado, o ambiente de conhecimento, o grau de especialização da estrutura existente produtiva e comercial, a posição geográfica – já que tem grande relação com os fluxos de comércio, produção, finanças e conhecimento das cadeias, os recursos das firmas, a posição na CGV e a dinâmica competitiva. Do lado das empresas, a atuação no país vai depender da fragmentação e configuração de suas atividades, dos mecanismos de governança, do nível tecnológico, das transformações dinâmicas que enfrentam, das barreiras à entrada, do poder de barganha e da convergência organizacional com a localidade. Dentre tantos fatores, cabe enfatizar que sofisticar exige conhecimento, portanto o capital humano é fundamental. Essa é justamente uma das principais lacunas brasileiras, que exigiria políticas para ampliar o alcance e a qualidade do sistema educacional (do ensino básico ao superior, incluindo o técnico) e do sistema nacional de inovação (incluindo centros de P&D públicos e privados).

O objetivo do arcabouço institucional seria, então, sofisticar a atuação nas cadeias globais e assegurar que o crescimento dessas atividades exportadoras dinamizem o conjunto do setor exportador e a economia como um todo. O papel do governo não se resume a criar, subsidiar ou regular as CGV; mais do que isso, cabe a ele promover ambientes produtivos, de investimento, transporte, comunicação, comercialização, concorrência e P&D&I – o que tem a ver também com a manutenção de um regime macroeconômico consistente com o desenvolvimento industrial e comercial desejados, bem como o acesso ao financiamento e outros processos relacionados aos negócios. Nesse sentido, uma inserção ativa e dinâmica deve visar o desenvolvimento de longo prazo, mais além de vantagens comparativas estáticas, como defendem Kosacoff & Lopez (2008). Os autores esclarecem que o regime macroeconômico é importante, em termos de taxa de câmbio competitiva e políticas fiscais e monetárias que incentivem o investimento produtivo. No plano microeconômico, o planejamento das políticas estatais precisa compreender os nichos estratégicos e

promover uma parceria entre o setor privado, público e acadêmico que produza mudança estrutural rumo à sofisticação.

Especificamente em serviços, Lopez, Niembro e Ramos (2014, pp.117-120) realizam uma profunda análise dos mecanismos utilizados em 2011 para a promoção de exportações e investimentos em serviços tomadas por quarenta países em desenvolvimento, apontando medidas gerais e específicas, os setores prioritários e os acordos de investimento. Dentre as específicas estão financiamento direto (realizado por 26 das economias em 2011), créditos e garantias preferenciais (27), injeção de ações (9), incentivos tributários (quase todos, 39), isenção alfandegária para insumos e áreas de livre comércio (36). Dentre essas, o Brasil só não realizou injeção de ações. As medidas específicas incluíram apoio em infraestrutura (21), treinamento de recursos humanos – com isenções fiscais (16), programas para P&D e inovação (24), apoio à certificações de qualidade (9). Todas elas foram aplicadas pelos brasileiros naquele ano. Os setores prioritários têm sido serviços financeiros (para 21), de software/ TCI e negócios (35), construção (12), serviços pessoais/ culturais e recreativos (13) e audiovisuais (12). O Brasil promoveu todos. Nos acordos de investimento, praticamente todos os países fizeram medidas de livre-comércio de serviços e integração econômica (31), taxaçaõ dupla (38) e acordos bilaterais (39) – Brasil também atuando na totalidade dessas medidas. Isso indica que esforços tem sido feitos, o que poderia maturar mais no longo prazo se a trajetória de investimentos fosse sustentada, mas que parece não ter alcançado o alcance e a profundidade necessárias para ampliar efetivamente a inserção brasileira nas cadeias de serviços e promover a transição estrutural para atividades de maior valor adicionado. Com base nessas informações, os autores sugerem para os países latino-americanos, primeiramente, tanto políticas para áreas específicas das cadeias globais de valor, quanto políticas “horizontais”, benéficas ao setor terciário como um conjunto, como educação, ciência e tecnologia, infraestrutura e financiamento. Destaca a necessidade de se criarem programas de treinamento de mão de obra e para criar elos mais fortes entre fornecedores locais e universidades e centros de pesquisa. Enfatiza também a necessidade de políticas conjuntas dos países latino-americanos, para atrair mais IED e desenvolver o comércio de serviços e a complementariedade produtiva na região. Nesse espírito, cabem políticas de internacionalização de empresas locais, o identificando-se as empresas com maior potencial de crescimento e adaptação no mercado internacional, sendo importante adquirir certificações internacionais para a venda de serviços.

Finalmente, tal como pondera Kommeskolegium (2012) o desenvolvimento das cadeias é contínuo e ainda há muito a aprender sobre a efetividade das políticas de inserção. Entretanto, desafios antigos permanecem e alguns dos novos se mostram bastante evidentes, o que garante ao menos cinco conclusões essenciais (inspiradas também em Kommeskolegium (2012)). Em primeiro lugar, as medidas tradicionais de comércio não contemplam inteiramente a realidade das cadeias de valor,

de forma que como Baldwin (2011) bem apontou devem voltar-se mais à produção do que à comercialização. Em segundo lugar, como a produção é internacionalizada, a especialização das firmas e dos países nas cadeias afeta as barreiras estruturais e estratégicas em escala global, tornando as políticas comerciais muito mais interdependentes. Para o Brasil e o MERCOSUL, faz-se mister alinhar a estratégia de inserção da região como um todo, melhorar e acelerar seus os mecanismos de tomada de decisão, para assim fortalecer o bloco conjuntamente. Em terceiro lugar, o custo Brasil, que envolve ineficiências de infraestrutura, burocracia, tributária etc precisa ser eliminado para que as condições básicas de competitividade sejam garantidas, de forma pactuada entre os empresários, os trabalhadores e o governo. Quarto, como bens e serviços estão interconectados, o planejamento das políticas para sofisticação precisa partir de uma abordagem complexa, focando atividades e tarefas. E em quinto lugar, soluções multilateralistas, como vem sendo a posição do Brasil na OMC, continua sendo a alternativa melhor de posicionamento externo, considerando a necessidade de se pensar conjuntamente o desenvolvimento das nações periféricas e a natureza global das cadeias produtivas.

Conclusões

O Brasil é uma economia cuja estrutura produtiva é majoritariamente de serviços, mas estes equivalem somente a 15% das exportações totais de bens e serviços comerciais. Atualmente, a integração do Brasil nas cadeias de valor de serviços se dá mais enquanto mercado absorvedor – via importações – do que como vendedor: o país responde por 0,8% da exportação mundial de serviços, sendo o 31º exportador mundial e o 17º importador. Quanto às importações brasileiras de serviços, usando como referência a classificação de Gereffi & Fernandez-Stark (2010), mais da metade são de arrendamento mercantil operacional, de propriedade intelectual (e cessões), franquias empresariais e exploração de outros direitos etc., que possuem maior valor adicionado – assim como os financeiros e relacionados, e securitização de recebíveis e fomento comercial. A origem das importações brasileiras se concentra nos Estados Unidos (27,2%) e na Holanda (25%). Já no perfil das exportações brasileiras de serviços prevalecem os de transporte e de BPO (principalmente serviços profissionais, gerenciais, e de apoio às atividades empresariais), que geralmente são atividades de baixo ou médio valor adicionado das cadeias. Entretanto, ainda que em parcela reduzida, o Brasil também exporta atividades de alto valor adicionado, como serviços financeiros, jurídicos, contábeis, e de pesquisa e desenvolvimento. Os principais parceiros, em termos gerais, são Estados Unidos, a Holanda, a Suíça, a Alemanha, o Reino Unido. Cabe ainda notar que as exportações brasileiras de serviços contém valor predominantemente doméstico, com uma participação do conteúdo importado dos serviços (4,8%) que correspondia a menos da metade da média mundial em 2011. A parcela do conteúdo importado mais significativa em 2011 nas

exportações de serviços do Brasil era em transporte e armazenagem dígitos (10%). Como demonstrado, o perfil comercial em valor adicionado mostra uma baixíssima integração às cadeias em relação aos outros países do mundo, inclusive em desenvolvimento – o que, aliás, é uma questão marcante também na Argentina e em outros países da América do Sul.

Neste artigo, sustentou-se que a inserção nas cadeias globais de valor pode contribuir para o desenvolvimento se estrategicamente conduzida para serviços de maior valor adicionado. Isso porque os três movimentos de internacionalização das cadeias de valor, quais sejam, expansão do comércio de partes e componentes, ampliação do fluxo de investimentos estrangeiros e o crescimento da demanda por serviços, intensificando a *servitization* e o *offshore* horizontais e verticais oferecem diferentes oportunidades de sofisticação. De modo geral, a sofisticação para serviços de maior valor adicionado nas cadeias tem sido catalisada pelas firmas multinacionais que estabeleceram subsidiárias em países em desenvolvimento (“centros cativos”) e pelos grandes provedores globais de países desenvolvidos que alavancaram subsidiárias em mercados emergentes para atender os mercados centrais (em que se destacam os indianos). Em sua maioria, as companhias locais da América Latina que se tornaram provedoras de serviços para países desenvolvidos enfrentam bastante dificuldade de competir externamente, raramente logrando a sofisticação porque lhes faltam mão-de-obra qualificada, têm altos custos do trabalho, não conseguem atingir a escala necessária para ganhar competitividade internacional, ou porque não fazem parte da estratégia internacional das líderes das cadeias globais de valores em serviços. Estas são também explicações possíveis para o perfil brasileiro de inserção nas cadeias globais de serviços exibido.

Para reverter esta tendência, seria necessário, do lado das empresas, direcionar para atividades de maior valor adicionado a fragmentação e a configuração geográfica de suas atividades, melhorando a posição do Brasil nos mecanismos de governança, de nível tecnológico, de poder de barganha e de competitividade. Do lado do governo e do país, valorizar os recursos estratégicos e as condições da oferta e do mercado, procurar oportunidades de mudança na estrutura existente produtiva e comercial. Como o ambiente de conhecimento é fundamental, a sofisticação dependeria também dos sistemas nacionais de inovação e do planejamento quanto aos nichos estratégicos de especialização – tanto para alavancar o setor exportador de serviços quanto para potencializar seus decorrentes efeitos de transbordamentos para a os demais setores da economia. Porém, o problema brasileiro parece ser mais a coordenação e sustentação das políticas e do planejamento, bem como a qualidade da implementação das medidas para investimento e comércio de serviços. Tal como a seção 3 apontou, através do levantamento de Lopez et al (2014), o Brasil tem proposto de alguma forma a maioria dos tipos de promoção de exportações e investimentos em serviços (financiamento direto, créditos e garantias preferenciais, incentivos tributários, isenção

alfandegária para insumos e áreas de livre comércio), exceto injeção de ações. Também contou com todas as medidas específicas (apoio em infraestrutura, treinamento de recursos humanos – com isenções fiscais, programas para P&D e inovação, apoio à certificações de qualidade) e as direcionou a todos os setores de serviços prioritários nos países em desenvolvimento (serviços financeiros, software/ TCI e negócios, construção, serviços pessoais/ culturais e recreativos e audiovisuais).

A guisa de conclusão, os desafios para melhorar a qualidade da inserção externa do Brasil nas cadeias globais de serviços passam por melhorar o planejamento das políticas a partir de uma abordagem complexa, focando atividades e tarefas, considerando as novas formas de se analisar o comércio internacional e a interdependência das políticas comerciais dos diversos países envolvidos. Mais além, a coordenação das políticas tem de ser coesa e eficaz, além de que a implementação precisa superar barreiras estruturais e institucionais que as tem enfraquecido, tornando-as inócuas em algumas situações. Sendo o fortalecimento da integração regional fundamental, para o Brasil e o MERCOSUL, faz-se mister aperfeiçoar a estratégia de inserção da região, melhorar e acelerar seus os mecanismos de tomada de decisão, para assim fortalecer o bloco conjuntamente. Na base desse esforço, as ineficiências de infraestrutura, burocracia, tributária etc. precisam ser eliminadas para que as condições básicas de competitividade sejam garantidas, de forma pactuada entre os empresários, os trabalhadores e o governo. E por fim, internamente um regime macroeconômico progressista é condição necessária, estabelecendo taxa de câmbio competitiva e políticas fiscais e monetárias que incentivem o investimento produtivo e o consumo doméstico, elevando o emprego e a renda – contribuindo, assim, para melhorar a distribuição do excedente entre as empresas, entre classes sociais e geográfica no país.

REFERÊNCIAS

- BALDWIN, R. (2011) “Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going”. In: ELMS, D., LOW, P. (eds). *Global value chains in a changing world*. Genebra: Fung Global Institute (FGI), and World Trade Organization (WTO).
- BANCO MUNDIAL. *World Development Indicators*. Disponível em: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.
- CARDOSO, F.G; REIS, C.F.B. “A divisão centro e periferia no atual contexto das Cadeias Globais de Valor: uma interpretação a partir dos pioneiros do Desenvolvimento”. In: *XXI Encontro Nacional de Economia Política*, Sociedade Brasileira de Economia Política (SEP), 31/05/2016 e 03/06/2016 na Universidade Federal do ABC em São Bernardo do Campo, SP.
- FERNANDEZ-STARK, K.; HERNÁNDEZ, R.; MULDER, N.; SAUVÉ, P. (2014) “Introduction”. In: HERNÁNDEZ, R. et all (eds.) *Latin America's emergence in global services A new driver of structural change in the region?* Santiago, Chile: Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), ONU.
- FERNANDEZ-STARK, K.; BAMBER, P.; GEREFFI, G. (2011) *The Offshore Services Industry: Economic Upgrading and Workforce Development*. Durham: Center on Globalization Governance and Competitiveness/RTI International, Duke University.

- GEREFFI, G.; FERNANDEZ-STARK, K. (2010) *The offshore services industry: a global value chain approach*. DURHAM: CGGC, Duke University.
- HERNÁNDEZ, R.; MARTÍNEZ, J.; MULDER, N. (2014). "introduction". In HERNÁNDEZ, MARTÍNEZ & MULDER (eds.) *Global value chains and world trade: Prospects and challenges for Latin America*. Santiago: ECLAC Books, No. 127 (LC/G.2617-P), Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
- HYMER, S. H. (1960) "The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment". PhD Dissertation. Cambridge, Mass: MIT Press, 1976.
- IEDI (2016) "Brasil nas Cadeias de Valor: Avanços Insuficientes". Carta 734, maio de 2016.
- KOMMERSKOLLEGIUM (2012). *Everybody is in Services – The Impact of Servicification in Manufacturing on Trade and Trade Policy*. Estocolmo, Suécia: National Board of Trade.
- LANZ, R.; MAURIER, A. (2015) "Services and global value chains – some evidence on servicification of manufacturing and services networks". *WTO Working Paper ERSD-2015-03*, World Trade Organization/ Economic Research and Statistics Division.
- LEO, P.; PHILLIPE, P.Y. (2014) "International service tradability: Understanding the offshoring of services". In: HERNÁNDEZ, R. et al (eds.) *Latin America's emergence in global services A new driver of structural change in the region?* Santiago, Chile: Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), ONU.
- KOSACOFF, B.; LOPEZ, A. (2008) "América Latina y las Cadenas Globales de Valor: debilidades y potencialidades". *Revista Globalización, competitividad y gobernabilidad*, GCG Georgetown University, Unversia v. 2, n. 1.
- LÓPEZ, A.; NIEMBRO, A.; RAMOS, D. (2014) "Promotion policies for services offshoring: Global analysis and lessons for Latin America". In: HERNÁNDEZ, R. et al (eds.) *Latin America's emergence in global services A new driver of structural change in the region?* Santiago, Chile: Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), ONU.
- LOW, P. (2013) "The role of services in global value chains". In: ELMS, D., LOW, P. (eds.) *Global value chains in a changing world*. Genebra: Fung Global Institute (FGI), Nanyang Technological University (NTU), and World Trade Organization (WTO).
- NEVES DA ROCHA, F.; SILVA, D. (2014). "Winning through specialization: The role of the business model in value creation". In: HERNÁNDEZ, R. et al (eds.) *Latin America's emergence in global services A new driver of structural change in the region?* Santiago, Chile: Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), ONU.
- OCDE/OMC (2013). *Interconnected economies: benefiting from global value chains*. Preliminary Version. Genebra.
- OCDE; OMC. *Trade in ValueAdded (TIVA)*. Disponível em: http://stats.OCDE.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_OCDE_WTO
- OMC (2015b) *Statistics database: Services Profiles, Brazil*. Organização Mundial do Comércio. Disponível em: <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>
- OMC – Organização Mundial do Comércio (2015). *International Trade Statistics 2015*. Genebra: WTO Publications.
- RAMIREZ, P. (2014) "National innovation systems and learning, upgrading and innovation in services GVCs: Lessons from India, Ireland and Eastern Europe". In: HERNÁNDEZ, R. et al (eds.) *Latin America's emergence in global services A new driver of structural change in the region?* Santiago, Chile: ECLAC, ONU.
- REIS, C. F. B.; ALMEIDA, J. S. G. (2014) "A inserção do Brasil nas cadeias globais de valor comparativamente aos BRIICS". *Textos para discussão* 233, Instituto de Economia, UNICAMP.
- SISCOSERV Sistema Integrado de Comércio Exterior de Serviços e Intangíveis.
- UNCTAD - United Nations Conference on Trade and Development (2013). *World Investment Report 2013*. Genebra: ONU.