



Confederação Nacional da Indústria

**CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA**



# INTERESSES DA INDÚSTRIA NA AMÉRICA DO SUL: COMÉRCIO E INVESTIMENTOS

DOCUMENTO SÍNTESE

Brasília  
2015

# INTERESSES DA INDÚSTRIA NA AMÉRICA DO SUL: COMÉRCIO E INVESTIMENTOS

Documento-Síntese

# **CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI**

*Robson Braga de Andrade*

Presidente

## **Diretoria de Desenvolvimento Industrial**

*Carlos Eduardo Abijaodi*

Diretor

## **Diretoria de Comunicação**

*Carlos Alberto Barreiros*

Diretor

## **Diretoria de Educação e Tecnologia**

*Rafael Esmeraldo Lucchesi Ramacciotti*

Diretor

*Julio Sergio de Maya Pedrosa Moreira*

Diretor-Adjunto

## **Diretoria de Políticas e Estratégia**

*José Augusto Coelho Fernandes*

Diretor

## **Diretoria de Relações Institucionais**

*Mônica Messenberg Guimarães*

Diretora

## **Diretoria de Serviços Corporativos**

*Fernando Augusto Trivellato*

Diretor

## **Diretoria Jurídica**

*Hélio José Ferreira Rocha*

Diretor

## **Diretoria CNI/SP**

*Carlos Alberto Pires*

Diretor



Confederação Nacional da Indústria

**CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA**



# INTERESSES DA INDÚSTRIA NA AMÉRICA DO SUL: COMÉRCIO E INVESTIMENTOS

DOCUMENTO SÍNTESE

Brasília  
2015

© 2015. CNI – Confederação Nacional da Indústria.  
Qualquer parte desta obra poderá ser reproduzida, desde que citada a fonte.

CNI

**Gerência-Executiva de Negociações Internacionais - NEGINT**

---

FICHA CATALOGRÁFICA

---

C748i

Confederação Nacional da Indústria.  
Interesses da indústria na América do Sul : Comércio e Investimentos /  
Confederação Nacional da Indústria. – Brasília : CNI, 2015.  
20 p. : il.

1. Investimentos. 2. América do Sul. 3. Comércio I. Título.

CDU: 330.322

---

**CNI**

*Confederação Nacional da Indústria  
Setor Bancário Norte  
Quadra 1 – Bloco C  
Edifício Roberto Simonsen  
70040-903 – Brasília (DF)  
Tel.: (61) 3317- 9000  
Fax: (61) 3317- 9994  
<http://www.cni.org.br>*

*Serviço de Atendimento ao Cliente – SAC  
Tels.: (61) 3317-9989 / 3317-9992  
[sac@cni.org.br](mailto:sac@cni.org.br)*



## SUMÁRIO

Motivação.....	5
1 Interesses associados às exportações de produtos industriais .....	7
2 Visão das empresas.....	11
3 Elementos para uma agenda de política comercial para a América do Sul.....	13
3.1 Inteligência comercial.....	13
3.2 Negociações comerciais .....	13
3.3 Melhoria da infraestrutura e logística .....	15
4. Interesses associados aos investimentos brasileiros na América do Sul .....	17
4.1 Visão das empresas sobre investimentos na América do Sul .....	18
4.2 Agenda de prioridades para estimular investimentos na América do Sul .....	19





## MOTIVAÇÃO

A posição de destaque ocupada pela América do Sul no processo de internacionalização das empresas industriais brasileiras levou a Confederação Nacional da Indústria (CNI) a desenvolver, em 2007, um conjunto de estudos que buscavam identificar elementos para compor uma agenda de políticas públicas que contribuíssem para fomentar as exportações e os investimentos das empresas brasileiras na região.

Passados oito anos desse projeto inicial, o contexto sul-americano apresentou transformações importantes: aumentou a participação da região como destino dos investimentos diretos no mundo, aprofundou-se a fragmentação das estratégias de inserção internacional e dos modelos econômicos perseguidos pelos países da região. Como resultado, o desempenho macroeconômico e o grau de atratividade de cada uma das economias sul-americanas sofreram expressivas mudanças nesse período. Essas mudanças têm impactos sobre os interesses e as prioridades das empresas industriais brasileiras na região.

Nesse contexto, a CNI atualizou a agenda de interesses e propostas de políticas públicas da indústria brasileira para aprofundar suas relações de comércio e investimentos na América do Sul. Para tanto, foram realizados dois estudos detalhados sobre:

- (i). o perfil das exportações industriais brasileiras para a região, oportunidades e ameaças no comércio com os países sul-americanos e uma pesquisa que identifica os principais obstáculos para aumentar as exportações;
- (ii). a evolução dos investimentos de empresas industriais brasileiras e os principais obstáculos ao seu crescimento.

Os dois estudos concluem com recomendações e propostas para uma agenda de política comercial brasileira para a América do Sul.



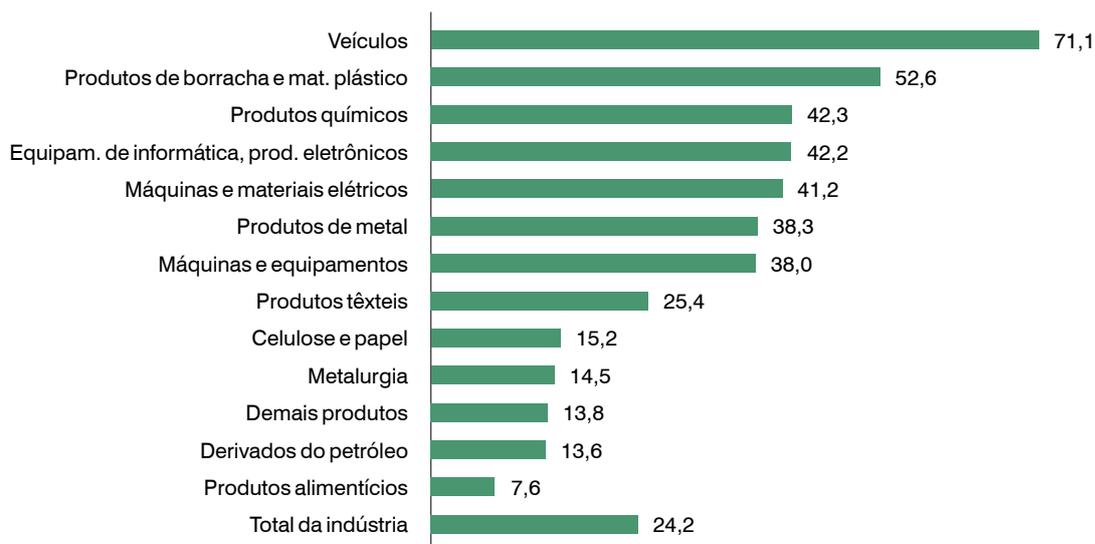


## 1. OS INTERESSES ASSOCIADOS ÀS EXPORTAÇÕES DE PRODUTOS INDUSTRIAIS

As exportações de produtos industriais respondem, em geral, por mais de 90% das exportações brasileiras para os países da América do Sul. As exceções são, no biênio 2012-2013, o Chile (24% das exportações são de petróleo bruto), Uruguai (10% de petróleo bruto) e Venezuela (14% de produtos alimentícios não industrializados).

**A América do Sul é um destino muito importante para as exportações de segmentos importantes da indústria brasileira**, como se pode observar no gráfico a seguir:

**GRÁFICO 1 – PARTICIPAÇÃO DA AMÉRICA DO SUL NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE PRODUTOS INDUSTRIAIS**



Fonte: Elaborado pela FUNCEX a partir de dados brutos da SECEX/MDIC.

Com o objetivo de avaliar como evoluíram os interesses industriais nas exportações brasileiras para a América do Sul, o trabalho identificou, em relação a cada um dos produtos exportados pelo Brasil para a região, a natureza dos interesses comerciais da indústria brasileira no mercado importador de cada um dos países da América do Sul. Foram caracterizados quatro tipos distintos de interesses: **consolidados, ameaçados, potenciais e emergentes**. Em seguida, o estudo reúne informações, para cada produto, sobre os principais concorrentes com o Brasil em cada um dos mercados analisados; sobre as margens de preferência com que as exportações brasileiras contam em cada país, bem como o tratamento tarifário concedido aos principais concorrentes.

Os produtos em que as vendas brasileiras são relativamente elevadas e para os quais o Brasil possui participação significativa nas importações dos países vizinhos foram classificados como **interesses consolidados**.

**Foram identificados 1.558 casos de produtos com interesses consolidados. Nessa análise, o que mais chama a atenção é que, na comparação com os resultados do estudo de 2007, o número de produtos considerados como interesses consolidados cai na maioria dos países – as exceções são Paraguai, Bolívia e Uruguai.**

Em todos os nove países analisados<sup>1</sup>, **os produtos classificados nessa categoria têm participação elevada na pauta de exportações brasileiras, com percentuais que variam de um mínimo de 39%, na Venezuela, a um máximo de 70%, no Paraguai**. Além disso, o Brasil também possui, de forma geral, um *market share* relativamente elevado nas importações destes produtos em todos os países, variando de um mínimo de 25%, no Peru, e no Equador, a um máximo de 47%, na Argentina.

Os países em que os produtos possuem maior nível de consolidação são os sócios do MERCOSUL e a Bolívia. Em seguida vem o Chile, no qual o Brasil já goza de 100% de margem de preferência para o universo de produtos, mas que é um mercado mais competitivo e de penetração mais difícil para as vendas brasileiras. Por fim, vêm Venezuela, Peru, Colômbia e Equador, países com os quais o Brasil possui acordos de preferências comerciais bastante abrangentes, mas com cronogramas de liberalização ainda em estágio intermediário de implementação.

O segundo grupo de produtos reúne aqueles com **interesses ameaçados**, que incluem produtos cujas exportações brasileiras possuíam posição relativamente sólida nos mercados da região no período anterior, mas que sofreram deterioração no período analisado, com quedas dos valores exportados e dos *market shares*. No total, 1.359 produtos foram considerados interesses ameaçados e as **exportações brasileiras desses produtos caíram 25% entre 2007/2008 e 2012/2013 e sua participação nas importações dos nove países da América do Sul declinou 19,5 p.p.**

A perda de *market share* é relativamente uniforme no mercado de importação de todos os países, variando entre 25 p.p. no caso do Paraguai e 18 p.p. no do Peru. **Trata-se, assim, de produtos nos quais o país vem efetivamente perdendo espaço nos mercados da América do Sul**. A participação desses produtos na pauta da exportação brasileira para os nove países sul-americanos no biênio 2007/2008 era particularmente elevada nos casos do Peru, do Chile e do Uruguai (entre 49% e 57%).

O terceiro tipo de interesses comerciais identificados foram os **interesses potenciais**. Trata-se de produtos nos quais o Brasil possui sólida experiência exportadora para o mundo, mas cujas vendas para os

<sup>1</sup> Não estão incluídos Guiana e Suriname.

vizinhos sul-americanos são pouco significativas, embora estes países importem montantes elevados desses bens. **Foram 673 os produtos considerados como interesses potenciais.**

**Os maiores interesses potenciais concentram-se nos países da Aliança do Pacífico, observando a sequência Colômbia, Chile e Peru.**

As importações dos produtos identificados como de interesse potencial nos três países somam o montante elevado de US\$ 28,4 bilhões na média do biênio 2012/2013, das quais **apenas 2,4% (US\$ 675 milhões) provêm do Brasil**; no entanto, o valor total das exportações brasileiras desses produtos para o mundo alcança US\$ 71,6 bilhões.

**Por fim, foram identificados produtos que tinham peso insignificante na pauta de exportações** brasileiras para os países sul-americanos há alguns anos, mas cujas vendas cresceram significativamente no período recente: esses produtos compõem os interesses emergentes. São 1.086 os produtos classificados nessa categoria.

As oportunidades oferecidas pelos produtos com interesses emergentes são diferenciadas segundo países. **As maiores oportunidades para a expansão das exportações brasileiras aparecem na Venezuela, no Chile e na Colômbia**, que importam volumes mais significativos dos produtos classificados como interesses emergentes (entre US\$ 7,5 bilhões e US\$ 3,4 bilhões).

**Para os produtos que compõem a categoria de interesses consolidados, o Brasil apresenta-se como um dos três principais fornecedores em todos os mercados analisados. O mesmo não acontece com os demais grupos.** No caso dos produtos com interesses ameaçados, o Brasil só se destaca como um dos três principais fornecedores nos mercados do MERCOSUL e na Bolívia, e como o principal fornecedor na Argentina e no Paraguai (no Uruguai e na Bolívia cede essa posição para a China).

No grupo dos interesses potenciais, as empresas brasileiras têm posição pouco expressiva em relação a esses produtos em todos os países. Já para os produtos emergentes, o Brasil aparece entre os cinco principais fornecedores somente em quatro países (Argentina, Uruguai, Paraguai e Bolívia). **Em todos os grupos, os principais concorrentes do Brasil são Estados Unidos e China**, alternando as respectivas posições no *ranking* de principais fornecedores de acordo com os mercados importadores e grupo de produtos. A Alemanha aparece em terceiro lugar em muitos casos.

O Brasil possui acordos comerciais com quase todos os países da América do Sul, o que permite o acesso a esses mercados com redução ou isenção de tarifas em grande número de produtos. **No caso dos países MERCOSUL, assim como do Chile e da Bolívia, quase todo o comércio bilateral dá-se com tarifa zero.** A grande exceção ao livre comércio intra-MERCOSUL é o setor automotivo.

Com a adesão da **Venezuela** ao MERCOSUL, as exportações brasileiras têm livre acesso ao mercado daquele país a partir de janeiro de 2014, com exceção de 777 produtos (códigos NALADI), que alcançarão o livre comércio em 2018. No que tange às exportações do setor automotivo, enquanto não for definido um tratamento específico, elas receberão os benefícios concedidos pelo ACE nº 59. No tocante aos produtos considerados de interesse comercial para o Brasil, a exceção ao livre acesso atinge 236 produtos e o enquadramento no ACE nº 59 envolve 79 produtos.

**No comércio com Colômbia, Equador e Peru**, os respectivos cronogramas de desgravação resultantes dos acordos negociados no âmbito da ALADI avançaram significativamente em 2014 e 2015, tendo

os percentuais de produtos classificados como interesses comerciais do Brasil com margem de 100% se elevado a percentuais da ordem de 80%. No caso do Peru, ao final do cronograma em 2019, praticamente todos os produtos de interesse comercial do Brasil atingirão a margem de 100%. No caso da Colômbia e do Equador, a margem de 100% beneficiará, respectivamente, 87% e 94% dos produtos de interesse comercial do Brasil no final do cronograma em 2018 (essas percentagens, quando referidas à totalidade de produtos industriais são, respectivamente, 83% e 98%). No caso da Colômbia, as margens inferiores a 100% que subsistirão para produtos dos setores automotivo e têxtil decorrem de negociações pendentes relativas às regras de origem a serem observadas para esses produtos.

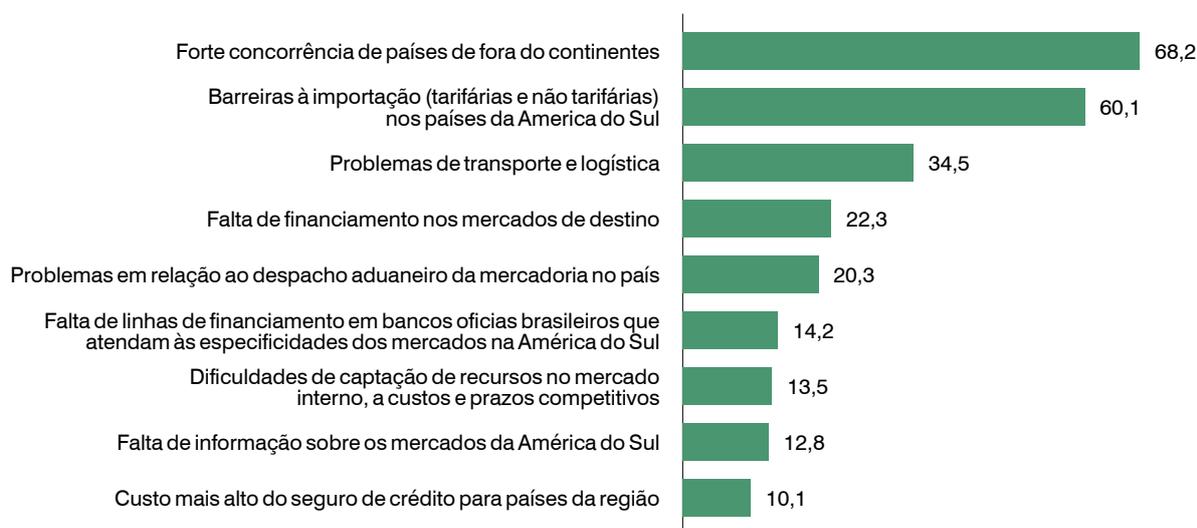


## 2 VISÃO DAS EMPRESAS

O trabalho envolveu também a realização de uma pesquisa de campo que procurou identificar os principais obstáculos que as empresas industriais brasileiras enfrentam para exportar para os países sul-americanos.

Solicitadas a indicar os **três principais obstáculos que enfrentam para exportar (ou para aumentar suas exportações) para os países da América do Sul**, as 148 empresas entrevistadas destacaram: (i) a forte concorrência de países de fora do continente; (ii) as barreiras tarifárias e não tarifárias à importação encontradas nos países de destino; e (iii) os problemas de transporte e logística. Em um patamar secundário de importância, foram citadas (iv) a falta de financiamento nos mercados de destino e (v) os problemas em relação ao despacho aduaneiro da mercadoria. (Ver Gráfico 2)

**GRÁFICO 2 – PRINCIPAIS OBSTÁCULOS ÀS EXPORTAÇÕES PARA OS PAÍSES DA AMÉRICA DO SUL**



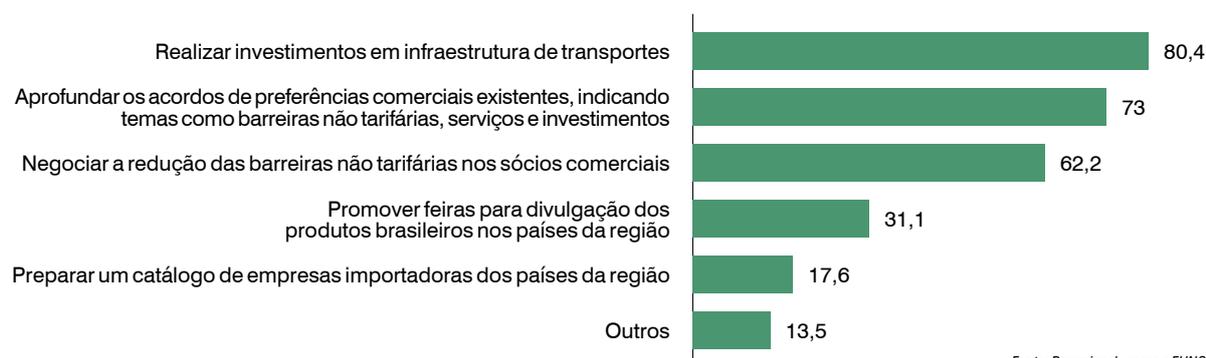
Fonte: Pesquisa de campo FUNCEX.

Notou-se, aqui, uma modificação em relação aos resultados de pesquisa idêntica realizada em 2007: **uma inversão das posições relativas às barreiras à importação (anteriormente em quarto lugar) e ao transporte e logística (em segundo lugar)**. A concorrência de países de fora do continente, o obstáculo mais destacado também naquela pesquisa, recebeu agora percentual ainda de citações.

No que se refere aos problemas enfrentados para ingressar nos mercados dos países da região, **o principal problema apontado pelas empresas foi o excesso de burocracia** – as exceções foram Venezuela, onde a instabilidade de regras para importação superou ligeiramente o excesso de burocracia, e Guiana e Suriname, onde o principal problema é a falta de informação sobre os procedimentos alfandegários. No caso da Argentina, foram também destacadas a instabilidade de regras para importação e a existência de barreiras não tarifárias.

A pesquisa procurou, por fim, identificar as **prioridades de uma política de estímulo às exportações para os países da América do Sul**, pedindo às empresas que indicassem três áreas que o governo brasileiro deveria priorizar em sua atuação. Três questões sobressaem nas indicações das empresas: (i) a realização de **investimentos em infraestrutura** de transportes; (ii) **o aprimoramento dos acordos de preferências comerciais existentes**, indicando temas como barreiras não tarifárias, serviços e investimentos; e (iii) **a negociação de redução das barreiras não tarifárias nos sócios comerciais**. Tais indicações são as mesmas, e seguem o mesmo ordenamento das formuladas na pesquisa de 2007 (ver Gráfico 3).

**GRÁFICO 3 – ÁREAS A SEREM PRIORIZADAS PELO GOVERNO BRASILEIRO PARA ESTIMULAR AS EXPORTAÇÕES PARA OS PAÍSES DA AMÉRICA DO SUL**



Fonte: Pesquisa de campo FUNCEX.



## 3. ELEMENTOS PARA UMA AGENDA DE POLÍTICA COMERCIAL PARA A AMÉRICA DO SUL

As iniciativas propostas, a serem empreendidas por agências governamentais afetas ao comércio exterior, pela CNI e associações empresariais setoriais, concentram-se em três áreas de atuação: (i) inteligência comercial; (ii) negociações comerciais visando à melhoria de acesso aos mercados sul-americanos; e (iii) melhoria da infraestrutura e logística.

### 3.1 INTELIGÊNCIA COMERCIAL

Os resultados do estudo sugerem que uma política de exportação voltada para a América do Sul deve conferir atenção prioritária aos produtos que foram identificados como interesses ameaçados e interesses potenciais em mercados sul-americanos. As iniciativas de inteligência comercial, de caráter eminentemente setorial, requerem um aprofundamento do levantamento aqui realizado de modo a identificar com maior precisão os fatores que estão levando à deterioração do desempenho das exportações brasileiras de produtos que configuravam anteriormente interesses consolidados e que se encontram agora ameaçados. Do mesmo modo, cabe identificar os obstáculos que fazem com que os exportadores de produtos com potencial de mercado na região não estejam explorando as oportunidades existentes.

### 3.2 NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS

Os resultados do trabalho apontam a necessidade de aprofundar as negociações comerciais com os países sul-americanos, tendo em vista não apenas a melhoria das condições de desgravação tarifária prevista nos acordos já existentes (ou a celebração de novo acordo, no caso do Suriname), mas, também, a flexibilização das regras de origem, a identificação e a eliminação de barreiras não tarifárias e a promoção de iniciativas de facilitação do comércio.

No tocante à **desgravação tarifária prevista nos acordos já existentes**, as negociações comerciais devem ser diferenciadas segundo setores/produtos e países. Assim como no caso da inteligência comercial, a agenda de negociações deveria priorizar os produtos e setores que têm maiores interesses

ameaçados e potenciais, pois são nesses que se encontram as maiores perspectivas de expansão das exportações ou os desafios de recuperação de fatias de mercado perdidas e nos quais há, provavelmente, maiores dificuldades de acesso das empresas brasileiras aos mercados sul-americanos.

No tocante a países, as negociações devem levar em consideração os acordos já existentes e os diferentes graus de profundidade de cada um, bem como a situação dos produtos de interesse comercial do Brasil em cada um destes acordos;

- **Argentina, Paraguai, Uruguai, Bolívia e Chile:** quase todos os produtos já contam com margem de preferência de 100%. Vale destacar, porém, a grande relevância de se negociar um acordo automotivo definitivo no âmbito do MERCOSUL, para superar as limitações que ainda existem à expansão do comércio deste setor entre os membros do bloco.
- **Venezuela:** não cabe a revisão do cronograma de convergência para o livre acesso inerente ao MERCOSUL que foi aprovada em 2012. Cabe, no entanto, na medida em que a situação política e econômica da Venezuela permitir, acelerar as negociações relativas ao regime de comércio para o setor automotivo, estabelecendo o universo de produtos amparados e a norma de origem.
- **Peru:** o cronograma de desgravação avançou significativamente em 2014, tendo os percentuais de produtos com margem de 100% se elevado a 85%. Em 2019, restarão apenas três itens da NALADI gravados (açúcares). Dos 175 produtos ainda gravados em 2015, 129 terão suas alíquotas reduzidas a zero em 2016 – os 46 produtos ainda gravados entre 2016 e 2018 são produtos alimentares (dois terços) e partes e peças para veículos (um terço). Uma negociação para a antecipação dos prazos-limite para desgravação desses itens pode ser interessante a depender das contrapartidas exigidas pelo Peru e se houver possibilidade de uma negociação rápida.
- **Equador:** o cronograma de desgravação avançou significativamente em 2014, tendo os percentuais de produtos com margem de 100% se elevado a 79%. Embora 94% dos produtos alcancem o livre acesso em 2018, restarão 64 itens da NALADI com preferências inferiores a 100%, basicamente peças e componentes para a indústria automobilística. Por outro lado, existe a possibilidade de antecipação do cronograma de desgravação de 154 itens da NALADI (concentrados nas indústrias de alimento, vestuário e calçados, e química), cujas margens são, em 2015, de 65% ou 70%.
- **Colômbia:** o cronograma de desgravação avançou significativamente em 2015, tendo os percentuais de produtos com margem de 100% se elevado a 84%. Mais 3% dos produtos alcançarão a margem de 100% em 2018, mas 185 itens da NALADI continuarão ainda gravados – basicamente produtos das indústrias automotiva, têxtil e metalúrgica, dos quais 112 caracterizados como interesses ameaçados e potenciais. No tocante à eventual antecipação do cronograma de desgravação de produtos, as possibilidades hoje existentes dizem respeito a 67 itens da NALADI cuja margem de preferência atual está no intervalo 80%-100%.

Nesse contexto, as negociações voltadas para a desgravação tarifária devem contemplar principalmente a **Colômbia** e o **Equador**, envolvendo a revisão dos termos do ACE nº 59 no sentido de:

- No caso da **Colômbia**, melhorar as condições finais de acesso para os produtos das indústrias automotiva, têxtil e metalúrgica, obtendo, se possível, prazo razoável para que se alcancem margens de 100%;
- No caso do **Equador**, melhorar as condições finais de acesso para autopeças, bem como para antecipar o cronograma de desgravação de produtos das indústrias de alimento, vestuário e calçados, e química.

Ao lado dessas iniciativas relativas aos Acordos de Complementação Econômica vigentes, caberia ainda: no caso da **Guiana**, negociar uma extensão do atual Acordo de Alcance Parcial, com o intuito de obter preferências comerciais também nos demais produtos classificados como interesses comerciais. Quanto ao **Suriname**, cabe avaliar os eventuais benefícios de se negociar um Acordo de Alcance Parcial (a exemplo do que existe com a Guiana) por meio do qual se conceda não somente redução das tarifas *ad valorem*, mas, também, e principalmente, a eliminação das tarifas específicas.

É preciso alertar, contudo, que **a antecipação de cronogramas de desgravação tarifária, assim como a ampliação de acordos (Guiana e Suriname) envolverá, necessariamente, a concessão de contrapartidas, cujo foco estará, muito provavelmente, na eliminação de barreiras não tarifárias impostas pelo Brasil às exportações de seus parceiros sul-americanos.** Reclamações nesse sentido, com foco em diversas agências e órgãos anuentes, são conhecidas. Ampliação de acordos e renegociações sem o atendimento parcial ou total dessas reivindicações não é uma hipótese realista.

Essa agenda sugere que o modelo de negociações de acordos bilaterais com foco na desgravação tarifária como instrumento de promoção da expansão do comércio de bens com os países da América do Sul está se esgotando. Portanto, **a estratégia de negociações comerciais com os países sul-americanos deve voltar-se para a flexibilização das regras de origem, a identificação e eliminação de barreiras não tarifárias, a adoção de iniciativas de facilitação do comércio e as compras governamentais.**

No caso da **facilitação do comércio**, o Acordo de Facilitação de Comércio, recentemente aprovado no âmbito da Organização Mundial do Comércio, pode servir de base para a atuação do governo brasileiro voltada para a remoção dos entraves burocráticos e regulatórios ao comércio do país com seus vizinhos sul-americanos. Nesse sentido, **o Brasil deveria contemplar um papel de coordenação da implementação do Acordo na região, tendo em vista garantir a convergência entre as respostas dos países da América do Sul e ainda a inclusão de iniciativas de facilitação não abrangidas por aquele documento.**

Por fim, cabe ter presente que o comércio de bens constitui apenas uma dimensão dos interesses empresariais brasileiros na região. A plena realização desses interesses requer também um processo de integração econômica mais ampla com os demais países sul-americanos, a ser alcançado a partir da **negociação de acordos de serviços e de investimentos e, eventualmente, de um arcabouço institucional mais abrangente, de natureza regional.**

### 3.3 MELHORIA DA INFRAESTRUTURA E LOGÍSTICA

A pesquisa de campo realizada apontou os problemas relacionados a transporte e logística como um dos três principais obstáculos à exportação para os países da América do Sul, destacando, em particular, o custo dos transportes e a qualidade das estradas, seguidos da demora do transporte e da baixa frequência dos navios. **Estudos realizados pelo BID sobre o comércio do Brasil com outros países sul-americanos destacam o elevado custo de transporte, mostrando que eles superam largamente o imposto de importação incidente sobre os produtos.**

A política de investimento voltada para essa questão – a construção de corredores de exportação orientados para os principais portos do país – não responde adequadamente às necessidades do comércio do Brasil com os países vizinhos. **Aqui se requer a expansão das ligações terrestres com esses países e a melhoria das ligações existentes, além da exploração mais intensiva do transporte aéreo, que pode se constituir na solução de menor custo para o intercâmbio comercial de um vasto leque de produtos industriais.**

Nesse sentido, cabe examinar a possibilidade de **revitalizar e expandir a Iniciativa para Integração da Infraestrutura Regional Sul-Americana (IIRSA)**, programa de obras de infraestrutura lançado pelos países da América do Sul em 2000, cujo principal objetivo é promover o desenvolvimento da infraestrutura de transportes, energia e comunicações nos países sul-americanos, visando à integração física entre eles.

Cabe também às associações empresariais promover a identificação dos projetos de logísticas prioritários para a expansão do comércio dos diversos setores industriais.

Por outro lado, é necessário **remover os fatores que restringem a concorrência nos serviços de transporte**, aumentando o custo do frete e impedindo a expansão da oferta, por meio da revisão do marco regulatório bilateral dos serviços de transporte, negociando novos acordos de transporte terrestre, marítimo e aéreo que promovam a concorrência. Em particular, no caso do transporte aéreo, a negociação de acordos de céus abertos com os países sul-americanos, tendo em vista induzir aumento do número de rotas e frequências e melhoria do serviço de transporte de carga e de passageiros.

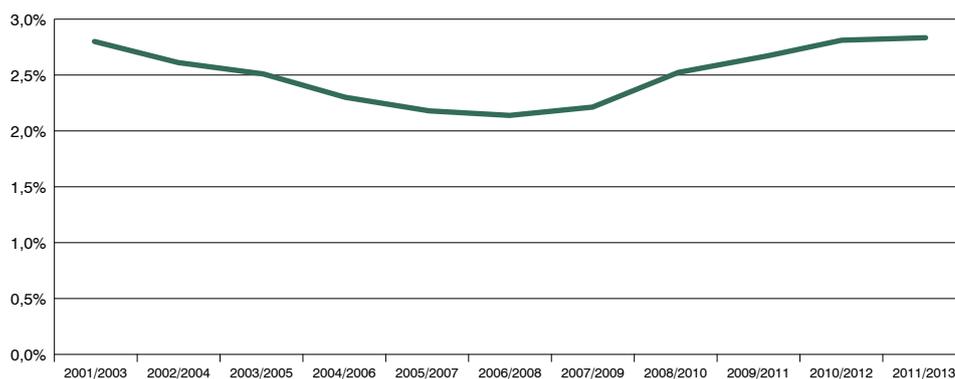


## 4. INTERESSES ASSOCIADOS AOS INVESTIMENTOS BRASILEIROS NA AMÉRICA DO SUL

Entre 2000 e 2012, a América do Sul assistiu ao crescimento de sua participação como destino dos fluxos de investimentos externos no mundo. Essa participação que, em 2000, era de apenas 4%, atingiu, em 2012, 10,4%. Em 2013, registra-se uma pequena queda (para 9,2%), mas este resultado isoladamente não compromete a tendência observada no período 2000/2012. Embora o Brasil tenha respondido por cerca de 50% dos investimentos externos recebidos pela América do Sul ao longo do período analisado, é notável o crescimento da participação de Chile, da Colômbia e do Peru nos fluxos totais de IED recebidos pela região. Em contraste, a Argentina registra, no período, forte queda de participação entre os países de destino do IED direcionado à região.

A participação do Brasil como investidor no estoque de investimentos diretos estrangeiros na América do Sul é bastante pequena e errática. Tomando-se a média móvel trienal entre 2000 e 2013, observa-se que os investimentos provenientes do Brasil representam apenas algo entre 2,1% e 2,8% do total do estoque de investimentos estrangeiros na região, exclusive Brasil. Apesar de reduzida, a participação brasileira que experimenta uma contração em meados da década passada, período de auge dos fluxos de IED mundial, recupera posições a partir da crise financeira internacional, tendo os percentuais mais elevados sido registrados no início e no final do período analisado, como se pode observar no gráfico a seguir.

**GRÁFICO 4 – PARTICIPAÇÃO DO BRASIL NO ESTOQUE DE IDE NA AMÉRICA DO SUL, EXCLUSIVE BRASIL, MÉDIA MÓVEL TRIENAL (%) – 2001/2013**



Fonte: WIR 2014 e Banco Central do Brasil.

É neste quadro que a China fez sua entrada como investidor externo relevante na região, essencialmente a partir de 2010. Seus alvos são setores que possam contribuir para a sua estratégia nacional de segurança energética e alimentar, seu vetor de entrada são as empresas estatais e seu alvo principal, em termos de mercados, são – além do Brasil – Venezuela, Argentina, Equador e Peru. Um padrão de alocação setorial e geográfica dos IED que difere nitidamente daquele observado, a partir de 2000, para os fluxos globais, mas que deve se intensificar nos próximos anos, em um movimento associado ao redirecionamento do modelo de desenvolvimento chinês.

**Os investidores brasileiros podem, portanto, contar com a concorrência chinesa na região, nos próximos anos**, embora seja importante chamar a atenção para o fato de que a concentração das empresas chinesas em setores produtores e exportadores de *commodities* significa, para a indústria de transformação brasileira, que a competição chinesa com os produtos brasileiros nos mercados sul-americanos continuará a ter como origem o comércio, ou seja, a exportação da China em direção à região. Nesse sentido, acordos entre a China e países sul-americanos, como o recentemente assinado com a Argentina, podem gerar novos fluxos de exportação chinesa para a região, com impactos negativos sobre a posição das empresas brasileiras nos mercados impactados por estes acordos.

**Os IEDs brasileiros na região seguem um padrão de evolução que se aproxima muito mais daquele observado para os fluxos globais do que do padrão que caracteriza os investimentos chineses e, isso, tanto em termos de composição setorial quanto de países de destino dos investimentos.** Embora setores intensivos em recursos naturais tenham peso razoável nos IEDs brasileiros na região, há razoável diversificação setorial nestes, dentro da indústria de transformação. Boa parte desta diversificação deriva do perfil de investimentos brasileiros na Argentina, já que, no caso dos outros países, os investimentos brasileiros mostram um grau maior de especialização setorial.

**Em termos de direcionamento geográfico, observa-se – como no caso dos fluxos globais direcionados à América do Sul – crescimento do peso de Chile, Colômbia e Peru, de um lado, e perda de participação da Argentina e da Venezuela, de outro.**

A Argentina e o Chile são os dois principais destinos dos investimentos externos brasileiros: o primeiro país apresenta tendência de queda como destino dos investimentos brasileiros, enquanto a participação do segundo em fluxos e estoque cresce.

#### 4.1 VISÃO DAS EMPRESAS SOBRE INVESTIMENTOS NA AMÉRICA DO SUL

A partir da pesquisa realizada junto a 16 empresas industriais, alguns fatos estilizados acerca dos investimentos produtivos do Brasil na América do Sul emergem com nitidez:

- **A grande motivação das empresas para realizar investimentos produtivos em outros países da região é o acesso ao mercado de destino do investimento em condições competitivas**, em um cenário de perda de competitividade das exportações brasileiras e dentro de uma estratégia de diversificação de riscos. Acesso a insumos é, para as empresas de setores intensivos em recursos naturais, a principal motivação. Especialmente no caso de investimentos na Argentina, a superação de barreiras comerciais também funcionou como estímulo ao investimento brasileiro.
- **A Argentina ainda é o principal mercado de destino dos investimentos produtivos brasileiros na região e, em muitos casos, é a “porta de entrada” da internacionalização das em-**

**presas na América do Sul.** Diversas empresas do grupo pesquisado já acumulam experiência relativamente longa na Argentina, tendo convivido com oscilações significativas no cenário econômico e político local.

- Apesar da relevância argentina para os investimentos brasileiros, **está em curso processo de diversificação geográfica do destino dos investimentos, que vai além do Chile – segundo principal destino das inversões brasileiras na região, em meados da década passada – e inclui o Peru, a Colômbia, o Uruguai e, com menor intensidade, o Paraguai.**

- **A experiência com ambientes políticos e econômicos complexos em países da região (não apenas na Argentina) e a trajetória de diversificação geográfica dos investimentos produtivos brasileiros são dois fatores que parecem ter impactado as percepções e a agenda das empresas com investimentos produtivos na região.**

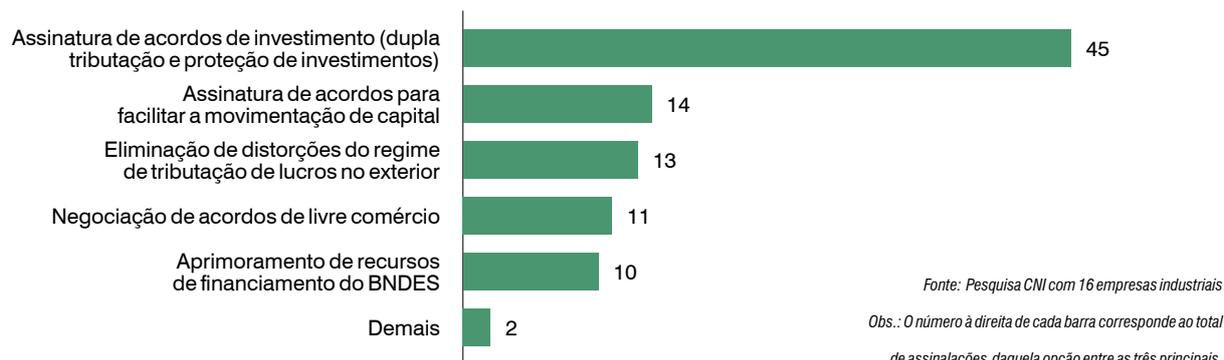
- No que se refere ao primeiro deles – a experiência com ambientes onde o risco político é elevado – **alguns temas ganham destaque na agenda das empresas brasileiras.** Em primeiro lugar, a prioridade que adquirem as **negociações de acordos de proteção de investimento e de liberalização dos movimentos de capital.** Esses temas ocupavam posição nitidamente menos importante em pesquisas anteriores realizadas pela CNI acerca da agenda de interesses dos investidores brasileiros no exterior (CNI, 2013). **Em segundo lugar, a relevância atribuída a obstáculos ao investimento relacionados à regulação doméstica e às dificuldades de relacionamento com stakeholders locais – dos entes públicos às comunidades afetadas pelos investimentos.**
- O segundo fator apontado – a diversificação geográfica dos investimentos – também parece moldar as percepções e a agenda dos investidores brasileiros na região. Aqui, **as dificuldades associadas à concorrência acirrada enfrentada pelas empresas em mercados mais abertos ao comércio internacional e em que o Brasil não tem preferências comerciais vis-à-vis de seus concorrentes diretos – é o que ocorre nos países da Aliança do Pacífico – trazem um novo elemento que não aparecia com relevância quando os investimentos estavam mais concentrados na Argentina.**
- A diversificação também se associa, embora não majoritariamente, à motivação de acessar terceiros mercados a partir de exportações geradas pelo projeto de investimento em países com rede extensa de acordos comerciais.

#### 4.2 AGENDA DE PRIORIDADES PARA ESTIMULAR INVESTIMENTOS NA AMÉRICA DO SUL

**Na avaliação empresarial das medidas que o governo brasileiro deveria adotar para estimular a expansão dos investimentos das empresas nacionais na região, destaca-se a prioridade atribuída pelas empresas à agenda de negociação de acordos de investimentos.** A negociação de acordos para evitar a dupla tributação é citada como a principal medida a ser adotada, seguida pela negociação de acordos de proteção de investimentos. Como segunda prioridade, destaca-se a negociação de acordos intergovernamentais para facilitar a movimentação de capital e novamente a de acordos de proteção de investimentos.

O Gráfico 5 resume as prioridades e recomendações das empresas brasileiras para a construção de uma estratégia nacional que apoie o movimento de investimentos diretos do setor industrial na América do Sul.

**GRÁFICO 5 – PRIORIDADES DE POLÍTICA NO BRASIL PARA ESTIMULAR IED NA REGIÃO – RANKING DAS TRÊS PRINCIPAIS PRIORIDADES**



Utilizando a metodologia de consolidação das prioridades por meio da atribuição de pesos segundo a relevância atribuída às opções oferecidas, tem-se que os acordos para evitar a dupla tributação alcançam 23 pontos, os acordos de proteção de investimentos 22 e a negociação de acordos para facilitar a movimentação de capitais 14. Ou seja, as três negociações totalizaram juntas 59 pontos de um total de 105 pontos possíveis (Gráfico 5). Se aos 59 se somarem os pontos atribuíveis à opção de negociação de acordos de livre comércio (11), chega-se a um total de 70 pontos em 105 possíveis. Portanto, **a agenda de negociações de investimentos e, secundariamente, comercial aparece como a grande prioridade de política para as empresas da pesquisa, superando de longe medidas domésticas** (que totalizaram 23 pontos), **como a eliminação de distorções do regime brasileiro de tributação de lucros no exterior e o aprimoramento dos mecanismos de financiamento público aos investimentos externos.**

O país prioritário para a negociação dos três tipos de acordos de investimentos é a Argentina, citada 16 vezes em um dos três acordos e o país mais citado em cada um deles. A Venezuela aparece com quatro citações: duas relativas à negociação de acordos de investimentos e duas referentes a acordos para facilitar a movimentação de capital. Já Colômbia e secundariamente Uruguai são apontados como prioridades para a negociação de acordos para evitar a bitributação.



# CNI

## **Diretoria de Desenvolvimento Industrial – DDI**

*Carlos Eduardo Abijaodi*

Diretor de Desenvolvimento Industrial

## **Gerência-Executiva de Negociações Internacionais – NEGINT**

*Soraya Saavedra Rosar*

Gerente-Executiva de Negociações Internacionais

*Fabrizio Panzini*

*Bruno Moraes*

*Iana Silvestre*

Equipe Técnica

## **DIRETORIA DE COMUNICAÇÃO – DIRCOM**

*Carlos Alberto Barreiros*

Diretor de Comunicação

## **Gerência Executiva de Publicidade e Propaganda – GEXPP**

*Carla Gonçalves*

Gerente-Executiva de Publicidade e Propaganda

*Walner de Oliveira Pessôa*

Produção Editorial

## **DIRETORIA DE SERVIÇOS CORPORATIVOS – DSC**

*Fernando Augusto Trivellato*

Diretor de Serviços Corporativos

## **Área de Administração, Documentação e Informação – ADINF**

*Maurício Vasconcelos de Carvalho*

Gerente-Executivo de Administração, Documentação e Informação

## **Gerência de Documentação e Informação – GEDIN**

*Mara Lucia Gomes*

Gerente de Documentação e Informação

*Alberto Nemoto Yamaguti*

Normalização



*Confederação Nacional da Indústria*

**CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA**