



Acordos comerciais: uma agenda para a indústria brasileira

30

Mapa Estratégico
DA INDÚSTRIA 2013-2022
UMA AGENDA PARA A COMPETITIVIDADE

 PROPOSTAS DA INDÚSTRIA
Eleições 2014

**Acordos comerciais:
uma agenda para a
indústria brasileira**

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI

PRESIDENTE

Robson Braga de Andrade

1º VICE-PRESIDENTE

Paulo Antonio Skaf (licenciado)

2º VICE-PRESIDENTE

Antônio Carlos da Silva

3º VICE-PRESIDENTE

Flavio José Cavalcanti de Azevedo (licenciado)

VICE-PRESIDENTES

Paulo Gilberto Fernandes Tigre

Alcantaro Corrêa

José de Freitas Mascarenhas

Eduardo Eugenio Gouvêa Vieira

Rodrigo Costa da Rocha Loures

Roberto Proença de Macêdo

Jorge Wicks Côrte Real (licenciado)

José Conrado Azevedo Santos

Mauro Mendes Ferreira (licenciado)

Lucas Izoton Vieira

Eduardo Prado de Oliveira

Alexandre Herculano Coelho de Souza Furlan

1º DIRETOR FINANCEIRO

Francisco de Assis Benevides Gadelha

2º DIRETOR FINANCEIRO

João Francisco Salomão

3º DIRETOR FINANCEIRO

Sérgio Marcolino Longen

1º DIRETOR SECRETÁRIO

Paulo Afonso Ferreira

2º DIRETOR SECRETÁRIO

José Carlos Lyra de Andrade

3º DIRETOR SECRETÁRIO

Antonio Rocha da Silva

DIRETORES

Olavo Machado Júnior

Denis Roberto Baú

Edílson Baldez das Neves

Jorge Parente Frota Júnior

Joaquim Gomes da Costa Filho

Eduardo Machado Silva

Telma Lucia de Azevedo Gurgel

Rivaldo Fernandes Neves

Glauco José Côrte

Carlos Mariani Bittencourt

Roberto Cavalcanti Ribeiro

Amaro Sales de Araújo

Sergio Rogerio de Castro (licenciado)

Julio Augusto Miranda Filho

CONSELHO FISCAL

TITULARES

João Oliveira de Albuquerque

José da Silva Nogueira Filho

Carlos Salustiano de Sousa Coelho

SUPLENTES

Célio Batista Alves

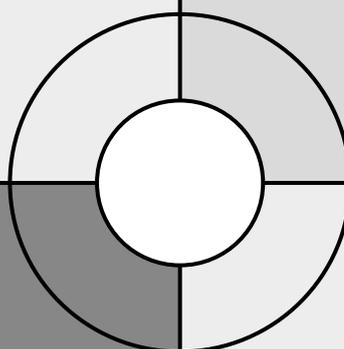
Haroldo Pinto Pereira

Francisco de Sales Alencar



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA



Acordos comerciais: uma agenda para a indústria brasileira

30

Mapa Estratégico

DA INDÚSTRIA 2013-2022

UMA AGENDA PARA A COMPETITIVIDADE

BRASÍLIA, 2014



PROPOSTAS DA INDÚSTRIA

Eleições 2014

©2014. CNI – Confederação Nacional da Indústria.

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

CNI

Diretoria de Desenvolvimento Industrial – DDI

FICHA CATALOGRÁFICA

C748a

Confederação Nacional da Indústria.

Acordos comerciais : uma agenda para a indústria Brasileira. – Brasília :
CNI, 2014.

25 p. : il. – (Propostas da indústria eleições 2014 ; v. 30)

1. Acordos Comerciais. 2. Competitividade da Indústria. I. Título. II. Série.

CDU: 347.74

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>

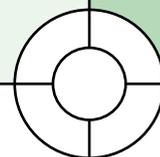
Serviço de Atendimento ao Cliente – SAC

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

sac@cni.org.br

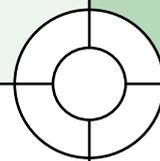
O **Mapa Estratégico da Indústria 2013-2022** apresenta diretrizes para aumentar a competitividade da indústria e o crescimento do Brasil. O Mapa apresenta dez fatores-chave para a competitividade e este documento é resultado de um projeto ligado ao fator-chave Desenvolvimento de Mercados.





SUMÁRIO

SUMÁRIO EXECUTIVO	9
1 ACORDOS COMERCIAIS: UMA AGENDA PARA A INDÚSTRIA BRASILEIRA.....	13
1.1 O desenho da estratégia	15
1.2 Recomendações.....	17
LISTA DAS PROPOSTAS DA INDÚSTRIA PARA AS ELEIÇÕES 2014	23



SUMÁRIO EXECUTIVO

A negociação de acordos comerciais é essencial para a recuperação da competitividade da indústria brasileira. Há pelo menos cinco razões que reforçam essa opção: ganhos de escala, concorrência com produtos asiáticos, inserção nas cadeias globais de valor, negociação de mega-acordos comerciais e estabilidade de regras e previsibilidade.

Os acordos comerciais não são uma panaceia para os problemas de competitividade que a indústria enfrenta. Acordos de liberalização comercial sem as reformas domésticas que permitam à indústria aproveitar as oportunidades negociadas poderão agravar – em vez de mitigar – os problemas de competitividade. Mas as reformas domésticas sem os acordos poderão não ser suficientes para promover a maior inserção da indústria brasileira na economia mundial.

Depois de anos de reduzida atividade no campo das negociações comerciais, essas estão de volta à agenda da maioria dos países. O Brasil precisa ser um participante ativo deste processo para beneficiar-se das oportunidades que ele abre para a indústria. Do ponto de vista do comércio, as apostas brasileiras dos últimos vinte anos tiveram resultados limitados para a indústria.

O Brasil precisa de uma nova estratégia para negociações comerciais. Elas devem ser uma ferramenta para melhorar as condições de acesso aos mercados externos para a indústria brasileira. Também devem contribuir para definir regras e disciplinas que deem previsibilidade e estabilidade ao ambiente de negócios.

A nova estratégia deve ser multifacetada. À dimensão multilateral deve ser agregada a via dos acordos preferenciais com economias relevantes, incluindo países desenvolvidos e em desenvolvimento.

Recomendações

1 Reforçar o multilateralismo

Do ponto de vista de um país com interesses setoriais e geográficos diversificados, o multilateralismo é essencial. A crescente complexidade das agendas internacionais e a interseção entre os diferentes temas que as compõem (comércio e investimentos, segurança alimentar, mudança climática) reforçam a necessidade de se contar com foros multilaterais eficazes e legítimos. As prioridades da indústria no foro multilateral são o reforço e a reforma das regras que afetam o comércio e os investimentos.

2 Incorporar os acordos preferenciais como elemento central da política comercial brasileira

O Brasil não pode ignorar a chegada de uma nova “onda” de negociações preferenciais, cuja origem pode ser relacionada à crise do multilateralismo, à busca de resposta aos requisitos de funcionamento das cadeias internacionais de valor e à percepção de riscos de competição desleal vinculados à emergência de novos competidores.

2.1 Definir uma estratégia para as relações com os EUA. Negociações com a maior economia do mundo, os EUA, devem fazer parte da agenda brasileira.

2.2 Concluir o acordo com a União Europeia. Lançado há quase 20 anos, o processo negociador entre o Mercosul e a União Europeia deve ser concluído, de modo a garantir acesso preferencial para os produtos brasileiros ao mercado europeu.

2.3 Definir uma agenda de negociações para os países em desenvolvimento relevantes. A agenda de negociações comerciais do Brasil não pode ignorar a dimensão sul-sul, particularmente quando se trata de grandes economias emergentes, como África do Sul, Índia e México. Mas é preciso seletividade na escolha dos parceiros.

3 Implementar agenda abrangente de integração com a América do Sul

A relação com a América do Sul e com os nossos vizinhos, em particular, requer uma estratégia específica. Aqui, a estratégia deve abordar uma agenda que leve à consolidação de um espaço econômico sul-americano articulado em torno de comércio e investimentos, infraestrutura e energia.

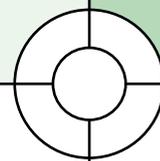
4 Rever a agenda para o Mercosul

O Mercosul é importante para a indústria manufatureira brasileira. Mas o estado de paralisia em que se encontram suas principais instâncias decisórias e as divergências crescentes entre os sócios sugerem que é hora de rever o modelo de integração. Os acordos preferenciais de comércio devem prover instrumentos para facilitar o fluxo de mercadorias, bens e serviços e oferecer segurança jurídica e previsibilidade. É disso que as empresas brasileiras precisam para operar com maior eficiência no Mercosul e investir na constituição de cadeias de valor, lideradas a partir do Brasil. Isso não será possível sem que o bloco complete e atualize sua agenda de livre comércio. Essa deve ser a prioridade.

A agenda de negociações em cada uma das frentes da nova estratégia deve ir além de tarifas. As negociações preferenciais do Brasil deverão buscar melhoria das condições de acesso a mercado para as exportações industriais brasileiras, mas a partir de um conceito amplo de acesso a mercados. As tarifas de importação como determinantes das condições de acesso a mercados vêm perdendo peso. Muitos países com mercados relevantes já não têm tarifas industriais elevadas ou fizeram movimentos de liberalização comercial unilateral na última década. Barreiras não tarifárias, técnicas ou sanitárias/fitossanitárias tendem a ganhar mais peso nas políticas comerciais dos parceiros do Brasil e a negociação de acesso deveria incluir com prioridade esses temas.

A liberalização dos serviços também deve fazer parte da agenda brasileira. Os serviços vêm ganhando notável importância para o funcionamento das cadeias globais de valor e não podem ser dissociados da atividade industrial. O acesso a serviços de qualidade a custos competitivos é essencial para que a indústria brasileira possa enfrentar a concorrência internacional. Ao mesmo tempo, há oportunidades nos mercados internacionais para os fornecedores de serviços brasileiros que podem ser capturadas por meio de acordos de liberalização nesse setor.

A abrangência temática da agenda de negociação pode variar de acordo com as características dos parceiros comerciais. Outros temas, como subsídios, operações de empresas estatais, investimentos, concorrência e restrições às exportações devem entrar no radar dos negociadores brasileiros.



1 ACORDOS COMERCIAIS: UMA AGENDA PARA A INDÚSTRIA BRASILEIRA

A negociação de acordos comerciais é essencial para a recuperação da competitividade da indústria brasileira. Há pelo menos cinco razões que reforçam essa opção:

Ganhos de escala. Ao melhorar as condições de acesso a mercados externos, os acordos comerciais contribuem para o aumento da demanda global por produtos industriais brasileiros, propiciando economias de escala com redução de custos unitários de produção e aumento da competitividade.

Concorrência com produtos asiáticos. A emergência da China e de outras economias asiáticas trouxe profundas transformações para as condições de concorrência de produtos industriais no mundo. É fundamental que o Brasil obtenha acesso preferencial a mercados relevantes que permitam que o país concorra em condições mais vantajosas com produtores asiáticos. Igualmente importante é o reforço na regulação do comércio internacional para lidar com as políticas industriais típicas do capitalismo de Estado praticado em alguns países asiáticos.

Inserção nas cadeias de valor. Há crescente percepção de que o Brasil está desconectado das cadeias globais de valor. A participação mais ativa nas cadeias globais de valor inclui vantagens como o acesso a conhecimento, tecnologias, técnicas de gestão, processos de certificação e padronização. A integração às redes de acordos preferenciais facilita a inserção nas cadeias regionais e globais de valor, melhorando as condições de concorrência nos mercados externos para produtos brasileiros de maior valor agregado e permitindo o acesso a insumos e componentes de maior qualidade a custos mais reduzidos.

A negociação de mega-acordos comerciais. A retomada das negociações preferenciais – agora envolvendo vários dos maiores players do comércio mundial – poderá promover mudanças importantes nas condições de acesso aos principais mercados mundiais. Além de preferências tarifárias, essas negociações tendem a se consolidar como lócus de produção de novas regras para o comércio mundial. Essa nova configuração dos acordos preferenciais aumenta os custos da não participação.

Estabilidade de regras e previsibilidade. Para crescer e participar ativamente do comércio internacional, a indústria brasileira precisa investir no Brasil, mas também em outros países. Investimentos voltados para exportações ou em outros países envolvem riscos elevados e demandam estabilidade de regras e previsibilidade. Os acordos de comércio são fonte importante de produção de regras e um seguro para coibir mudanças bruscas nas políticas e práticas comerciais de outros países que possam afetar as exportações brasileiras e os investimentos brasileiros no exterior. Eles podem representar, também, um fator adicional na atração de investimentos estrangeiros voltados para a exportação a partir do Brasil.

Os acordos comerciais não são uma panaceia para os problemas de competitividade que a indústria enfrenta. Muito tempo foi desperdiçado com o debate sobre a ordem cronológica das medidas para a redução dos custos e o aumento da competitividade dos produtos brasileiros. As transformações no cenário global sugerem que não há mais espaço para discutir o que deve vir primeiro ou depois. Os elementos da estratégia devem ser implementados simultaneamente. Acordos de liberalização comercial sem as reformas domésticas que permitam à indústria aproveitar as oportunidades negociadas poderão agravar – em vez de mitigar – os problemas de competitividade. Mas as reformas domésticas sem os acordos poderão não ser suficientes para promover a maior inserção da indústria brasileira na economia mundial.

Depois de anos de reduzida atividade no campo das negociações comerciais, essas estão de volta à agenda da maioria dos países. O Brasil precisa ser um participante ativo deste processo para beneficiar-se das oportunidades que ele abre para a indústria. Do ponto de vista do comércio, as apostas brasileiras dos últimos vinte anos

tiveram resultados limitados para a indústria. A Rodada de Doha, em que o Brasil concentrou grande parte de seus esforços de negociação, foi salva do fracasso pelo Acordo de Bali, de dezembro de 2013, mas está longe de entregar resultados relevantes no que diz respeito à melhoria de acesso a mercado e de regras. O Mercosul sofre recorrentemente os efeitos da instabilidade econômica e política de alguns dos seus membros. Sua agenda econômica está paralisada. Os demais acordos de comércio firmados pelo Brasil têm alcance limitado e/ou envolvem parceiros comerciais pouco expressivos. Além disso, a entrada em vigor de acordos entre países sul-americanos e asiáticos impactou negativamente a competitividade dos manufaturados brasileiros.

O Brasil precisa de uma nova estratégia para negociações comerciais. Elas devem ser uma ferramenta para melhorar as condições de acesso aos mercados externos para a indústria brasileira. Também devem contribuir para definir regras e disciplinas que deem previsibilidade e estabilidade ao ambiente de negócios.

1.1 O desenho da estratégia

A nova estratégia deve ser multifacetada. À dimensão multilateral deve ser agregada a via dos acordos preferenciais com economias relevantes, incluindo países desenvolvidos e em desenvolvimento.

A CNI apresenta suas diretrizes para que o Brasil adote um papel ativo na nova agenda de negociações comerciais que emerge hoje no mundo.

1 Reforçar o multilateralismo

Do ponto de vista de um país com interesses setoriais e geográficos diversificados, o multilateralismo é essencial. A crescente complexidade das agendas internacionais e a interseção entre os diferentes temas que as compõem (comércio e investimentos, segurança alimentar, mudança climática) reforçam a necessidade de se contar com foros multilaterais eficazes e legítimos.

A emergência da China traz novos temas à agenda de negociações comerciais – como a questão das atividades de empresas estatais – ou demanda o reforço de regras relacionadas a temas antigos – caso dos subsídios industriais. A OMC é o foro por excelência para negociar questões relacionadas às profundas mudanças que a emergência chinesa introduz no cenário do comércio global. As prioridades da indústria no foro multilateral são o reforço e a reforma das regras que afetam o comércio e os investimentos.

2 Incorporar os acordos preferenciais como elemento central da política comercial brasileira

O Brasil não pode ignorar a chegada de uma nova “onda” de negociações preferenciais, cuja origem pode ser relacionada à crise do multilateralismo, à busca de resposta aos requisitos de funcionamento das cadeias internacionais de valor e à percepção de riscos de competição desleal vinculados à emergência de novos competidores.

2.1 Definir uma estratégia para as relações com os EUA. Negociações com a maior economia do mundo, os EUA, devem fazer parte da agenda brasileira. Os Estados Unidos foram um mercado muito relevante para as exportações brasileiras de produtos manufaturados até a crise de 2008. As expectativas de retomada do crescimento da economia norte-americana e as transformações estruturais em curso naquele país sugerem que haverá oportunidades para maior inserção de segmentos da indústria brasileira no mercado dos Estados Unidos.

2.2 Concluir o acordo com a União Europeia. Lançado há quase 20 anos, o processo negociador entre o Mercosul e a União Europeia deve ser concluído de modo a garantir acesso preferencial para os produtos brasileiros ao mercado europeu.

2.3 Definir uma agenda de negociações para os países em desenvolvimento relevantes. A agenda de negociações comerciais do Brasil não pode ignorar a dimensão sul-sul, particularmente quando se trata de grandes economias emergentes como a África do Sul, a Índia e o México. Mas é preciso seletividade na escolha dos parceiros. Tamanho dos mercados, perspectivas de crescimento e características de complementaridade em relação à oferta industrial brasileira são alguns dos critérios de seleção a serem observados.

3 Implementar agenda abrangente de integração com a América do Sul

A relação com a América do Sul e com os nossos vizinhos, em particular, requer uma estratégia específica. Aqui, a estratégia deve abordar uma agenda que leve à consolidação de um espaço econômico sul-americano, articulado em torno de comércio e investimentos, infraestrutura e energia. As dificuldades são sobejamente conhecidas: rivalidades entre países, idiosincrasias nacionais etc. Mas o fato é que o Brasil ainda não investiu seu potencial de influência e liderança em um projeto político baseado na integração e cooperação econômicas.

4 Rever a agenda para o Mercosul

O MERCOSUL é importante para a indústria manufatureira brasileira. Mas o estado de paralisia em que se encontram suas principais instâncias decisórias e as divergências crescentes entre os sócios em relação às estratégias nacionais de política comercial e de inserção

internacional sugerem que é hora de rever o modelo de integração. Os acordos preferenciais de comércio devem prover instrumentos para facilitar o fluxo de mercadorias, bens e serviços e oferecer segurança jurídica e previsibilidade. É disso que as empresas brasileiras precisam para operar com maior eficiência no MERCOSUL e investir na constituição de cadeias de valor, lideradas a partir do Brasil. Isso não será possível sem que o bloco complete e atualize sua agenda de livre comércio. Essa deve ser a prioridade.

A agenda de negociações em cada uma das frentes da nova estratégia deve ir além de tarifas. As negociações preferenciais do Brasil deverão buscar melhoria das condições de acesso a mercado para as exportações industriais brasileiras, mas a partir de um conceito amplo de acesso a mercados. As tarifas de importação como determinantes das condições de acesso a mercados vêm perdendo peso. Muitos países com mercados relevantes já não têm tarifas industriais elevadas ou fizeram movimentos de liberalização comercial unilateral na última década. Barreiras não tarifárias, técnicas ou sanitárias/fitosanitárias, tendem a ganhar mais peso nas políticas comerciais dos parceiros do Brasil e a negociação de acesso deveria incluir com prioridade estes temas.

A liberalização dos serviços também deve fazer parte da agenda brasileira. Os serviços vêm ganhando notável importância para o funcionamento das cadeias globais de valor e não podem ser dissociados da atividade industrial. O acesso a serviços de qualidade a custos competitivos é essencial para que a indústria brasileira possa enfrentar a concorrência internacional. Ao mesmo tempo, há oportunidades nos mercados internacionais para os fornecedores de serviços brasileiros, que podem ser capturadas por meio de acordos de liberalização nesse setor.

A abrangência temática da agenda de negociação pode variar de acordo com as características dos parceiros comerciais. Outros temas, como subsídios, operações de empresas estatais, investimentos, concorrência e restrições às exportações devem entrar no radar dos negociadores brasileiros. O conjunto de interesses da indústria brasileira nas negociações comerciais é bastante amplo e está detalhado a seguir.

1.2 Recomendações

1 Negociações multilaterais

O reforço do sistema multilateral de comércio é prioridade na agenda de política comercial externa brasileira. Cabe ao país contribuir para a conclusão da Rodada de

Doha e participar ativamente das discussões sobre a agenda pós-Doha da OMC. O Brasil deve fortalecer seu compromisso com o multilateralismo como instância de governança global do comércio. Sua agenda deve combinar a defesa dos interesses econômicos do país com posturas proativas e responsáveis, o que dará credibilidade a suas propostas e aumentará seu poder de influência.

Do ponto de vista temático, a agenda que interessa à indústria no foro multilateral deve ter como prioridade o reforço e a reforma das regras que afetam o comércio e os investimentos. Ganhos relevantes, redução/eliminação de tarifas são mais prováveis nos arranjos preferenciais. Ainda que a agenda de negociações na OMC inclua a liberalização tarifária, o foco brasileiro deve ser o aprimoramento das regras para reduzir os efeitos negativos das barreiras não tarifárias, dos subsídios que distorcem a competitividade dos produtos agrícolas, das operações das empresas estatais no comércio de produtos industriais, da aplicação discricionária das regras antidumping e da imposição de barreiras às exportações de insumos estratégicos por parte de alguns países. A promoção da liberalização do comércio de serviços também é importante para reduzir os custos da indústria brasileira e facilitar a sua integração às cadeias globais de valor. A retomada de negociações para um acordo multilateral de proteção dos investimentos contribuiria para dar maior segurança ao processo de internacionalização de empresas brasileiras que buscam estabelecer-se em diferentes países.

O conjunto de interesses da indústria brasileira nas negociações na OMC é bastante amplo, mas os principais elementos desse conjunto são:

Agricultura: assegurar acesso a mercados (via redução de tarifas de importação, expansão de cotas e administração de cotas pelo exportador) e redução substancial de subsídios, incluindo a eliminação total dos subsídios às exportações.

Acesso a mercados para bens não agrícolas: priorizar a redução de tarifas por meio de fórmula de harmonização para a eliminação de picos tarifários, assegurando flexibilidades para produtos "sensíveis". Ampliar a negociação de barreiras não tarifárias, incluindo a revisão do Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio e do Acordo sobre Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias.

Serviços: engajar-se na negociação com vistas à liberalização de serviços que ampliem a competitividade da indústria, como serviços prestados às empresas, logística, seguros e resseguros, tecnologias da informação e comunicação e telecomunicações, entre outros.

Investimentos: apoiar a retomada das negociações para um acordo multilateral de investimentos, nos termos previstos pelo mandato original de Doha.

Antidumping: defender a eliminação do uso de zeroing em todas as modalidades e metodologias, a inclusão de regras sobre investigação in loco para a indústria doméstica, antielisão, interesse público e menor direito não-obrigatório.

Subsídios industriais: defender a ampliação do escopo das regras da OMC para incluir o comportamento das empresas públicas de países sob regime de capitalismo de Estado.

Restrições às exportações: apoiar a eliminação de restrições às exportações mantendo as exceções dos artigos XX e XXI do GATT.

2 Negociações preferenciais: uma agenda temática brasileira

Cinco são as prioridades para a agenda brasileira de negociações comerciais: EUA e União Europeia, entre os desenvolvidos, e México, Índia e África do Sul, entre os emergentes. Essa seleção leva em consideração o tamanho e a relevância dos mercados, o grau de complementaridade com a estrutura produtiva brasileira e, particularmente para os emergentes, a distribuição geográfica e o fato de que já há um acervo de preferências negociadas que podem servir de base para a negociação de acordos mais abrangentes. Em uma segunda etapa, novos parceiros poderiam ser agregados a esse esforço.

Enquanto no foro multilateral o cerne dos interesses brasileiros está voltado para as questões regulatórias, nos foros preferenciais o principal objetivo é o de melhorar as condições de acesso a mercados. Ainda que seja necessária alguma adaptação para incorporar as características e interesses específicos do Brasil nas relações com cada um dos parceiros comerciais, a agenda temática das negociações preferenciais deve incluir os seguintes elementos:

Agricultura: assegurar melhoria substancial das condições de acesso aos mercados (via redução de tarifas de importação, expansão de cotas e administração de cotas pelo exportador).

Acesso a mercados para bens não agrícolas: eliminação gradual de tarifas para o “substancial do comércio”, assegurando flexibilidades na redução de tarifas para produtos “sensíveis”, através de cronogramas diferenciados de desgravação. Eliminação de picos tarifários e negociação de acordos de reconhecimento mútuo visando reduzir o impacto negativo de barreiras técnicas e sanitárias. Negociação de sistemática para lidar com impactos potencialmente protecionistas de padrões e normas privadas aplicáveis a produtos e processos produtivos.

Serviços: negociar acordo de liberalização indo além dos compromissos assumidos na OMC, especialmente em setores que ampliem a competitividade da indústria, como serviços prestados às empresas, logística, seguros e resseguros, tecnologias da informação e comunicação e telecomunicações, entre outros.

Investimentos: negociação de acordo de proteção e promoção de investimentos, adotando postura cautelosa em temas controversos, como o mecanismo de solução de controvérsias investidor – Estado, o conceito de “desapropriação indireta”. A posição brasileira nessa área deve evitar cláusulas que encontram resistências no Brasil, mas deve contribuir para a consolidação de um novo modelo de acordos que ofereçam um marco legal de proteção aos investimentos diretos.

Compras governamentais: negociação de acordo para liberalização gradual do acesso a compras governamentais em nível federal, de acordo com lista positiva de entidades e órgãos públicos e com patamares mínimos de valor pré-definidos.

3 Integração e cooperação econômicas na América do Sul

O Brasil tem acordos preferenciais de escopo e abrangência variada com todos os países da América do Sul. Apesar disso, a maioria dos acordos é limitada em seu escopo e profundidade. Três países do continente – Chile, Colômbia e Peru – negociaram acordos abrangentes com parceiros de fora da região, concedendo condições mais vantajosas de acesso a países que competem com as exportações e os investimentos diretos brasileiros. Cabe ao Brasil exercer a liderança para a integração econômica sul-americana, buscando a conformação de um espaço econômico regional, que incorpore a seguinte agenda:

Agricultura: assegurar melhoria substancial das condições de acesso aos mercados (via redução de tarifas de importação, expansão de cotas e administração de cotas pelo exportador). Reduzir barreiras não tarifárias brasileiras às importações provenientes de outros países sul-americanos.

Acesso a mercados para bens não agrícolas: aprofundamento, no campo tarifário, dos acordos já existentes, com a inclusão de produtos hoje excluídos dos cronogramas de desgravação, e negociação de regras comuns naquelas áreas essenciais para que funcione um regime de livre comércio (especialmente regras de origem, salvaguardas, solução de controvérsias). A convergência dos esquemas de liberalização a partir do aprofundamento dos acordos existentes na área tarifária e o estabelecimento de regras de comércio uniformes poderiam representar um impulso relevante para a integração regional.

Serviços: negociar acordo de liberalização indo além dos compromissos assumidos na OMC, especialmente em setores que ampliem a competitividade da indústria, como serviços prestados às empresas, logística, seguros e resseguros, tecnologias da informação e comunicação e telecomunicações, entre outros.

Investimentos: negociação de acordo regional de proteção e promoção de investimentos. O crescimento dos fluxos de IDE intrarregionais justifica a negociação de um acordo regional. Este acordo deve buscar um modelo próprio que evite as cláusulas típicas dos acordos bilaterais que encontram resistências em países da região, inclusive no Brasil, mas que ofereça um marco legal que aumente a segurança dos investimentos na região.

Compras governamentais: negociação de acordo para liberalização gradual do acesso a compras governamentais em níveis federal e subfederal, de acordo com lista positiva de entidades e órgãos públicos e com patamares mínimos de valor pré-definidos.

Energia: este tema tem papel potencial significativo como alavanca da integração. A região tem grande disponibilidade de recursos energéticos renováveis e não renováveis, inclusive não aproveitados, e baixo custo de oportunidades – para padrões internacionais – para explorá-los. No entanto, os sistemas energéticos nacionais são pouco confiáveis, o que se traduz em crises recorrentes e em baixa capacidade para atrair investimentos. Além disso, a gestão dos recursos energéticos nas relações entre países da região se dá através de acordos bilaterais, submetendo tais relações a riscos políticos e comerciais significativos, associados a problemas e posturas políticas referenciadas às agendas domésticas e paroquiais. Ganha prioridade a negociação de um marco regulatório que facilite o aproveitamento do enorme potencial para o comércio de energia na região. Na ausência de instrumentos que contribuam para dar maior segurança ao comércio e aos investimentos na integração energética, será difícil que os países incorporem a dimensão regional às suas políticas domésticas na área de energia.

Infraestrutura: é uma candidata quase natural para qualquer agenda de integração sul-americana. Sua configuração atual tem um viés anti-integração, ao refletir as prioridades dos modelos primário exportador – orientado para o comércio extrarregional – e da substituição de importações – voltada para o mercado interno. Pouca ênfase foi dada à integração física regional. Os resultados da IIRSA foram muito limitados até agora, embora a iniciativa tenha sido lançada há 14 anos. Uma infraestrutura de conexão mais eficiente reduziria custos de comércio entre os países da região, fortalecendo a integração e beneficiando as exportações brasileiras em comparação com as de origem extrarregional. Os principais desafios que a iniciativa enfrenta e continuará a enfrentar nos próximos anos envolvem as questões do financiamento e da coordenação e da regulação: embora a presença de investimentos privados seja necessária para reduzir o gap de infraestrutura da região, a atuação dos Estados na coordenação de projetos e iniciativas será essencial. Caberá aos Estados atuar no estabelecimento de marcos regulatórios capazes de atrair capitais privados para investimentos, inclusive em projetos envolvendo distintos países, legislações etc.

4 MERCOSUL

O MERCOSUL é importante para a indústria manufatureira brasileira. Mas o estado de paralisia em que se encontram suas principais instâncias decisórias e as divergências crescentes entre os sócios em relação às estratégias nacionais de política comercial e de inserção internacional sugerem que é hora de rever o modelo de integração.

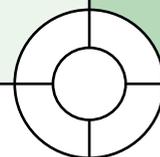
Diante do recrudescimento da crise econômica e política em alguns dos países-membros e das divergências nos projetos nacionais, as principais instâncias decisórias do MERCOSUL têm se voltado para os temas políticos e sociais, deixando em suspenso questões econômicas fundamentais para a operação das empresas. Mais além, reuniões têm sido adiadas e decisões têm sido postergadas. Essa tendência aumenta a insegurança jurídica e inviabiliza o progresso em direção à consolidação do bloco, criando um ambiente pouco propício ao desenvolvimento do comércio e às operações de investimentos.

A persistência de barreiras não-tarifárias e de instrumentos de comércio administrado, como a exigência de Declaração Jurada Antecipada de Importação (DJAI) imposta pela Argentina aos parceiros do bloco, e um exemplo do mau funcionamento da área de livre comércio. No âmbito da união aduaneira, são crescentes os pedidos dos dois sócios maiores (Brasil e Argentina) para a criação de exceções à Tarifa Externa Comum, aumentando as imperfeições do modelo. Não menos importantes são as diferenças de interesses dos países-membros em relação à agenda de negociações externas do bloco, inviabilizando a conclusão de acordos comerciais relevantes com terceiros países/regiões.

Os acordos comerciais preferenciais são instrumento fundamental do processo de inserção internacional dos países em desenvolvimento no século XXI. As estatísticas de comércio por valor agregado mostram que a formação de cadeias de valor tem claro viés regional. As cadeias de valor têm presença forte na Ásia-Pacífico, Europa e América do Norte. A América do Sul tem tido participação pouco relevante nesse processo.

Os acordos preferenciais de comércio devem prover instrumentos para facilitar o fluxo de mercadorias, bens e serviços e oferecer segurança jurídica e previsibilidade. É disso que as empresas brasileiras precisam para operar com maior eficiência no MERCOSUL e investir na constituição de cadeias de valor, lideradas a partir do Brasil. Isso não será possível sem que o bloco complete e atualize sua agenda de livre comércio. Essa deve ser a prioridade.

A revogação da Decisão 32/00, que reforçou o compromisso do bloco em negociar conjuntamente acordos comerciais externos, deve ser considerada caso o Brasil pretenda efetivamente contar com uma rede de acordos preferenciais com parceiros relevantes. A união aduaneira do MERCOSUL é imperfeita e não deve tornar-se um empecilho para que os países-membros avancem suas estratégias de inserção econômica internacional.



LISTA DAS PROPOSTAS DA INDÚSTRIA PARA AS ELEIÇÕES 2014

- 1 Governança para a competitividade da indústria brasileira
- 2 Estratégia tributária: caminhos para avançar a reforma
- 3 Cumulatividade: eliminar para aumentar a competitividade e simplificar
- 4 O custo tributário do investimento: as desvantagens do Brasil e as ações para mudar
- 5 Desburocratização tributária e aduaneira: propostas para simplificação
- 6 Custo do trabalho e produtividade: comparações internacionais e recomendações
- 7 Modernização e desburocratização trabalhista: propostas para avançar
- 8 Terceirização: o imperativo das mudanças
- 9 Negociações coletivas: valorizar para modernizar
- 10 Infraestrutura: o custo do atraso e as reformas necessárias
- 11 Eixos logísticos: os projetos prioritários da indústria

- 12 Concessões em transportes e petróleo e gás: avanços e propostas de aperfeiçoamentos
- 13 Portos: o que foi feito, o que falta fazer
- 14 Ambiente energético global: as implicações para o Brasil
- 15 Setor elétrico: uma agenda para garantir o suprimento e reduzir o custo de energia
- 16 Gás natural: uma alternativa para uma indústria mais competitiva
- 17 Saneamento: oportunidades e ações para a universalização
- 18 Agências reguladoras: iniciativas para aperfeiçoar e fortalecer
- 19 Educação para o mundo do trabalho: a rota para a produtividade
- 20 Recursos humanos para inovação: engenheiros e tecnólogos
- 21 Regras fiscais: aperfeiçoamentos para consolidar o equilíbrio fiscal
- 22 Previdência social: mudar para garantir a sustentabilidade
- 23 Segurança jurídica: caminhos para o fortalecimento
- 24 Licenciamento ambiental: propostas para aperfeiçoamento
- 25 Qualidade regulatória: como o Brasil pode fazer melhor
- 26 Relação entre o fisco e os contribuintes: propostas para reduzir a complexidade tributária
- 27 Modernização da fiscalização: as lições internacionais para o Brasil
- 28 Comércio exterior: propostas de reformas institucionais
- 29 Desburocratização de comércio exterior: propostas para aperfeiçoamento
- 30 Acordos comerciais: uma agenda para a indústria brasileira
- 31 Agendas bilaterais de comércio e investimentos: China, Estados Unidos e União Europeia
- 32 Investimentos brasileiros no exterior: a importância e as ações para a remoção de obstáculos
- 33 Serviços e indústria: o elo perdido da competitividade
- 34 Agenda setorial para a política industrial
- 35 Bioeconomia: oportunidades, obstáculos e agenda

- 36 Inovação: as prioridades para modernização do marco legal
- 37 Centros de P&D no Brasil: uma agenda para atrair investimentos
- 38 Financiamento à inovação: a necessidade de mudanças
- 39 Propriedade intelectual: as mudanças na indústria e a nova agenda
- 40 Mercado de títulos privados: uma fonte para o financiamento das empresas
- 41 SIMPLES Nacional: mudanças para permitir o crescimento
- 42 Desenvolvimento regional: agenda e prioridades

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI

Robson Braga de Andrade
Presidente

Diretoria de Políticas e Estratégia

José Augusto Coelho Fernandes
Diretor

Diretoria de Desenvolvimento Industrial

Carlos Eduardo Abijaodi
Diretor

Diretoria de Relações Institucionais

Mônica Messenberg Guimarães
Diretora

Diretoria de Educação e Tecnologia

Rafael Esmeraldo Lucchesi Ramacciotti
Diretor

Julio Sergio de Maya Pedrosa Moreira
Diretor Adjunto

Diretoria Jurídica

Hélio José Ferreira Rocha
Diretor

Diretoria de Comunicação

Carlos Alberto Barreiros
Diretor

Diretoria de Serviços Corporativos

Fernando Augusto Trivellato
Diretor

CNI

Diretoria de Desenvolvimento Industrial – DDI

Carlos Eduardo Abijaodi

Diretor

Gerência Executiva de Negociações Internacionais – NEGINT

Soraya Saavedra Rosar

Gerente-Executiva

Soraya Saavedra Rosar

Fabrizio Sardelli Panzini

Equipe Técnica

Pedro Motta Veiga

Sandra Rios

Consultores

Coordenação dos projetos do Mapa Estratégico da Indústria 2013-2022

Diretoria de Políticas e Estratégia – DIRPE

José Augusto Coelho Fernandes

Diretor de Políticas e Estratégia

Renato da Fonseca

Mônica Giágio

Fátima Cunha

Gerência Executiva de Publicidade e Propaganda – GEXPP

Carla Gonçalves

Gerente Executiva

Walner Pessoa

Produção Editorial

Gerência de Documentação e Informação - GEDIN

Mara Lucia Gomes

Gerente de Documentação e Informação

Alberto Nemoto Yamaguti

Jakeline Mendonça

Normalização

Ideias Fatos e Texto Comunicação e Estratégias

Edição e sistematização

Denise Goulart

Revisão gramatical

Grifo Design

Projeto Gráfico

Editorar Multimídia

Editoração

Mais Soluções Gráficas

Impressão



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA