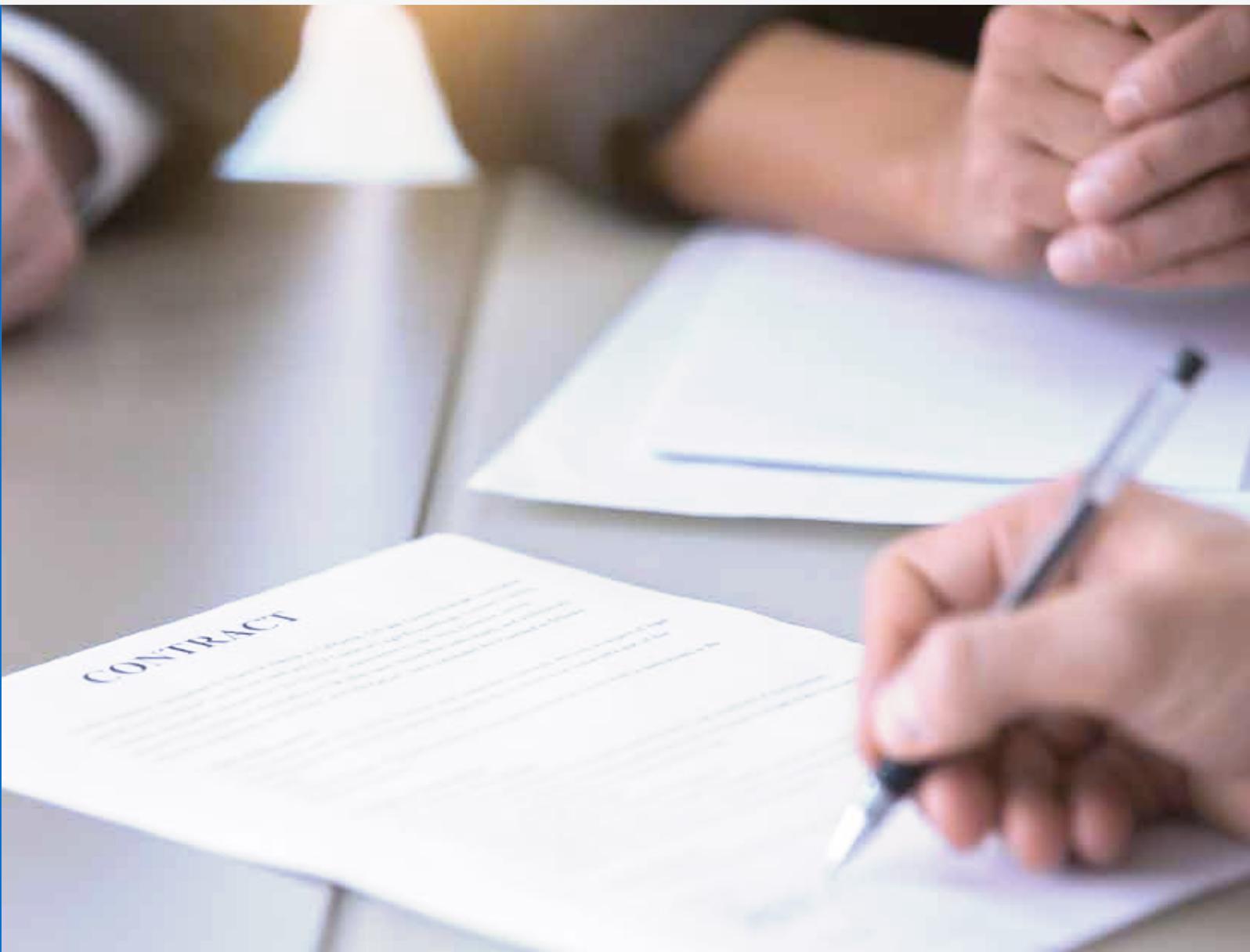




Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA



## SUMÁRIO EXECUTIVO

A INTEGRAÇÃO INTERNACIONAL  
DO BRASIL NOS ACORDOS COMERCIAIS SOBRE  
COMPRAS GOVERNAMENTAIS

Brasília  
2017





*Confederação Nacional da Indústria*

**CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA**

## **SUMÁRIO EXECUTIVO**

A INTEGRAÇÃO INTERNACIONAL  
DO BRASIL NOS ACORDOS COMERCIAIS SOBRE  
COMPRAS GOVERNAMENTAIS

**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

**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**

## **SUMÁRIO EXECUTIVO**

A INTEGRAÇÃO INTERNACIONAL  
DO BRASIL NOS ACORDOS COMERCIAIS SOBRE  
COMPRAS GOVERNAMENTAIS

© 2017. CNI – Confederação Nacional da Indústria.

Qualquer parte desta obra poderá ser reproduzida, desde que citada a fonte.

CNI

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

Confederação Nacional da Indústria.

A integração internacional do Brasil nos acordos comerciais sobre compras governamentais

Confederação Nacional da Indústria. – Brasília : CNI, 2017.

22 p. : il.

1. Exportações 2. Acordos Comerciais 3. Compras Governamentais I. Título.

i. CDU: 338.45.01

# SUMÁRIO EXECUTIVO

## 1. OBJETIVOS DO DOCUMENTO

O objetivo deste estudo é analisar as oportunidades e eventuais riscos de uma maior integração internacional do Brasil nos acordos de compras governamentais, de modo a apresentar recomendações de interesse da indústria brasileira e do País em relação às referidas negociações.

As análises são feitas com países ou blocos com os quais há negociações em andamento ou antevistas no curto prazo. No âmbito regional, tratou-se da revisão do Protocolo de Compras Públicas do Mercosul e das negociações entre Mercosul e União Europeia que contemplam compras governamentais. No âmbito bilateral, examinaram-se as negociações com México, Chile, Colômbia e Peru.

Foram também avaliados os benefícios e riscos do engajamento do Brasil em outras negociações bilaterais/regionais que poderão ocorrer no futuro; em particular, Canadá, EFTA e Estados Unidos. Avaliou-se também o Acordo de Compras Governamentais (ACG) da OMC, para discussão sobre uma eventual adesão do Brasil ao Acordo no futuro.

Por meio da análise dos acordos já celebrados pelos países citados, e das negociações já realizadas pelo Brasil, bem como dos respectivos mercados de compras governamentais, e ainda por meio de consultas a entidades setoriais e empresas interessadas no tema, procurou-se identificar possíveis interesses ofensivos e defensivos do Brasil.

