

# Interesses empresariais brasileiros na América do Sul: Comércio

Comércio – Pesquisa de campo

UNIDADE DE NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS  
CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI

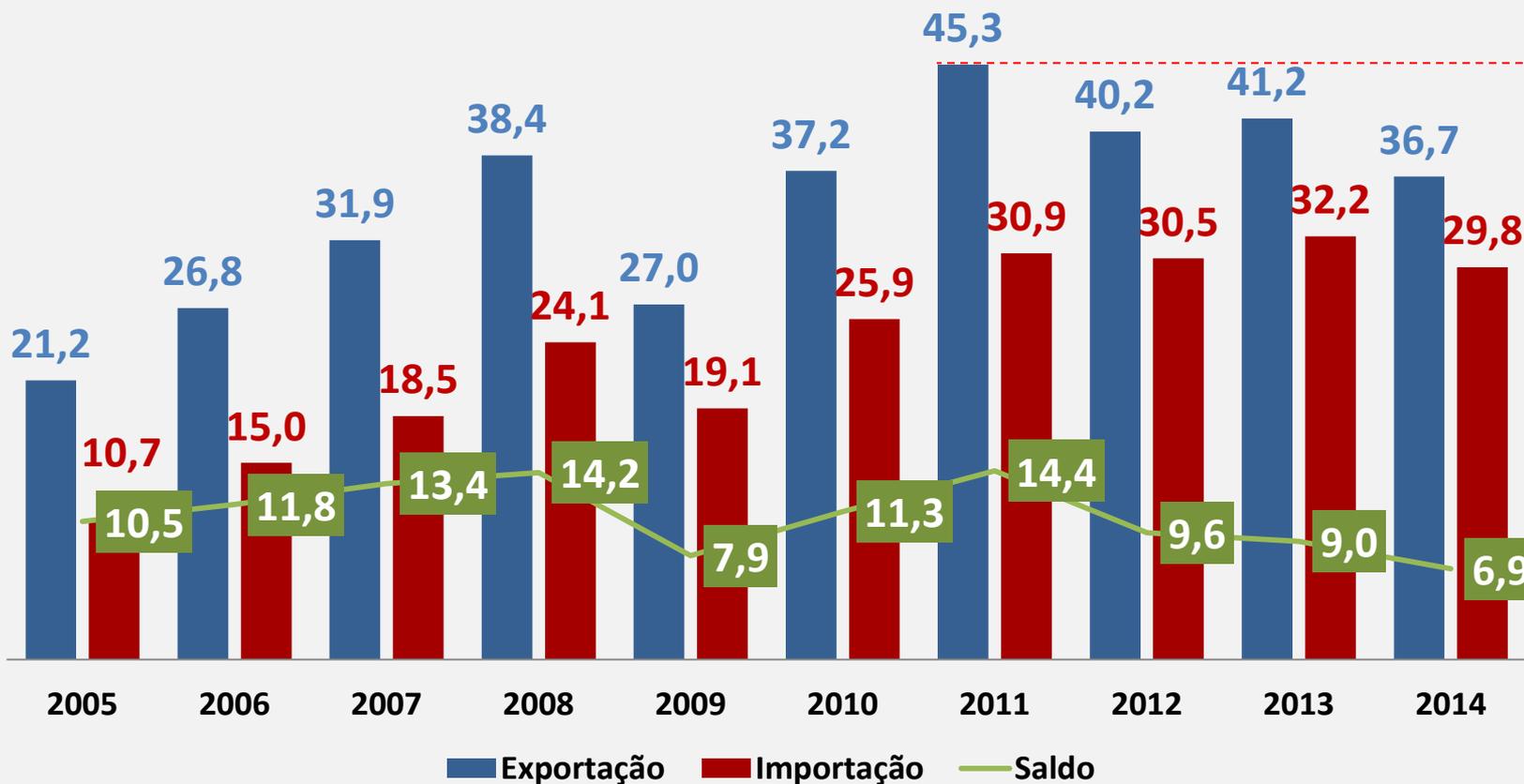
Fabrizio Sardelli Panzini

São Paulo, maio de 2016



# Exportações brasileiras para a América do Sul estão estagnadas

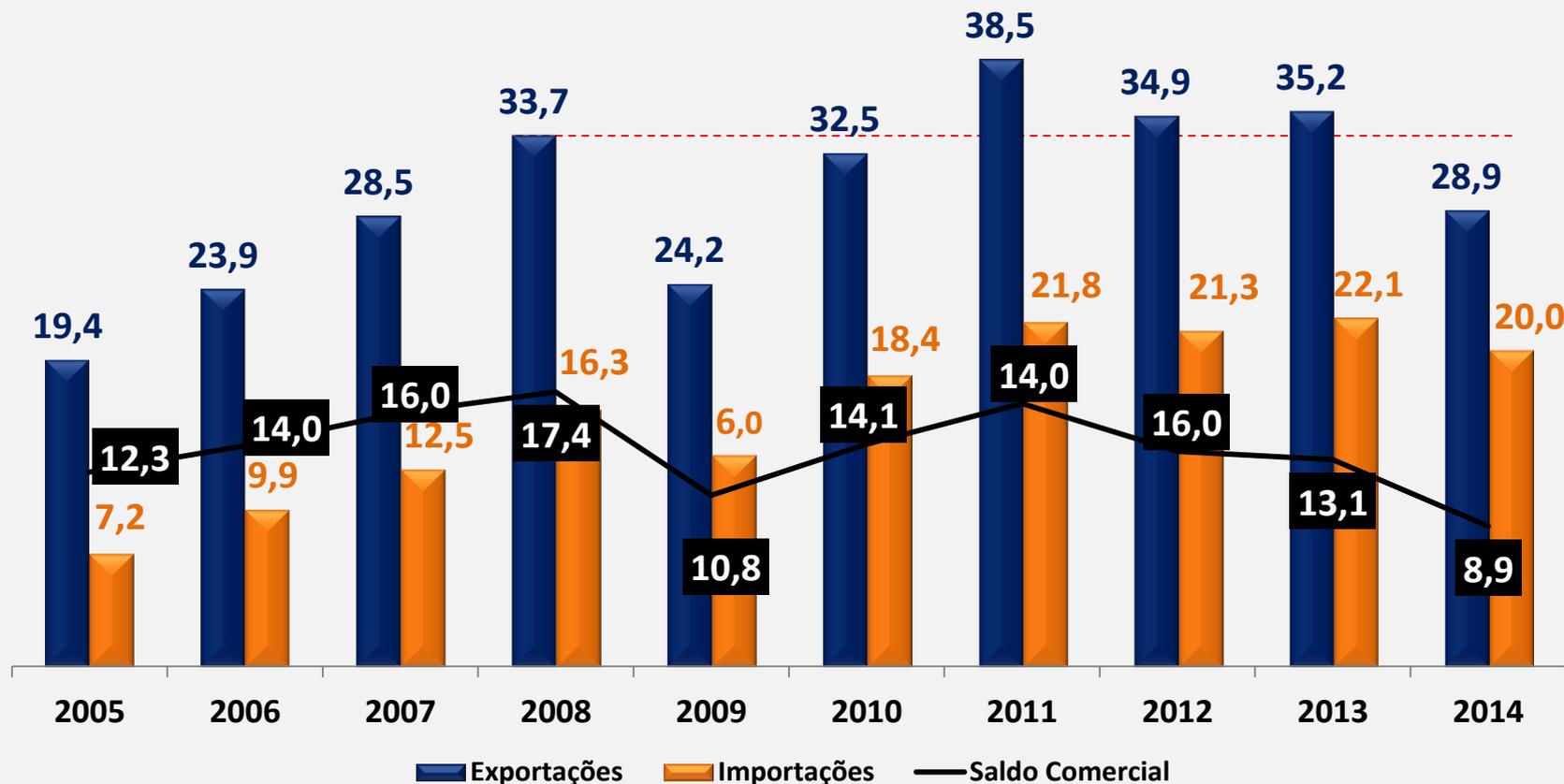
## Comércio Brasil - América do Sul (US\$ bilhões)



Exportações estão 18% menores em relação à 2011 e 10% em relação a 2013. Saldo comercial é o menor nos últimos dez anos.

# Exportações brasileiras de industrializados estão abaixo do nível pré-crise

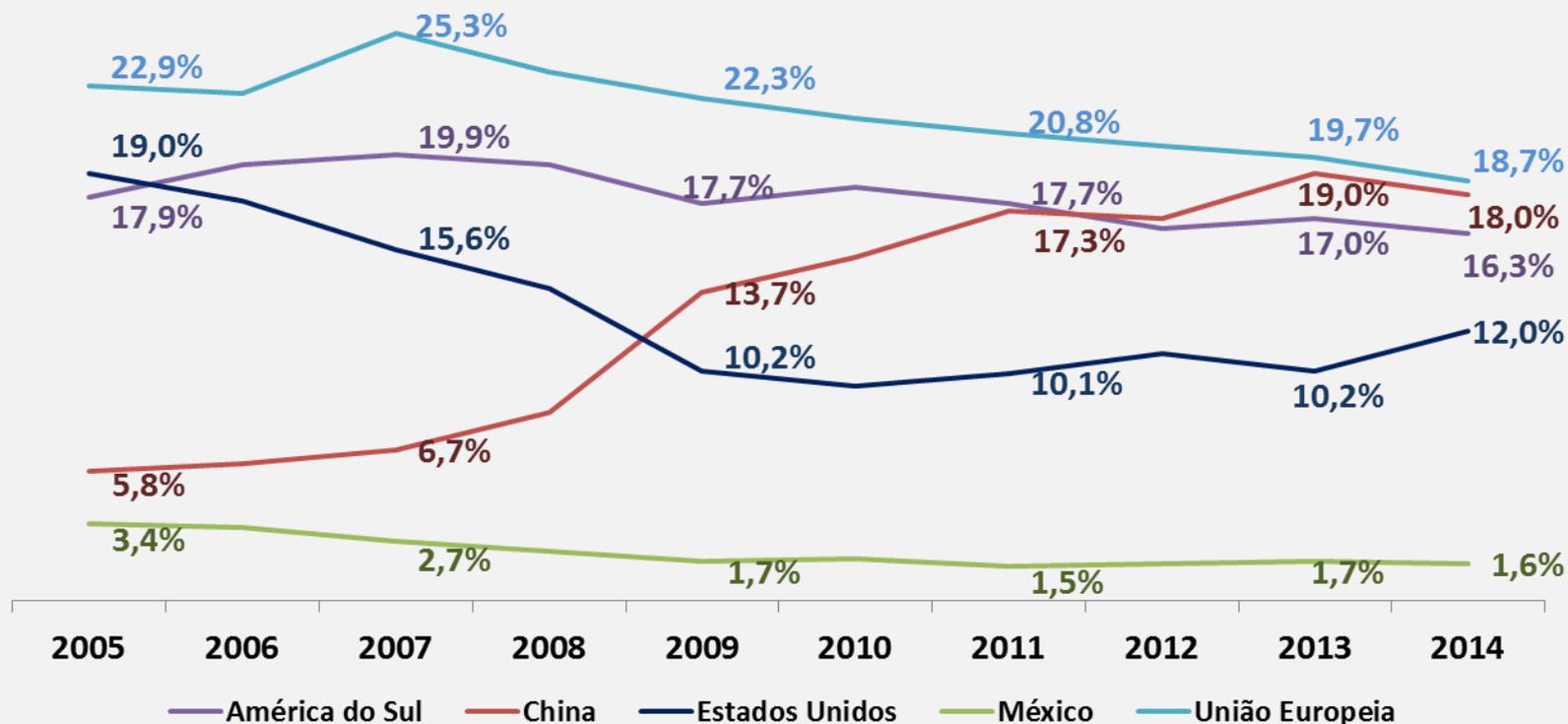
## Balança de Industrializados Brasil - América do Sul (US\$ bilhões)



Exportações de bens industrializados são 15% que em 2008 e caíram 25% em 2014 em relação a 2013.

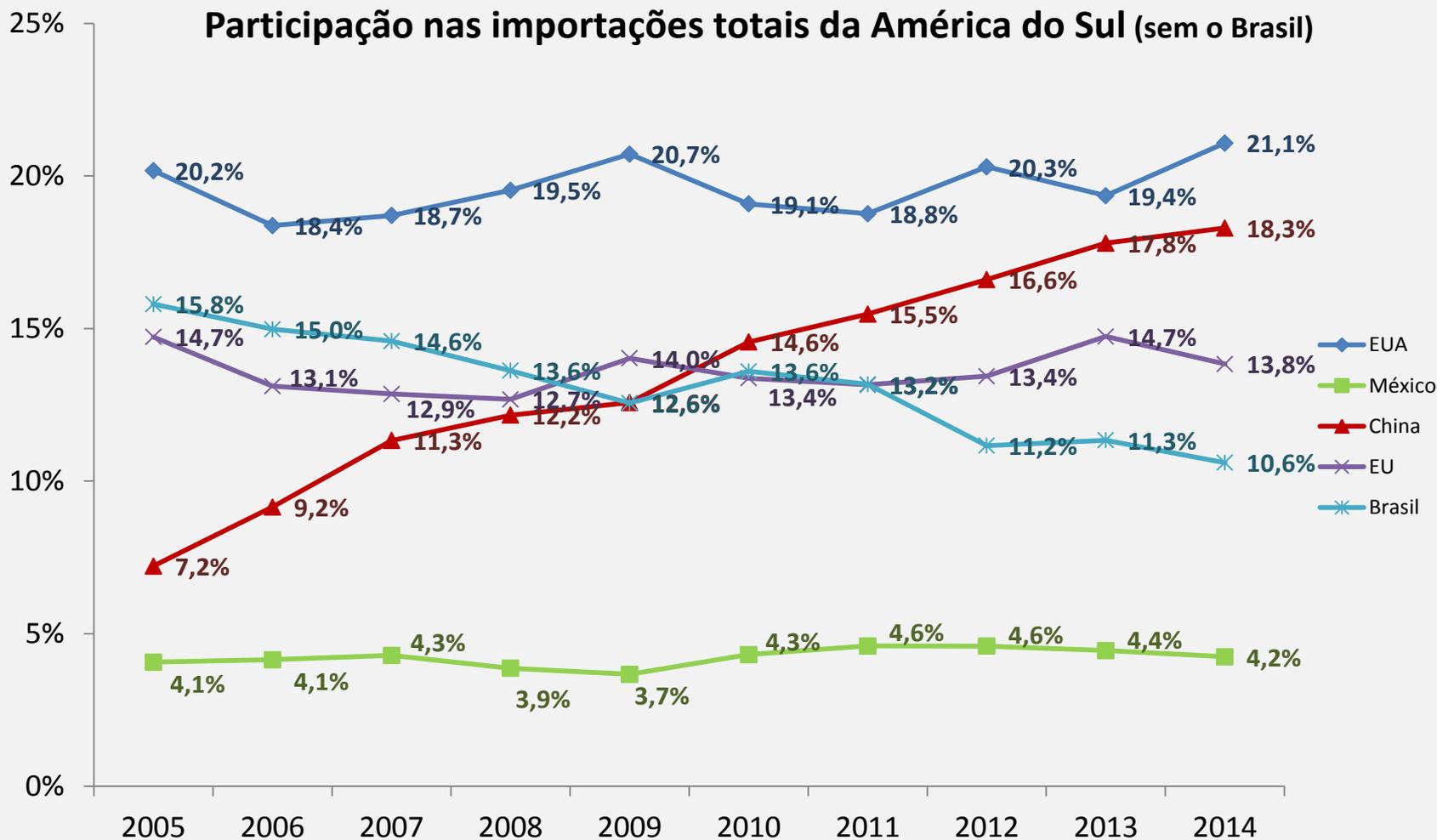
# América do Sul vem perdendo participação nas exportações totais desde 2007...

## Participação no Total de Exportações do Brasil



De 2007 a 2014, participação da América do Sul como destino das vendas brasileiras caiu 3,6 pontos percentuais.

# Com a perda de competitividade brasileira, outros países aumentam seu *share* na região



O Brasil perdeu cerca de 5 pontos percentuais de participação nas importações da América do Sul. China e EUA vêm ocupando esse espaço.

---

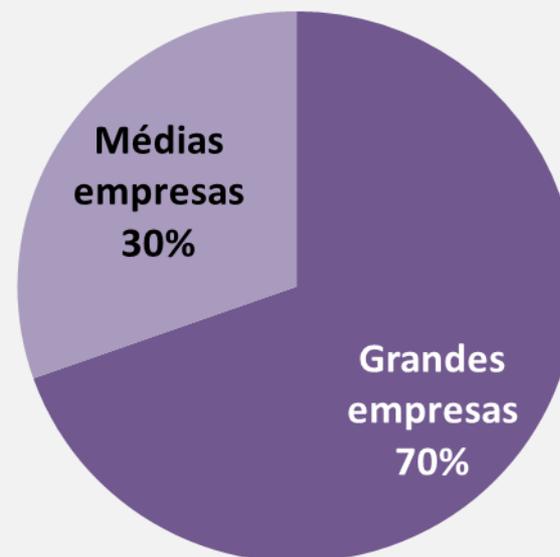
# Pesquisa de campo – Obstáculos e políticas

# Obstáculos às exportações: Pesquisa de campo com as empresas industriais

**Objetivo:** Levantar informações qualitativas para identificar os principais obstáculos que as empresas industriais brasileiras enfrentam para exportar para os países sul-americanos e as políticas mais relevantes.

**Amostra:** A amostra foi extraída do conjunto de empresas da indústria de transformação que exportaram para algum país da América do Sul em, pelo menos, um dos anos do triênio.

*Perfil da amostra*



148 respostas  
recebidas

# Composição da amostra utilização

Amostra Setorial das Empresas Respondentes				
Setores	Total	Part. (%)	Grandes empresas	Médias empresas
Veículos automotores, reboques e carrocerias	33	22,3%	25	8
Produtos alimentícios	18	12,2%	15	3
Máquinas e equipamentos	16	10,8%	11	5
Produtos químicos	15	10,1%	11	4
Metalurgia	10	6,8%	7	3
Produtos de borracha e de material plástico	9	6,1%	6	3
Produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos	7	4,7%	3	4
Produtos têxteis	6	4,1%	5	1
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	6	4,1%	4	2
Couros, artefatos de couro e calçados	5	3,4%	4	1
Produtos de minerais não metálicos	5	3,4%	2	3
Artigos de vestuário e acessórios	4	2,7%	3	1
Celulose, papel e produtos de papel	4	2,7%	2	2
Equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos	4	2,7%	1	3
Produtos farmoquímicos e farmacêuticos	3	2,0%	2	1
Móveis	3	2,0%	2	1
<b>Totais</b>	<b>148</b>	<b>100,0%</b>	<b>103</b>	<b>45</b>

# Obstáculos para exportar para a América do Sul

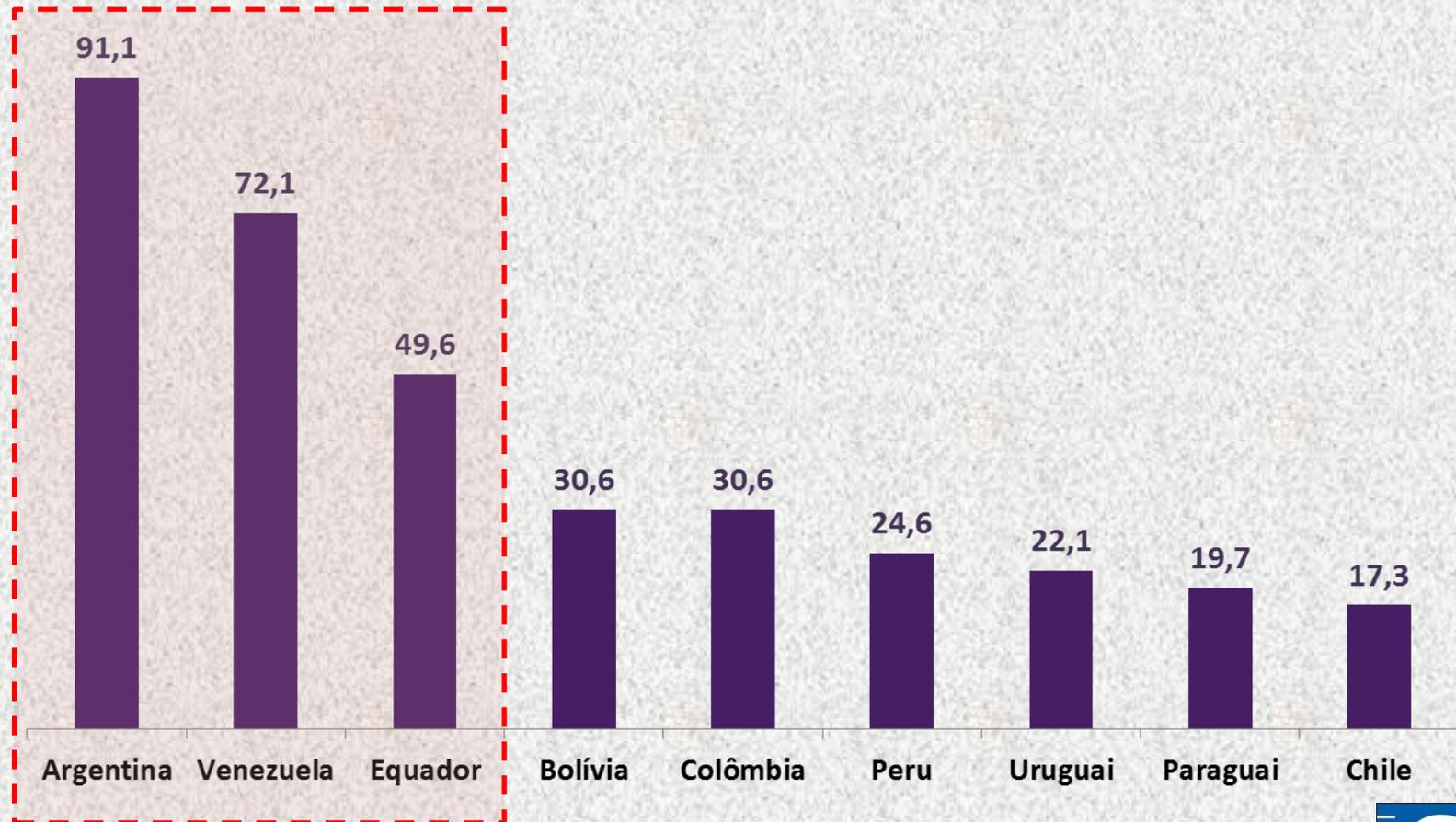
## Três principais obstáculos que enfrentam para exportar (ou aumentar suas exportações) para os países da América do Sul:

### Principais obstáculos às exportações para os países da América do Sul (%)



# Obstáculos para exportar: Países mais reclamados

Países mais reclamados (% de empresas)



# Obstáculos específicos por país da América do Sul

Especificar os principais problemas que enfrentam para exportar para cada um dos países da América do Sul



- Excesso de burocracia **79%**
- Instabilidade de regras **71%**



- Instabilidade de regras **59%**
- Excesso de burocracia **57%**



- Excesso de burocracia **28%**
- Falta de informação alfandegária **19%**



- Excesso de burocracia **14%**
- Falta de informação alfandegária **12%**



- Excesso de burocracia **13%**
- Falta de informação alfandegária **12%**



- Excesso de burocracia **11%**
- Tarifas elevadas **8%**



- Excesso de burocracia **10%**
- Barreiras não tarifárias **6%**



- Excesso de burocracia **10%**
- Tributação complexa **5%**



- Excesso de burocracia **6%**
- Tarifas elevadas **5%**

# Outros obstáculos: Barreiras não tarifárias e transporte e logística

## Barreiras não tarifárias

As duas modalidades de barreiras não tarifárias que geraram mais reações foram: **inspeção sanitária e os requisitos técnicos**;

Em relação à Argentina e à Venezuela, países mais reclamados, as principais preocupações são as **licenças não automáticas e as regras de origem muito rigorosas**;

## Transporte e Logística

As empresas pesquisadas destacaram os **custos de transporte elevados** (citados por 89% das empresas, sendo que 70% consideraram esse o principal problema nessa área) e a **qualidade das estradas** (59% das empresas). Em seguida, foram apontados a demora do transporte e a baixa frequência dos navios (para 9,5% das empresas esse último é o principal problema nessa área).

# Prioridades de políticas públicas para estimular as exportações para os países da América do Sul

## Prioridades de políticas públicas para fomentar a exportação para a América do Sul



---

# Inteligência Comercial para América do Sul

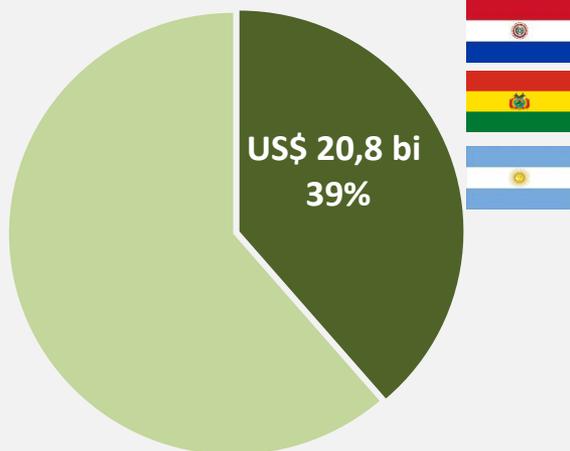
# Metodologia da pesquisa

- 1. Interesses Consolidados:** Produtos que **já possuem** uma participação relevante tanto nas exportações totais do Brasil quanto nas exportações destinadas ao país sul-americano.
- 2. Interesses Ameaçados:** Produtos nos quais o Brasil **possuía**, até alguns anos atrás, *market share* significativo nas importações do vizinho, mas cujo desempenho no período mais recente vem se mostrando negativo.
- 3. Interesses Potenciais:** Produtos nos quais se identifica bom potencial de exportações do Brasil para o país em foco, mas este potencial ainda não está devidamente realizado
- 4. Interesses Emergentes:** Produtos nos quais as exportações do Brasil para o país vizinho eram pouco significativas, mas que evoluíram de forma excepcionalmente boa nos últimos anos.

# Panorama dos interesses comerciais do Brasil na América do Sul

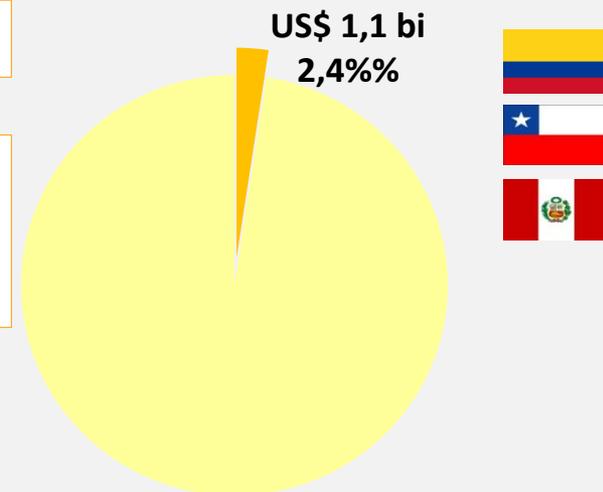
## Consolidados

**Mercado Importador:**  
US\$ 53,8 bi



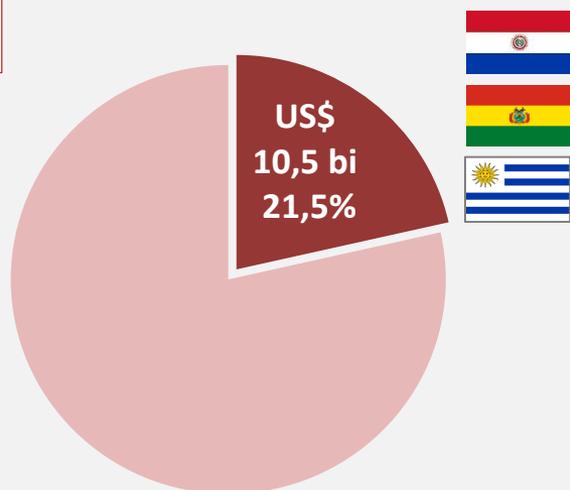
## Potenciais

**Mercado Importador:**  
US\$ 45,8 bi



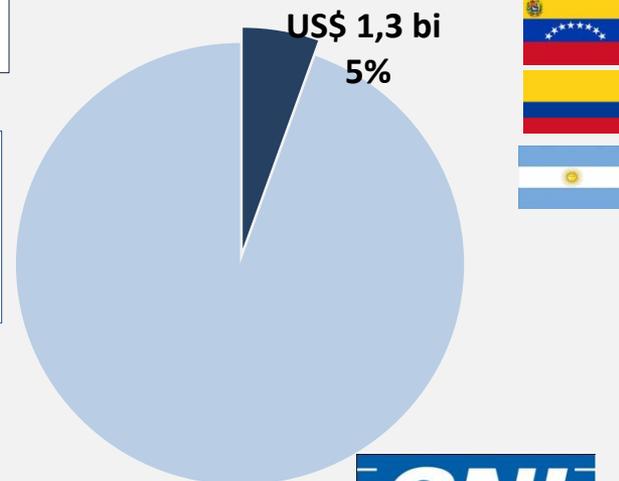
## Ameaçados

**Mercado Importador:**  
US\$ 48,9 bi



## Emergentes

**Mercado Importador:**  
US\$ 23,8 bi



# Alguns produtos classificados como interesses comerciais do Brasil

## Consolidados: 1.558 produtos



- Adubos e Fertilizantes
- Máquinas Agrícolas



- Barras de ferro laminadas
- Máquinas Agrícolas



- Automóveis e autopeças
- Máquinas agrícolas

## Potenciais: 673 produtos



- Polietileno
- Tubos de revestimento



- Pneus
- Peças para máquinas



- Automóveis
- Óleo de soja

## Ameaçados: 1.359 produtos



- Tratores
- Pneus



- Produtos laminados de ferro/aço
- Máquinas Agrícolas



- Aparelhos transmissores para rádio e TV
- Autopeças

## Emergentes: 1.086 produtos



- Bebidas
- Produtos farmacêuticos



- Condutores elétricos
- Fios para velas de ignição



- Aparelhos de radionavegação
- Aparelhos receptores de radiodifusão

# Recomendações CNI

## Quatro eixos de avanços necessários:

- Promoção Comercial:** Através da categorização dos produtos por interesses, foi possível identificar que deve haver um foco de políticas principalmente no grupo de **interesses ameaçados**, que tiveram perda de participação de quase 20 p.p., e no grupo de **interesses potenciais**, onde a exportação do Brasil para o continente é de apenas US\$ 1,1 bilhão, mas há grande volume de vendas para o mundo.
- Negociações comerciais:** O estudo identificou a necessidade de **aprofundar os acordos** com os países sul-americanos, **melhorando as condições de desgravação tarifária** já existentes, e também incluir **novos temas** como serviços, investimentos, compras governamentais, facilitação de comércio e **barreiras técnicas, sanitárias e fitossanitárias**.
- Melhoria da infraestrutura logística:** Problemas relacionados a transporte e logística são um dos principais obstáculos à exportação para América do Sul. As propostas passam pela melhoria e **ampliação das ligações terrestres** com esses países, exploração mais intensiva do transporte aéreo, contemplando inclusive a negociação de **acordos de céus abertos** e melhoria do marco regulatório bilateral dos **serviços de transporte** para ampliar a oferta e concorrência.
- Fortalecer os mecanismos de financiamento e garantias:** aprimorar os mecanismos de financiamento e garantias aos exportadores brasileiras, com **orçamento adequado, taxas competitivas e garantias contra riscos políticos**.

# Recomendações CNI – foco em países

1. **Argentina, Equador e Venezuela** : É necessário que se busque mecanismos para normalizar a situação cambial desses países e, por consequência, o fluxo de comércio com esses países;
2. **Bolívia e Colômbia**: buscar acordos em facilitação de comércio e, até, oferecer cooperação aduaneira;
3. **Argentina, Chile, Equador e Uruguai**: trabalho conjunto, de governo e setor privado, para mapear barreiras técnicas, sanitárias e fitossanitárias e buscar acordos de reconhecimento mútuo e de convergência regulatória;
4. **Chile, Colômbia e Peru**: trabalho mais intenso de promoção comercial, já que os países aparecem com mais produtos potenciais para acesso a mercados;
5. **Colômbia e Peru**: trabalhar pela aceleração do cronograma de desgravação tarifária.