O estudo inclui, ainda, um anexo específico sobre compras públicas no setor de defesa. A conclusão específica do setor é que os acordos de livre comércio abrangendo compras governamentais tendem a contribuir pouco para efetivamente abrir mercados estrangeiros,

à exceção, talvez, de produtos específicos e não muito sensíveis, como veículos e têxteis, em certos casos (que não são propriamente da indústria de defesa). Uma real abertura poderia advir de acordos recíprocos de compras no setor de defesa, como os firmados pelos EUA com diversos outros países, o que depende de uma estratégia setorial específica

## 2. O MERCADO DE COMPRAS PÚBLICAS E A FUNÇÃO DOS ACORDOS

O mercado de compras governamentais movimentava valores significativos, em média 12% do PIB dos países. Nos EUA e na União Europeia, estima-se que os valores ultrapassem US\$ 1,6 trilhão anuais. As contratações públicas no Brasil alcançam aproximadamente US\$ 160 bilhões anuais, o que coloca o país entre os oito principais mercados de compras governamentais, junto com países como Japão (US\$ 393 bilhões) e Canadá (US\$ 200 bilhões).

As entidades estatais, portanto, estão entre os principais consumidores no comércio internacional de mercadorias e serviços. Tais entidades atuam para obter o melhor custo-benefício na aquisição dos produtos necessários ao desempenho de suas funções, mas, também, para utilizar o poder de compra do Estado para atingir determinados objetivos de política pública, como o desenvolvimento industrial, a transferência de tecnologia e inovação, a redução de desigualdades, a proteção de pequenas empresas, dentre outras.

As compras públicas não estão, a princípio, cobertas pelas regras gerais (da OMC e de acordos regionais ou bilaterais) que se aplicam ao comércio internacio-

nal de mercadorias e de serviços. Elas só são cobertas por regras de não discriminação e acesso a mercados quando negociados acordos específicos de compras governamentais.

Na ausência desses acordos, os países podem impedir a participação de fornecedores e produtos estrangeiros em suas licitações e outras formas de contratação pública. Podem também, caso permita a concorrência estrangeira, oferecer tratamento preferencial aos fornecedores e produtos nacionais – por exemplo, por meio de margens de preferência em licitações, de modo que se opte pelo produto nacional mesmo que ele não tenha o melhor preço ou a melhor pontuação dentre os concorrentes.

Diversos países, desenvolvidos e em desenvolvimento, adotam margens de preferência, inclusive o Brasil. Os acordos não proíbem as margens, apenas exigem que sejam estendidas aos fornecedores e produtos dos países que sejam signatários e em compras públicas cobertas pelo acordo. Outras restrições à concorrência estrangeira só devem ser eliminadas em contratações públicas abrangidas pelo acordo.

A negociação de acordos de livre comércio que abrangem compras governamentais é recente, tendo essencialmente se iniciado na década de 1990, por iniciativa de países desenvolvidos. Na década de 2000, apenas 20% dos Acordos previam compromissos no tema, número que subiu para 50% a partir de início da década de 2010.

No âmbito multilateral, destaca-se o Acordo sobre Compras Governamentais (ACG) da Organização Mundial do Comércio (OMC), que entrou em vigor em 1996 e foi atualizado em 2011. O ACG é “plurilateral”, ou seja, não é obrigatório para todos os membros da OMC, mas apenas para seus signatários. Ele conta hoje com 47 membros efetivos, considerando a União Europeia e seus 28 membros individualmente. O número de membros vem crescendo ao longo do tempo e há negociações em andamento para a acessão da China,

Rússia, Arábia Saudita e Austrália, dentre outros países.

Há outras importantes negociações multilaterais paralelas à OMC que incluem o tema das compras governamentais, como o Acordo para o Comércio em Serviços (TiSA), que está em negociação por 23 países responsáveis por 70% do comércio mundial de serviços. Compromissos em compras governamentais fazem parte da agenda de negociações, nas quais o governo brasileiro recentemente manifestou interesse.

Há, também, uma importante e progressiva abertura dos mercados de compras públicas por acordos bilaterais ou regionais, inclusive naqueles envolvendo apenas países em desenvolvimento. Ou seja, não se trata mais de uma agenda de negociação apenas de países desenvolvidos. Cerca de 55% dos acordos de livre comércio firmados na presente década trazem compromissos subs-

tanciais de abertura de compras governamentais e tratamento não discriminatório da concorrência estrangeira.

Importantes acordos regionais, como o NAFTA, a Aliança do Pacífico e o TPP incluem capítulos de compras governamentais. Países desenvolvidos incluem o tema na maioria de seus acordos de livre comércio (ou em rigorosamente todos, como ocorre no caso dos EUA). Países em desenvolvimento, especialmente na América Latina (à exceção dos membros do Mercosul) também têm incluído compromissos em compras governamentais na maioria de seus acordos mais recentes de livre comércio.

---

*No âmbito multilateral, destaca-se o Acordo sobre Compras Governamentais (ACG) da Organização Mundial do Comércio (OMC), que entrou em vigor em 1996 e foi atualizado em 2011.*

---

### 3. A ESTRUTURA E O FUNCIONAMENTO DOS ACORDOS

O ACG e os acordos de compras governamentais regionais e bilaterais apresentam estrutura similar: **(i)** exigem o tratamento nacional de fornecedores, bens e serviços estrangeiros em contratações públicas; **(ii)** exigem que informações sobre compras públicas sejam disponibili-

zadas com antecedência e; **(iii)** trazem detalhadas disciplinas para garantir a condução transparente e não discriminatória dos procedimentos, dando condições iguais de concorrência entre fornecedores e produtos nacionais e estrangeiros.

O nível de acesso a mercados garantido pelos acordos é determinado principalmente pelos anexos que contêm listas de inclusão ou exclusão das entidades governamentais, bens, serviços e obras públicas (serviços de construção). Os anexos indicam também os valores mínimos de contratação a partir da qual são aplicáveis as obrigações previstas nos acordos.

Os acordos não concedem acesso irrestrito aos mercados de compras públicas. Além da delimitação de sua cobertura por meio das listas de compromissos, são previstas também exclusões que afastam a aplicabilidade das obrigações. Além de exceções relativas a medidas de proteção do meio ambiente e da segurança nacional, há frequentemente exclusões mais genéricas que visam preservar o direito dos Estados de utilizarem seu poder de compra para implementar variadas políticas públicas – como, por exemplo, inovação tecnológica, programas de incentivo à agricultura familiar, favorecimento de pequenos negócios, entre outras – e exclusões mais específicas de bens ou serviços que o país signatário de-seje proteger.

Vale ressaltar também que os acordos de compras governamentais não afetam, a princípio, barreiras tarifárias aplicáveis a mercadorias e barreiras não tarifárias de maneira geral a bens ou serviços. A remoção de tais barreiras depende da negociação de outros capítulos dos acordos de livre comércio.

A avaliação do acesso a mercados garantido pelos acordos de compras governamentais exige, portanto, não somente o conhecimento das oportunidades existentes nos mercados em questão e das coberturas detalhadas em

cada acordo, como também do conjunto de limitações/exceções à cobertura negociada e de outras barreiras (tarifárias ou não tarifárias) que possam ainda existir.

Se, por um lado, as exceções limitam o potencial acesso a mercados estrangeiros, elas por outro lado preservam margem de manobra para que o Estado conduza políticas públicas. A preservação desse espaço pode ser importante para facilitar o engajamento do Brasil nas negociações, que podem trazer efeitos benéficos para diversos setores e para a economia ao longo do tempo, com o aumento da competitividade.

## 4. O BRASIL E OS ACORDOS EM COMPRAS PÚBLICAS

Ressalvados determinados produtos aos quais são aplicáveis margens de preferência, que cobrem uma minoria das compras públicas federais, o Brasil não discrimina bens e serviços importados nos processos de licitação.

Fornecedores estrangeiros tampouco são, a princípio, discriminados, podendo participar de licitações se tiverem autorização para funcionamento no País ou se constituírem uma empresa brasileira, o que é mais usual. Na prática,

porém, exigências de documentação a ser apresentada nos procedimentos licitatórios podem dificultar a participação de fornecedores estrangeiros, o que justifica o interesse de muitos parceiros comerciais do Brasil em firmar tais acordos para superar esses obstáculos.

Tradicionalmente o Brasil adotava postura conservadora, optando por não fazer parte do ACG e não incluir capítulos de compras governamentais em seus acordos comerciais, ressalvado apenas o Protocolo de Compras Públicas do Mercosul de 2006, que nunca entrou em vigor, e as negociações entre Mercosul e

---

*Vale ressaltar também que os acordos de compras governamentais não afetam, a princípio, barreiras tarifárias aplicáveis a mercadorias e barreiras não tarifárias de maneira geral a bens ou serviços. A remoção de tais barreiras depende da negociação de outros capítulos dos acordos de livre comércio.*

---

União Europeia, que sempre incluiu o tema de compras governamentais.

A postura do Brasil foi recentemente modificada, com a inclusão de compromissos referentes a compras públicas no acordo celebrado em 2016 com o Peru – o primeiro acordo bilateral do País abrangendo compras públicas – e na pauta de negociações com outros países da América Latina.

A maior parte das entidades representativas do setor privado nacional que têm interesse no tema das compras governamentais não tem sido consultada a respeito das negociações em andamento. Para a definição do posicionamento do Brasil, é essencial que haja engajamento dessas entidades e das empresas que representam, que serão capazes de identificar oportunidades e desafios específicos nas negociações.

Apesar de o tema ser uma novidade para a maior parte dos setores, há receptividade às discussões e a percepção de que os acordos poderiam proporcionar ganhos, especialmente em países da América Latina. Empresas de serviços de construção e de tecnologia da informação se mostram particularmente favoráveis à abertura das compras públicas, havendo conforto inclusive no que se refere aos mercados europeus e dos EUA, em função dos custos de mão de obra mais altos dos países desenvolvidos.

Há, por outro lado, setores que apresentam alguma sensibilidade, como o de engenharia, no que se refere

às negociações com países desenvolvidos. Há também setores com grande participação em compras públicas internas e que apresentam posicionamento a princípio contrário a quaisquer acordos, como gráfico e farmacêutico. A balança comercial desses setores é positiva ao menos em relação à América Latina, razão pela qual se acredita que diálogos mais detalhados sobre o tema possam levar a outra posição.

## 5. ANÁLISE DE PARCEIROS ESPECÍFICOS

Para auxiliar no posicionamento do setor privado e do Brasil nas negociações, foi conduzida uma análise detalhada das cláusulas negociadas e da cobertura ofertada por cada país ou bloco em foco no estudo, em uma amostragem de aproximadamente seis acordos de compras governamentais por país. Os resultados da análise são apresentados de modo resumido no Apêndice 1 e de modo detalhado nos Apêndices 2 e 3. A CNI entende que esses Apêndices permitem ao setor privado e ao governo identificar o posicionamento típico e a margem de cada país/bloco para negociar com o Brasil os diversos elementos do futuro acordo sobre compras governamentais (cláusulas, lista de entidades, bens e serviços, valores mínimos e exclusões).

A tabela a seguir apresenta uma síntese dos principais pontos identificados na referida análise:

**TABELA: PRINCIPAIS PONTOS OBSERVADOS / MARGEM NEGOCIADORA IDENTIFICADA A PARTIR DA ANÁLISE DE UMA AMOSTRAGEM DE ACORDOS DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS JÁ CELEBRADOS PELOS PAÍSES E BLOCOS EM FOCO NO ESTUDO**



- Mercado de compras governamentais estimado em US\$ 12 bilhões anuais.

- Legislação não prevê margem de preferência a fornecedores domésticos, mas garante vantagens para mi-

cro e pequenas empresas e em certas licitações apresenta exigência de depósito prévio superior para estrangeiros.

- Nos últimos 13 anos, o país concluiu 20 acordos, dentre os quais 14 contêm capítulo sobre compras go-

vernamentais. O acordo, portanto, é importante para que o Brasil iguale condições de acesso já obtidas por outros países aos mercados de compras públicas do Peru.

- Nestes acordos o Peru não adotou restrições com relação ao padrão de obrigações usualmente adotado, mantendo postura aparentemente flexível com relação a cláusulas menos usuais.

- A cobertura de entidades prevista no acordo com o Brasil, restrita a entidades centrais e poucas empresas estatais é a mais limitada entre os acordos celebrados pelo Peru. Exemplo disso é que todos os acordos do Peru incluem a entidade *Servicio de Agua Potable y Alcantarillado de Lima* (Sedapal), exceto o acordo com o Brasil, que é provavelmente o país da América Latina que possui a indústria mais competitiva de produtos químicos para tratamento de água. Ademais, o Peru inseriu exceções para certos produtos têxteis (de fibras de lhama e alpaca) que, embora não sejam produzidos no Brasil, competem com produtos locais que poderiam ter sido excepcionados (ainda que como moeda de troca).

- A abrangência da cobertura de bens e serviços ofertada pelo Peru pode representar uma importante

oportunidade de acesso ao mercado de compras peruano. Diversos bens e serviços com grande volume de exportação (como serviços de engenharia, automóveis e peças para veículos) estão cobertos pelo acordo firmado pelo Peru com o Brasil. Por outro lado, esta oportunidade poderia ser ainda mais vantajosa com a ampliação da cobertura de modo a abranger também aquisições por entidades regionais e locais.

- O acordo firmado entre Brasil e Peru implica substancial abertura do mercado brasileiro para os bens e serviços do Peru, já que ele abarca um número significativo de entidades e que sua cobertura abrange a grande maioria dos bens e serviços que são importados em maior volume do Peru pelo Brasil.

- As exceções negociadas pelo Brasil dizem respeito a serviços relacionados à tecnologia de informação (para algumas entidades e nos casos em que se trate de fomento ao setor) e da aquisição de itens de vestuário de algodão e malha adquiridos pelo Ministério da Defesa e Ministério da Educação.



- Mercado de compras governamentais anual dos demais Estados-membros do Mercosul varia, sendo estimado em US\$ 11,5 bilhões em relação à Argentina; US\$ 11 bilhões para a Venezuela; US\$ 2 bilhões para o Uruguai, e US\$ 2,4 bilhões para o Paraguai. Nota-se uma clara distorção nos dados referentes à Argentina e à Venezuela, provavelmente em razão de diferenças metodológicas ou falta de informações públicas sobre compras governamentais.

- Há aplicação de margens de preferência para a contratação de bens, serviços e serviços de construção nacionais e, no caso da Argentina, também para bens e serviços de

micro e pequenas empresas. O acordo seria importante para que os produtos brasileiros passem a fazer jus às mesmas margens de preferência e ganhem competitividade.

- O Mercosul não celebrou, como bloco, nenhum acordo de compras governamentais com terceiros. Em 2006, seus Estados-membros negociaram o Protocolo de Contratações Públicas do Mercosul, que não chegou a entrar em vigor. A Venezuela também negociou um único acordo (com México e Colômbia), que tampouco está em vigor.

- A escassez de acordos sobre o tema faz com que o Brasil, pelo menos por enquanto, possua condições

de acesso ao mercado de compras dos demais membros do Mercosul semelhante àquelas de países que não fazem parte do bloco.

- O Protocolo firmado mostra-se limitado e ultrapassado, sendo silente, por exemplo, quanto a medidas de integridade e anticorrupção e de tratamento diferenciado de pequenas e microempresas. O Protocolo do Mercosul é particularmente atípico, contendo, por exemplo, permissão de *offsets*, cláusula da nação mais favorecida e cláusula que prevê direito de preferência em licitações para fornecedores do bloco com relação a quaisquer fornecedores de terceiros países (que poderia incentivar *free riding* ou dificultar futuros acordos).

- A cobertura de entidades apresentada nos acordos é bastante variada, sendo o Paraguai o único país que ofereceu cobertura (ainda que limitada) para entidades subcentrais. Quanto aos bens, a cobertura é ampla, sendo apresentadas listas negativas. Os países

estabeleceram coberturas bastante variadas em relação a serviços, por meio de listas positivas. Nota-se que o Brasil ofereceu cobertura bem superior à dos demais membros do Mercosul. Destaca-se posição excessivamente conservadora da Argentina e do Paraguai na abertura de seu mercado, com uma restrição significativa do número de entidades, bens e serviços cobertos. O Paraguai condicionou ainda qualquer abertura ao acesso de compras dos Estados limítrofes brasileiros.

- O Protocolo de Compras Públicas não apresenta um equilíbrio adequado entre as concessões feitas por cada país, ficando bastante clara a maior abrangência dos compromissos assumidos pelo Brasil. É importante que ele seja integralmente renegociado, para eliminar incompatibilidades com outros acordos de compras governamentais e obter maior equilíbrio entre as concessões.



## UNIÃO EUROPEIA

- Estima-se que o valor do mercado de compras governamentais da UE (incluindo os órgãos do bloco e os países membros) atinja cerca de US\$ 1,6 trilhão anuais. O bloco é membro do ACG da OMC.

- Não são aplicadas margens de preferência para fornecedores nacionais. Aparentemente, já existe acesso a mercados. Há, contudo, iniciativas como o *International Procurement Instrument* que podem modificar esse cenário.

- Manutenção de uma política consistente de busca de acesso a mercados, concluindo, desde os anos 1970, cerca de 40 acordos preferenciais de comércio, dos quais 21 possuem previsões relativas a compras governamentais.

- Apesar do mercado de compras europeu não ser a princípio discriminatório, um acordo de compras

governamentais poderia facilitar a cooperação entre as partes e garantir o acesso de fornecedores a informações sobre contratações públicas, além de ser um requisito para que se conclua o acordo de livre comércio entre UE e Mercosul e ter o potencial de resguardar os fornecedores, bens e serviços nacionais contra eventuais barreiras que venham a ser impostas pelo bloco no futuro para acesso ao seu mercado de compras públicas.

- A cobertura de entidades centrais normalmente compreende as entidades centrais da UE bem como as entidades centrais dos Estados-membros; a cobertura de entidades subcentrais e outras entidades é bastante uniforme nos acordos do bloco. Os acordos apresentam listas negativas de bens, mas listas positivas para aquisição dos Ministérios de Defesa dos Estados-membros. Quanto a serviços, adotam-se listas positivas, sendo

excluídos serviços relacionados à aquisição de água, fornecimento de energia ou de combustíveis para produção de energia.

- A UE mantém postura relativamente flexível para acomodar os interesses de parceiros comerciais, aceitando, inclusive, assumir obrigações de melhores esforços para oferecer assistência técnica e capacitação de fornecedores dos países em desenvolvimento. Assim, pode haver margem para negociar acesso a mercados mais vantajoso, especialmente tendo como referência o maior acesso concedido ao Chile. Alternativamente, a percepção de que há acordos vigentes com menor abertura (mais exclusões) pode servir aos interesses do Brasil de inserir exclusões gerais de seu interesse, em bases recíprocas.

- A oferta apresentada pela UE ao Mercosul foi bastante ambiciosa, correspondendo a um dos níveis mais elevados de acesso a mercados concedidos a outros parceiros. Naturalmente, haverá expectativa de reciprocidade.

- Como por enquanto o acesso de produtos e fornecedores brasileiros aos mercados de compras governamentais da UE está em tese disponível do mesmo modo que produtos e fornecedores de países que possuem acordos com o bloco, faria sentido que o Brasil procurasse limitar ao mínimo possível os seus compromissos para viabilizar o fechamento das negociações, preservando assim moedas de troca para obter concessões em outros setores.



- Mercado de compras governamentais estimado em US\$ 60 bilhões anuais.

- Estabelecimento de margem de preferência de até 15% para produtos nacionais em determinados procedimentos licitatórios, além de preferências em determinados casos (pessoas com deficiência, micro e pequenas empresas, entre outras).

- Manutenção de lista considerável de parcerias comerciais, abrangendo 25 acordos preferenciais de comércio, dos quais 11 abrangem compras governamentais, inclusive acordos plurilaterais relevantes como NAFTA, TPP e Aliança do Pacífico. O acordo, portanto, é importante para que o Brasil iguale condições de acesso ao mercado de compras públicas do México.

- Embora o país adote um padrão semelhante de obrigações assumidas na maior parte de seus acordos, mantém uma postura aparentemente flexível para inclusão ou não de cláusulas.

- O acesso a mercados proporcionado por um eventual acordo com o México será em alguma medida limitado pelo fato de que o México não assume compromissos para entidades subcentrais, que representam 56% das compras públicas do país, e insere normalmente exceções abrangentes para determinadas entidades, especialmente a Secretaria de Defesa Nacional e a Secretaria de Estado.

- Costuma apresentar listas negativas de bens (exceto para o setor de defesa), contudo as exportações brasileiras para o México concentram-se no setor de veículos motores e autopeças incluídos nas coberturas dos acordos firmados pelo México.

- Observam-se diversas exclusões no setor de serviços, em especial relacionadas a pesquisa e desenvolvimento, transporte, utilidade pública e serviços financeiros, o que pode ser um problema considerando que os serviços de transporte e gerenciais estão entre os principais exportados pelo Brasil.

- Por outro lado, há a inclusão de ao menos parte das compras públicas da PEMEX e de serviços de construção e engenharia (mas não obras públicas), que tendem a ser de interesse para o Brasil.

- A Aliança do Pacífico parece ser o acordo com compromissos mais abrangentes, podendo servir como parâmetro para que o Brasil procure obter acesso a mercado semelhante, ao mesmo tempo assegurando-se de que haverá reciprocidade em relação às limitações previstas pelo México. Se as limitações inibem o grau de abertura, podem favorecer o apoio das empresas nacionais ao acordo.

- A julgar pelos acordos celebrados pelo Brasil, tende a haver abertura relevante do mercado brasileiro para os bens provenientes do México. Em relação aos serviços a situação seria um pouco diferente, já que o Brasil exclui de suas coberturas serviços mexicanos frequentemente importados, como serviços relacionados à tecnologia da informação.

- Havendo adequada reciprocidade nas negociações, não há razões para crer que um acordo com o México traria riscos significativos ou que não seria benéfico para o Brasil.

---



## COLÔMBIA

- Mercado de compras públicas estimado em US\$ 25 bilhões anuais.

- Confere preferência a produtores nacionais e ou a produtores estrangeiros cujos bens ou serviços tenham conteúdo nacional, em casos de empate.

- De modo geral, trata de modo desfavorável (por exemplo, impondo penalidade na pontuação das ofertas) em licitações fornecedores e produtos de países que não tenham acordo com o país, ou que não concedam tratamento nacional aos colombianos. O governo brasileiro chegou a requerer o enquadramento do país no “tratamento nacional por reciprocidade”, sem sucesso, razão pela qual o acordo de compras governamentais com a Colômbia pode ser considerado prioritário.

- Nos últimos 25 anos a Colômbia concluiu 15 acordos, incluindo oito acordos com cláusula de compras governamentais, como o da Aliança do Pacífico.

- Embora o país adote um padrão semelhante de obrigações assumidas na maior parte de seus acordos, mantém uma postura aparentemente flexível em relação à inclusão de algumas cláusulas menos usuais.

- Todos os acordos cobrem, em média, compras de 30 entidades centrais, além de algumas empresas estatais. A cobertura de entidades subcentrais, contudo, é variável, podendo abranger departamentos, municípios e/ou nenhuma entidade subcentral.

- A cobertura de bens e serviços é apresentada em listas negativas; contudo, a maioria dos acordos prevê que as entidades colombianas poderão incluir obrigação de contratação de agentes locais determinados, além de benefícios para micro, pequenas e médias empresas. Há também exceções relacionadas ao setor de defesa, e exclusão de serviços como pesquisa e desenvolvimento, serviços públicos, serviços sociais, entre outros.

- Há exclusão, em parte dos acordos, da cobertura para compras realizadas por algumas das entidades que mais contratam no país (Instituto Colombiano de Bem-Estar Familiar, Serviço Nacional de Aprendizagem, Instituto Geográfico Agustín Codazzi e Empresa de Aqueduto e Esgoto de Bogotá). Há, portanto, margem para negociação de sua inclusão no escopo de eventual acordo com o Brasil. Os principais produtos e serviços exportados pelo Brasil para a Colômbia são normal-

mente incluídos no escopo de cobertura dos acordos da Colômbia.

- Os principais produtos importados pelo Brasil da Colômbia costumam ser cobertos pelos acordos do Brasil. A maior parte dos serviços importados da Co-

lômbia também são normalmente incluídos no escopo de cobertura.

- O saldo de uma negociação de acordo com a Colômbia na área de compras governamentais parece ser positivo.



## ESTADOS UNIDOS

- Maior mercado de compras governamentais do mundo, estimado em US\$ 1,7 trilhão anuais.

- Aplica-se o Buy American Act, preferências para empresas norte-americanas de propriedade de mulheres, veteranos e minorias, além de grande número de outros dispositivos legais do tipo Buy America que geram exceções relevantes dos EUA em seus acordos.

- O acordo com o país é importante não só para que o Brasil iguale condições de acesso já obtidas por outros países aos mercados de compras públicas dos EUA, como também para que consiga ultrapassar limitações de acesso ao mercado impostas pelo Buy American Act e por dispositivos legais do tipo Buy America.

- Todos os seus acordos abrangem compras governamentais e, embora o país adote um padrão semelhante de obrigações assumidas na maior parte de seus acordos, tal padrão vem sendo atualizado, por exemplo pela inserção de cláusulas de proteção de direitos trabalhistas. A cobertura definida no ACG Revisto pelos EUA é ampla, sendo que tal acordo abrange o maior número de entidades entre aqueles firmados pelos EUA, além de apresentar cobertura abrangente de bens e serviços. Contudo, destaca-se que os limites de valores mínimos aplicáveis às contratações de bens e serviços (exceto serviços de construção) cobertas pelo ACG Revisto estão entre os maiores adotados pelos EUA.

- A cobertura dos EUA em seus acordos varia em relação às entidades subcentrais e aos estados norte-americanos abrangidos. Assim, há que se considerar, em

negociações com os EUA, tanto os interesses da Federação como de cada um dos seus Estados. Quanto à cobertura de bens, os EUA apresentam listas negativas para entidades específicas. Quanto aos serviços, as listas são mais limitadas, ficando os serviços de dragagem, transporte, pesquisa e desenvolvimento e serviços públicos usualmente excluídos das coberturas. Serviços de construção foram incluídos na cobertura dos acordos, o que é de interesse do Brasil.

- Quanto ao padrão de cobertura adotado pelos EUA, tem-se a cobertura dos bens e serviços mais exportados pelo Brasil, com exceção, contudo, de serviços de transporte e pesquisa e desenvolvimento. Em razão da posição liberal adotada pelo Brasil na listagem de bens cobertos por seus acordos, boa parte dos bens importados dos EUA seriam incluídos no escopo do acordo. Já quanto aos serviços, o Brasil adota posição mais conservadora, sendo que, com base nas coberturas já negociadas pelo Brasil, serviços como os relacionados à tecnologia da informação, poderiam ficar excluídos do escopo de eventual acordo comercial.

- Há exceções importantes à cobertura negociada pelos EUA, que preservam espaço significativo para determinadas políticas públicas, como por exemplo o favorecimento da indústria nacional nos investimentos realizados por fundos federais voltados à infraestrutura. Isso significa que tende a haver espaço para a preservação de políticas públicas para o Brasil.

- Dada a competitividade dos Estados Unidos, as negociações naturalmente precisariam ser conduzidas cui-

dadosamente, mas parece haver complementaridades suficientes para alcançar resultados positivos. Como há exceções importantes à cobertura negociada pelos Estados Unidos tende a haver espaço para a preservação recíproca para o Brasil, viabilizando o apoio ao acordo.

- O país provavelmente precisaria negociar, ainda, cláusulas exigidas pelos Estados Unidos em acordos mais

recentes, como a exigência de observação de padrões mínimos trabalhistas para participar de licitações. Apesar de resistências no próprio governo brasileiro a esse tipo de cláusula, é possível que o aprendizado de seu uso favoreça o país em outras negociações, já que nossas regras trabalhistas são algumas das mais protetivas do mundo.



- Os gastos com compras públicas são de aproximadamente US\$ 200 bilhões anuais.

- Não há margem de preferência aos produtos nacionais, contudo, há vantagens aos fornecedores de bens e serviços canadenses com a limitação da competição entre os licitantes.

- O Canadá firmou 15 acordos de liberalização comercial, incluindo ACG Revisto, NAFTA e TPP. Dentre eles, 13 contêm obrigações de compras governamentais, sendo que o país mantém postura flexível em relação à negociação de cláusulas menos usuais. Um acordo de compras governamentais com o Canadá tenderia a ser positivo para o Brasil, podendo efetivamente garantir acesso a um mercado que apresenta restrições a fornecedores de países que não possuam acordos.

- Posição negociadora bem definida, oferecendo coberturas relativamente uniformes. Tais acordos abrangem uma média de 70 a 80 entidades centrais, além de, em muitos casos, todas as províncias e territórios do Canadá.

- A cobertura em bens é abrangente, ficando as exceções relacionadas às compras de entidades específicas, como o Departamento de Defesa. No que diz respeito a serviços, observam-se diversas exclusões, em especial os serviços relacionados à pesquisa e desenvolvimento, telecomunicação e serviços públicos e relacionados à defesa. Os serviços de construção são, em regra, cobertos.

- Notam-se boas oportunidades de penetração no mercado canadense, já que praticamente todas as entidades centrais foram cobertas nos acordos já celebrados. No caso das entidades subcentrais, parece haver uma tendência do Canadá de aceitar a cobertura de todas as suas províncias e territórios desde que haja reciprocidade pelo parceiro, cabendo avaliar, na medida em que as discussões progredirem, quais seriam os interesses mais específicos das empresas brasileiras.

- Apesar de grande parte dos bens exportados pelo Brasil para o Canadá estarem incluídos no padrão de cobertura seguido, as exceções previstas, como de programas de apoio à agricultura e programas de alimentação, podem eventualmente limitar as oportunidades de acesso do Brasil ao mercado canadense. Os principais serviços exportados pelo Brasil não são geralmente incluídos, como é o caso de serviços financeiros, de transporte e serviços de pesquisa e desenvolvimento.

- O Brasil adota postura liberal no estabelecimento de coberturas para contratações de bens, permitindo amplo acesso a seu mercado aos bens provenientes do Canadá. O mesmo não ocorre com os serviços, sendo que, nesse caso, alguns serviços importantes no fluxo comercial entre os dois países não são normalmente incluídos pelo Brasil nas coberturas negociadas, como é o caso de serviços de transporte aquaviário de cargas, de licenciamento de direito do autor, entre outros.



- Mercado de compras governamentais do Chile é estimado em cerca de US\$ 11 bilhões anuais e não há concessão de margens de preferência a fornecedores nacionais.

- Dos 28 acordos comerciais já firmados pelo Chile, 13 deles têm cláusula de compras governamentais. Apesar do mercado de compras chileno não ser a princípio discriminatório, um acordo de compras governamentais poderia facilitar a cooperação entre as partes e garantir o acesso de fornecedores a informações sobre contratações públicas.

- A postura adotada pelo Chile em seus acordos demonstra que o país é flexível em suas negociações; o que se vê pela variedade de alguns compromissos específicos assumidos, como a inclusão de critérios de proteção aos direitos trabalhistas no TPP.

- O Chile adota posição bastante liberal em relação a suas coberturas. Há ampla cobertura de entidades, não há limitação quanto a bens e, quanto aos serviços, a exceção de cobertura geralmente se limita a alguns específicos como os serviços financeiros e os de cons-

trução na Ilha de Páscoa. Em casos pontuais há, ainda, a exclusão de concessões de obras públicas da cobertura, sendo de interesse do Brasil procurar assegurar sua manutenção no acordo.

- As principais entidades compradoras no Chile são municipalidades, que tendem a ser excluídas se não houver reciprocidade. Seria de interesse do país ofertar compromissos ao menos para algumas cidades brasileiras – inclusive como um teste para eventuais outros acordos – em troca do acesso aos mercados dos municípios chilenos.

- Apesar de os principais bens importados pelo Brasil do Chile serem normalmente cobertos nos acordos firmados pelo Brasil, por conta de exceções relacionadas a programas de agricultura familiar e alimentação escolar, as oportunidades de acesso dos produtos chilenos ao mercado brasileiro poderiam estar limitadas. O mesmo ocorre com os serviços, já que aqueles comumente importados pelo Brasil do Chile, foram excluídos do escopo de acordos já firmados pelo Brasil, limitando o acesso ao mercado brasileiro.



- Estima-se que o porte do mercado de compras governamentais do EFTA seja da ordem de US\$ 85 bilhões e nenhum dos países dá preferências aos produtos e fornecedores nacionais.

- Todos os acordos de liberalização comercial apresentam previsões sobre compras governamentais e o bloco mantém postura relativamente flexível para aco-

modar os interesses de parceiros comerciais.

- Apesar de o mercado de compras dos países do EFTA não ser a princípio discriminatório, um acordo de compras governamentais poderia facilitar a cooperação entre as partes e garantir o acesso de fornecedores a informações sobre contratações públicas.

- Há abrangente cobertura de entidades – sendo a

maior delas oferecida no âmbito do ACG – e de bens. As exclusões dizem respeito ao setor de defesa. A cobertura em relação a serviços costuma ser mais restrita, mas ainda assim abrangem importantes serviços, entre eles serviços de construção.

- A cobertura adotada em seus acordos é bastante uniforme, e a postura adotada em acordos bilaterais e plurilaterais é semelhante, não existindo vantagens em focar em apenas um tipo de negociação. A posição negociadora é determinada pela reciprocidade.

- Os bens mais exportados pelo Brasil para Noruega, Islândia e Liechtenstein são comumente cobertos pelos acordos do EFTA, apesar de exceções aplicáveis a programas de apoio à agricultura familiar poderem limitar o acesso ao mercado. Em relação à Suíça, observa-se que as entidades centrais que estão entre as que mais compram (Armasuisse DDPS e Escolas Politécnicas de Lausanne e Zurique) são normalmente excluídas dos acordos. Os serviços mais exportados pelo Brasil para a Noruega e para a Islândia, por sua vez (manuseio de cargas, transporte aquaviário, P&D), não são normalmente incluídos nas coberturas negociadas. Já os ser-

viços brasileiros mais exportados para a Suíça foram incluídos nas coberturas.

- Do ponto de vista da entrada de bens e serviços no Brasil, tem-se que o comércio de bens estaria praticamente todo coberto, para todos os países. Alguns serviços importantes para Noruega e Suíça ficariam excluídos da cobertura como aqueles relacionados à tecnologia da informação e transportes aquaviários. No caso da Islândia, por outro lado, grande parte dos serviços importados pelo Brasil foram incluídos nas coberturas já negociadas.

- Apesar do pequeno porte dos países da EFTA, seus mercados de compras públicas, em conjunto, superam em valor o de diversos países latino-americanos. Os fluxos comerciais entre os países não indicam que haveria grandes riscos para empresas brasileiras e talvez haja oportunidades interessantes de exportação em setores específicos. Dado o alto custo da mão de obra nesses países (tal como nos demais países desenvolvidos), espera-se que o Brasil tenha boa competitividade em áreas como construção e tecnologia da informação.

---

## 6. RECOMENDAÇÕES PARA AS NEGOCIAÇÕES DO BRASIL EM ACORDOS DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS

A CNI considera que a mudança da política comercial em relação às compras governamentais é bem-vinda e está alinhada com os interesses da indústria nacional. Se bem-sucedidas, as negociações desses acordos, por um lado, podem proporcionar importantes oportunidades de exportação para empresas brasileiras que fornecem bens e serviços ao setor público. Além da possível abertura de novos mercados, as negociações são fundamentais para evitar desvios de comércio que prejudiquem a indústria brasileira, num contexto em que principais parceiros comerciais do Brasil vêm celebrando um número relevante e crescente de acordos de compras governamentais.

Nesse aspecto, diversos setores da indústria nacional poderiam extrair benefícios importantes dos acordos, especialmente aqueles que fabricam produtos nas áreas de educação, saúde pública, infraestrutura e serviços públicos, nas quais usualmente se concentra a maior parte das compras governamentais de cada país. Produtos gráficos, produtos de uso médico, confecções, veículos, equipamentos de transmissão de dados, móveis e produtos alimentícios são alguns dos que tenderiam a encontrar oportunidades interessantes de exportação. Os setores de serviços de construção e tecnologia da informação, dentre outros, também tenderiam a se destacar e incrementar exportações (indiretamente beneficiando a indústria), dada a sua competitividade inclusive diante da concorrência em mercados mais desenvolvidos.

Por outro lado, os acordos de compras governamentais tendem a incrementar a concorrência nas licitações

e outras contratações públicas no Brasil, resultando em melhor custo-benefício nas aquisições dos bens e serviços necessários para que as entidades governamentais desempenhem suas funções. Além da economia de recursos, a maior concorrência no fornecimento ao setor público pode gerar outros benefícios relevantes, como por exemplo a mitigação de riscos de que ocorram cartéis e corrupção em licitações.

Com relação a qualquer receio de que os acordos dificultem o uso do poder de compra do Estado para implementar importantes políticas públicas no Brasil (como o incentivo a PMEs, a redução de desigualdades regionais, o fomento à inovação tecnológica ou mesmo ao desenvolvimento industrial, dentre outras), é importante lembrar que é possível negociá-los preservando o espaço necessário para adotar tais políticas. Além disso, preocupações de setores específicos que porventura dependam de incentivo estatal por meio de compras públicas – por exemplo, com o uso de margens de preferência, embora os resultados práticos dessa política pareçam relativamente limitados – podem ser endereçadas por meio de exclusões aos compromissos relativos a entidades, bens e serviços.

A negociação de acordos e compras governamentais é, portanto, de interesse do país e da indústria brasileira. Especialmente no caso de países da América Latina, que na maior parte dos casos impõem em suas compras públicas barreiras contra produtos e fornecedores de países que não sejam parceiros em acordos de compras governamentais, há a expectativa de ganhos importantes em termos de acesso a mercados.

No que se refere aos países desenvolvidos com os quais há negociações em andamento ou previstas – União Europeia, Canadá e EFTA, e ainda os EUA caso em algum momento se reabram discussões sobre um acordo

de livre comércio – o saldo dos acordos também tende a ser positivo, mas é prudente que se siga uma abordagem mais cuidadosa nas negociações, tendo em conta a competitividade de diversos setores da indústria e serviços desses países.

Vale observar que, na medida em que os mercados desses países – seja por opção de política pública interna ou como resultado do ACG ou outros compromissos com terceiros – já sejam abertos aos produtos e fornecedores brasileiros, o acordo de compras governamentais não aumentaria o acesso aos mercados estrangeiros. Esse parece ser o caso da União Europeia, em relação à qual faria sentido estrategicamente que o Brasil, sem prejudicar as negociações de modo geral, limitasse suas

ofertas de compromissos e a utilizasse como moeda de troca por outros temas de interesse do país nas negociações.

Em complementação à negociação de acordos bilaterais/regionais de compras governamentais, poderia ser considerada uma eventual acessão do Brasil ao ACG. Contudo, o ACG,

em geral, não parece proporcionar acesso a mercados maior do que é possível obter por meio de negociações bilaterais ou regionais. Neste momento, a estratégia de negociar apenas no âmbito bilateral ou regional parece apropriada. Até mesmo para que possa haver apoio político interno aos acordos de compras governamentais, é importante que seja percorrido um passo de cada vez.

Por outro lado, a CNI avalia que o Brasil deveria requerer participação como observador do ACG, de modo a acompanhar as discussões sobre o tema no âmbito da OMC, conhecer mais detalhadamente os compromissos e posições dos outros países e acompanhar as discussões e propostas de novas disciplinas para o setor. Esse acompanhamento poderia inclusive auxiliar o Brasil a se preparar melhor para as negociações bilaterais ou regio-

---

*Por outro lado, os acordos de compras governamentais tendem a incrementar a concorrência nas licitações e outras contratações públicas no Brasil, resultando em melhor custo-benefício nas aquisições dos bens e serviços necessários para que as entidades governamentais desempenhem suas funções.*

---

nais, que adotam estrutura muito semelhante à do ACG.

Em relação ao posicionamento do Brasil nas negociações bilaterais/regionais em andamento ou antevisitas de acordos de compras governamentais, este estudo permitiu extrair algumas recomendações referentes às cláusulas a serem inseridas e à cobertura a ser negociada:

- Inserir cláusulas que preferencialmente obriguem (ou no mínimo incentivem) os parceiros comerciais a disponibilizar informações tão completas quanto possível sobre compras governamentais (volumes, setores, entidades e níveis de governo), propiciando o entendimento do setor privado quanto às oportunidades existentes.

- O Brasil deve garantir que seus acordos – a exemplo do que foi feito no acordo com o Peru e ocorre no ACG Revisto e nos acordos bilaterais mais recentes de outros países e no ACG Revisto – incluam obrigação de que

as partes adotem medidas contra a corrupção e conflitos de interesses em compras públicas.

- Como praticamente todos os acordos de compras governamentais proíbem offsets, para não dificultar desnecessariamente as negociações do texto dos acordos, sugere-se que o Brasil negocie exclusões (nos anexos aos acordos) para os tipos de contratação em que pretenda se valer de offsets.

- Incluir cláusula de regras de origem, de maneira a assegurar que o acesso a mercados e tratamento nacional de produtos estrangeiros nas compras públicas no Brasil seja concedido apenas àqueles que efetivamente sejam produzidos - cumprindo ao menos certo número de etapas de produção - nos países com os quais o Brasil celebre acordos.

- Como uma garantia adicional de evitar eventual aproveitamento indevido por terceiros da oportunidade de acesso ao mercado de compras públicas no Brasil, incluir cláusula de denegação de benefícios, prevendo

que o acesso a mercados e tratamento nacional não serão concedidos a fornecedores (de mercadorias ou de serviços) que não desenvolvam operações comerciais substanciais no território do país signatário do acordo, ou que prestem serviços a partir do território de um terceiro país que não faça jus aos benefícios.

- Inserir cláusulas sobre assistência técnica e capacitação de fornecedores nas negociações com a União Europeia e com outros países desenvolvidos, sempre que possível. Além de garantir tratamento igualitário com outros acordos, a cláusula pode ampliar a capacidade dos fornecedores

brasileiros a atender a particularidades e efetivamente participar das vendas a esses mercados.

- É interessante que o Brasil se prepare de forma estratégica para negociações que venham a ser demandadas (normalmente por parte de países desenvolvidos) cláusulas que

---

*É interessante que o Brasil se prepare de forma estratégica para negociações que venham a ser demandadas (normalmente por parte de países desenvolvidos) cláusulas que permitam que especificações técnicas em licitações sejam estruturadas com o objetivo de proteger o meio ambiente e normas trabalhistas.*

---

permitam que especificações técnicas em licitações sejam estruturadas com o objetivo de proteger o meio ambiente e normas trabalhistas. Em lugar de recusar a discussão das cláusulas, o Brasil (um dos países com as normas dessa natureza mais protetivas do mundo) deve se engajar e propor alguma delimitação das regras (que tipo de especificação técnica poderá ser exigida, por exemplo), o que poderia servir como aprendizado até mesmo para que o país se tornasse um demandante desses temas.

- Seria de interesse da indústria que – tal qual foi feito no acordo com o Peru – ao menos se propusessem cronogramas para aprofundamento das negociações, no sentido de que venha a ser considerada dentro de determinado prazo a inclusão de entidades subnacionais no escopo do acordo. Isso porque (i) em muitos mercados de compras públicas, a exemplo do Chile, Canadá, EUA e México, as compras nos níveis subcentrais são mais relevantes que no nível nacional; e (ii) diversos países,

incluindo os já mencionados, oferecem abertura relevantes de seus mercados nesses níveis, de modo que o Brasil pode perder mercado se não ofertar reciprocamente a abertura de compras de ao menos algumas entidades de nível estadual e/ou local.

- Para que futuras ofertas por parte de entidades subcentrais brasileiras sejam viabilizadas, seria importante que as autoridades do governo federal encarregadas das negociações dos acordos de compras governamentais iniciassem desde logo - podendo inclusive contar com o apoio da CNI para tanto - um esforço organizado e constante de conscientização sobre o tema e de engajamento de entidades estaduais e municipais (mais importantes) nas negociações. Uma estratégia que poderia facilitar esse processo seria adotar algum dos acordos como “projeto piloto” no que se refere aos compromissos de entidades subcentrais, inclusive para que se possa avaliar em um primeiro passo concreto os desafios práticos da abertura de compras públicas não controladas pelo governo federal. O acordo com o Chile, que lista municipalidades em vários de seus acordos, seria um potencial candidato a tal projeto. Caberia avaliar, por exemplo, a possibilidade de oferecer compromissos em contratações públicas de algumas capitais estaduais que contem com maior estrutura administrativa.

- As recomendações de posicionamento do Brasil quanto à cobertura de entidades, bens, serviços e serviços de construção, e quanto às exclusões/exceções e valores mínimos negociados em cada acordo, são apresentadas na tabela anterior, por país.

As observações apontadas neste estudo decorrem de uma avaliação geral sobre os mercados de compras públicas e compromissos usualmente assumidos pelos parceiros comerciais. Porém, para que as posições brasileiras possam ser formuladas da maneira desejável e em conformidade com o interesse público, é absolutamente fundamental que as autoridades governamentais mantenham uma prática consistente de consultas abrangentes ao setor privado, com razoável antecedência a cada negociação.

A antecedência é necessária para que as entidades representativas de cada setor possam tratar do assunto

com suas bases e para que haja tempo hábil para que as empresas informem o governo sobre os obstáculos enfrentados em contratações públicas no país estrangeiro, apresentem suas preocupações, estudem os mercados em questão e formulem suas posições.

Na ausência de consultas, ou se houver consultas sem prazo suficiente para organização de posicionamento, a tendência será de resistência do setor privado aos acordos e não será possível identificar com o detalhamento desejável interesses setoriais que poderiam resultar em demandas e compromissos de abertura do mercado estrangeiro para nossas exportações. Por outro lado, um bom mapeamento de interesses específicos – o que depende de diálogo e colaboração próxima com o setor privado – tende a resultar em melhor aproveitamento das oportunidades propiciadas pelas negociações.

**CNI**

*Robson Braga de Andrade*

Presidente

**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*

Coordenação da Publicação

*Carolina Matos*

*Eduardo Alvim*

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

**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

**Normalização**

*Alberto Nemoto Yamaguti*

**Consultoria**

*Fialho Salles Advogados*

**Produção Editorial**

*Elemento Design*



**CNI**

**Confederação Nacional da Indústria**

Sede – Setor Bancário Norte

Quadra 1 – Bloco C

Edifício Roberto Simonsen

70040-903 – Brasília – DF

Tel.: + 55 (61) 3317-9000

Fax: + 55 (61) 3317-9994

[www.portaldaindustria.com.br/cni/](http://www.portaldaindustria.com.br/cni/)

**Serviço de Atendimento ao Cliente - SAC**

Tels.: +55 (61) 3317-9989 / (61) 3317-9992

[sac@cni.org.br](mailto:sac@cni.org.br)



*Confederação Nacional da Indústria*

**CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA**