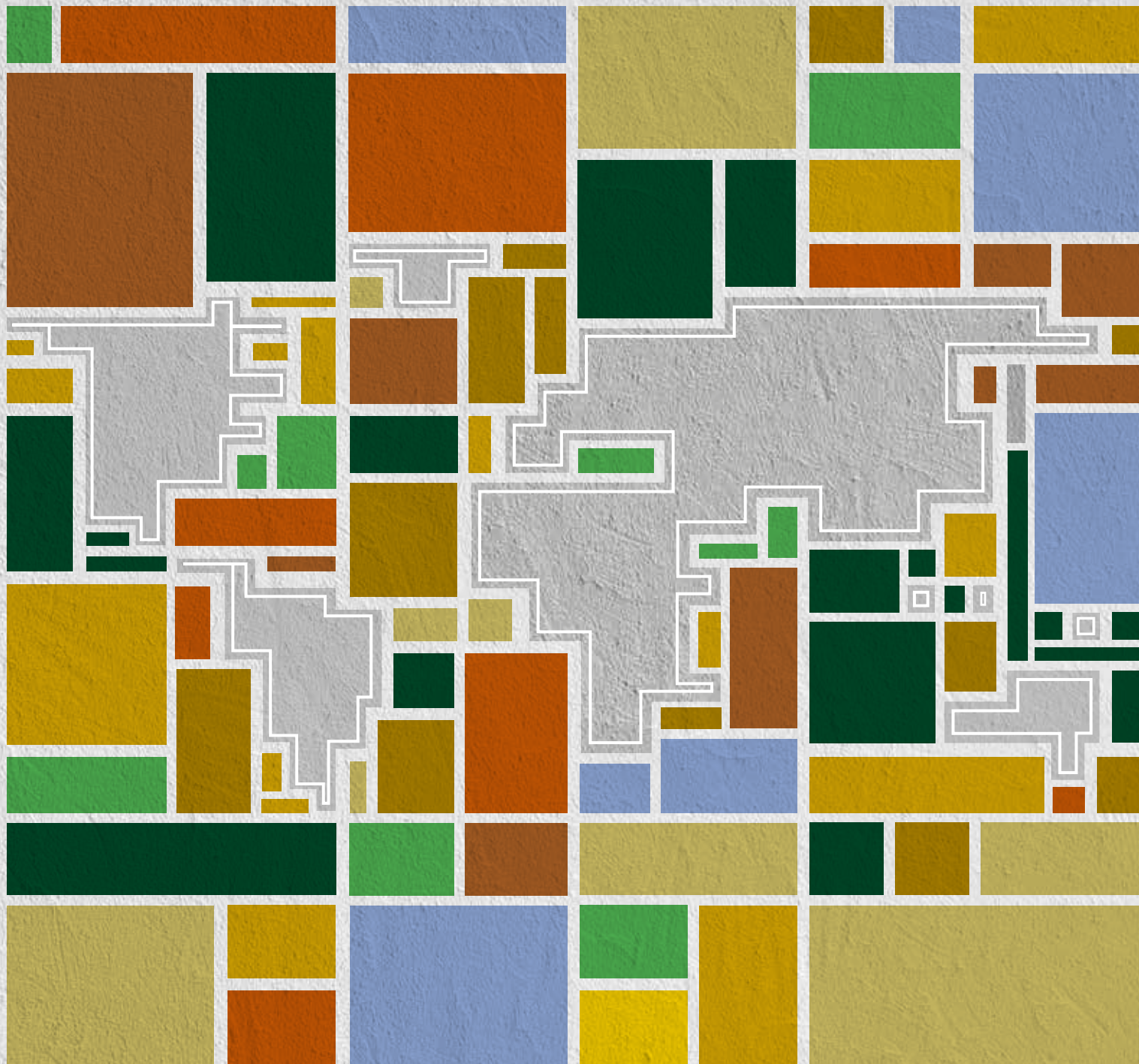




Agenda Internacional da Indústria 2016



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA

Agenda Internacional da Indústria 2016

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI

Robson Braga de Andrade
Presidente

Diretoria de Desenvolvimento Industrial

Carlos Eduardo Abijaodi
Diretor

Diretoria de Comunicação

Carlos Alberto Barreiros
Diretor

Diretoria de Educação e Tecnologia

Rafael Esmeraldo Lucchesi Ramacciotti
Diretor

Julio Sergio de Maya Pedrosa Moreira
Diretor Adjunto

Diretoria de Políticas e Estratégia

José Augusto Coelho Fernandes
Diretor

Diretoria de Relações Institucionais

Mônica Messenberg Guimarães
Diretora

Diretoria de Serviços Corporativos

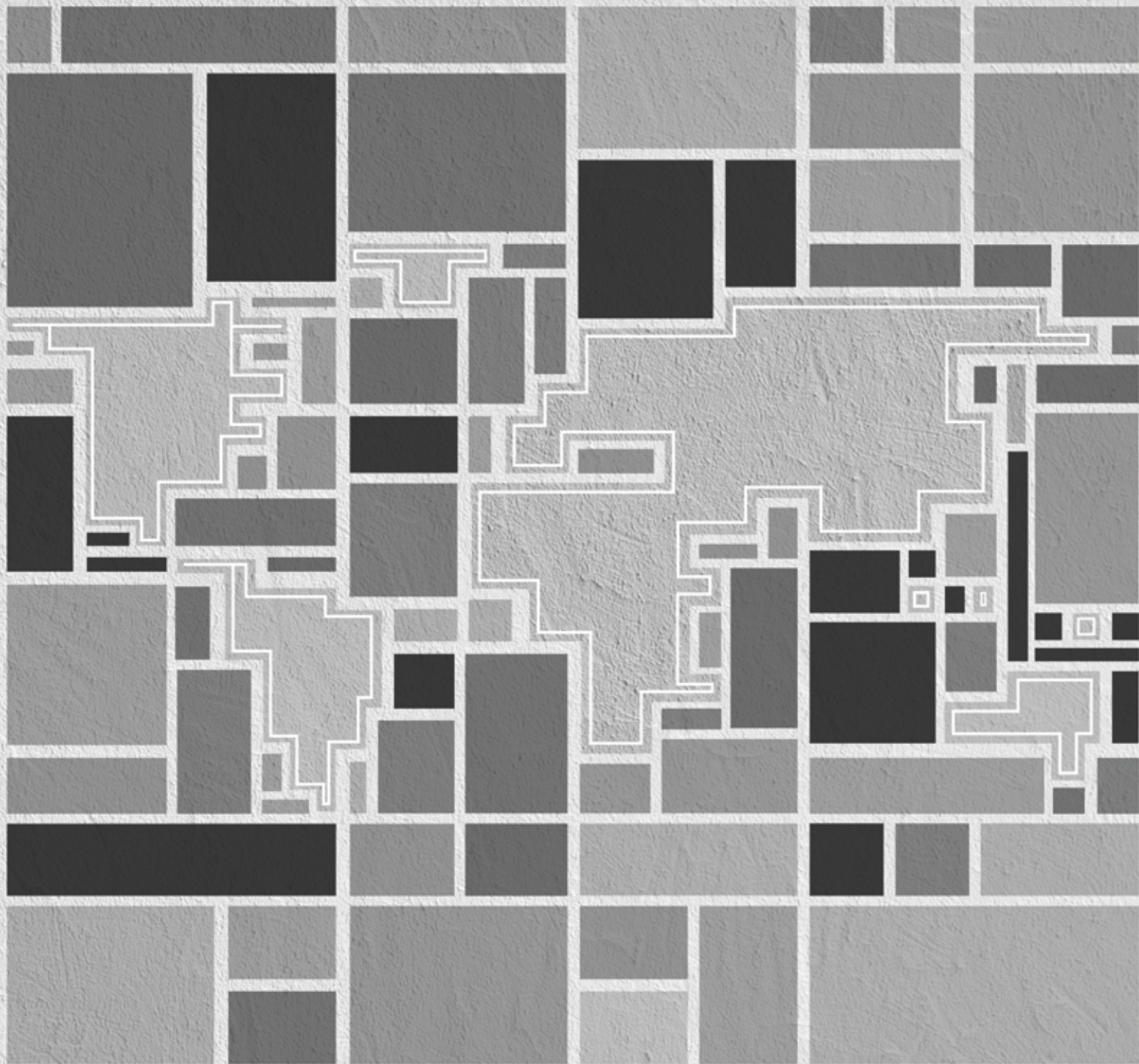
Fernando Augusto Trivellato
Diretor

Diretoria Jurídica

Hélio José Ferreira Rocha
Diretor

Diretoria CNI/SP

Carlos Alberto Pires
Diretor



Agenda Internacional da Indústria 2016



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA

© 2016. CNI – Confederação Nacional da Indústria.

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

CNI

Gerência Executiva de Negociações Internacionais – NEGINT

Gerência Executiva de Comércio Exterior – COMEX

FICHA CATALOGRÁFICA

C748

Confederação Nacional da Indústria.

Agenda Internacional da Indústria 2016 / Confederação Nacional da Indústria. –
Brasília : CNI, 2016.

46 p. : il.

1. Política comerciais. 2. Internacionalização de empresas. 3. Capacitação.
4. Mercados externos I. Confederação Nacional da Indústria. II. Título

CDU: 338.45

CNI

Confederação Nacional da Indústria

Sede

Setor Bancário Norte

Quadra 1 – Bloco C

Edifício Roberto Simonsen

70040-903 – Brasília-DF

Tel.: (61) 3317-9000

Fax: (61) 3317-9994

www.portaldaindustria.com.br

Serviço de Atendimento ao Cliente – SAC

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

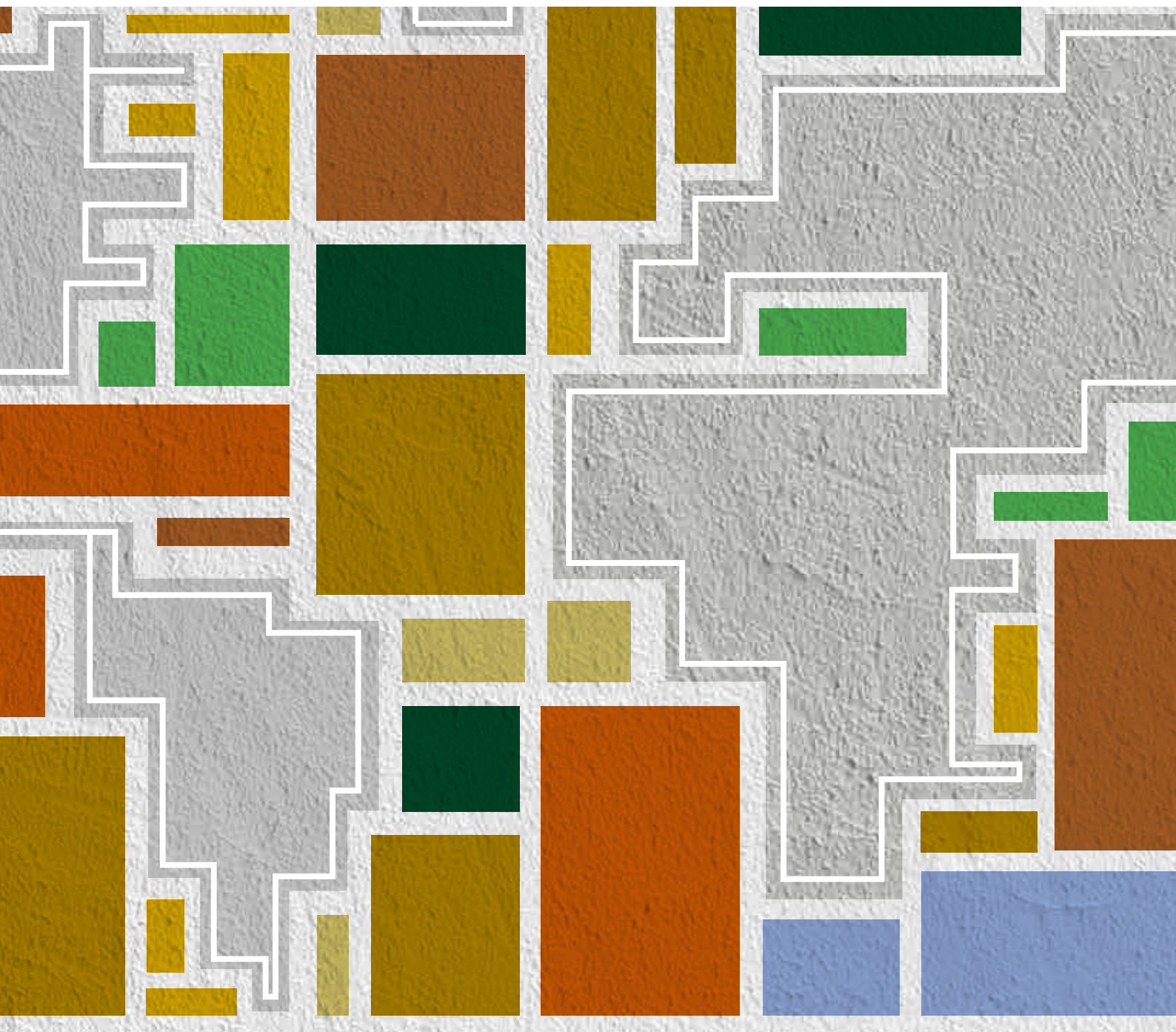
sac@cni.org.br

Sumário

Apresentação	6
O Contexto	8
O contexto internacional: incertezas e volatilidade	9
O contexto doméstico: moeda desvalorizada e retração da demanda interna	12
Ações Prioritárias Frente à Conjuntura Atual	14
Do contexto internacional	16
Do contexto doméstico	17
Influência Sobre Políticas Comerciais.....	20
Acordos comerciais	21
Investimentos brasileiros no exterior	23
Facilitação e desburocratização do comércio exterior	25
Barreiras em terceiros mercados.....	26
Tributação no comércio exterior	28
Financiamento e garantias às exportações	29
Defesa comercial	31
Mecanismos empresariais para mercados prioritários.....	32
Serviços de Apoio à Internacionalização de Empresas	34
Assessoria e consultoria	35
Capacitação e sensibilização empresarial.....	36
Inteligência comercial	38
Promoção de negócios.....	39
Operação comercial e aduaneira.....	41
Adequação de produtos para os mercados externos.....	42
Atração e promoção de investimentos.....	43



Apresentação



O que é a Agenda Internacional da Indústria da CNI?

A Agenda Internacional da Indústria apresenta as prioridades para a atuação da Confederação Nacional da Indústria (CNI) na promoção da inserção internacional das empresas brasileiras.

As prioridades selecionadas neste documento são o resultado de um processo de construção em três etapas e cumprem uma das diretrizes centrais do Planejamento Estratégico da área internacional da CNI.

Primeiro, foram reunidas as reflexões desenvolvidas pelos seguintes foros e mecanismos coordenados pela CNI: o Conselho Temático de Integração Internacional (COINTER); a Coalizão Empresarial Brasileira (CEB); o Fórum das Empresas Transnacionais Brasileiras (FET); o Fórum de Competitividade das Exportações (FCE); os conselhos empresariais bilaterais com os países do BRICS, os Estados Unidos e o Japão; e a Rede Brasileira de Centros Internacionais de Negócios (Rede CIN).

O segundo passo foi a análise dos resultados da pesquisa da CNI intitulada “Desafios à Competitividade das Exportações Brasileiras”, conduzida no final de 2015 e que contou com a resposta de 847 empresas.

Por fim, a Agenda passou por um processo de crítica e validação que envolveu reuniões presenciais com diferentes grupos de *stakeholders*: Federações de Indústrias, associações e sindicatos setoriais e empresas exportadoras, de todos os portes.

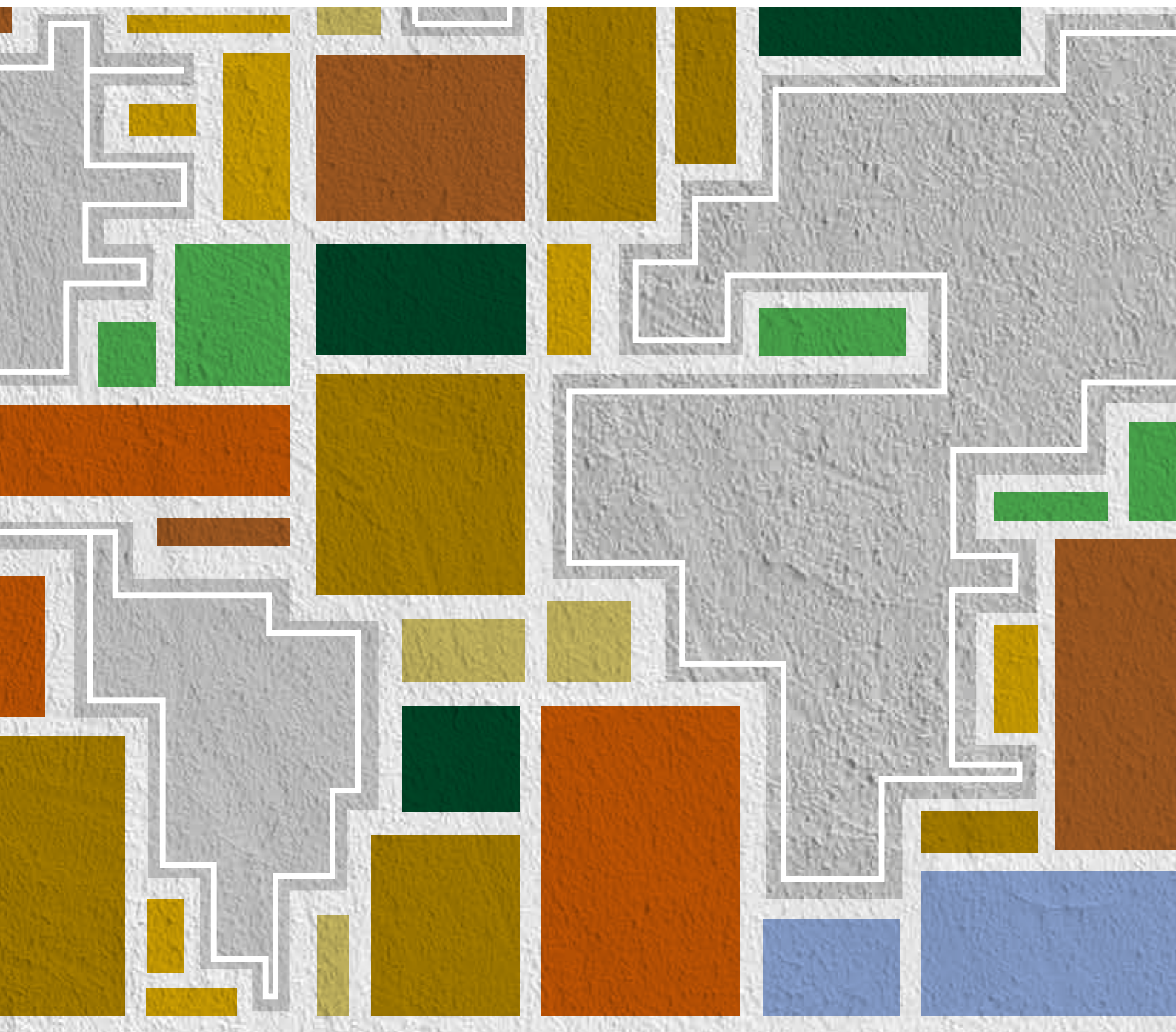
As atividades da CNI que compõem a Agenda Internacional da Indústria podem ser classificadas em duas grandes linhas de atuação:

1. Influência sobre políticas comerciais;
2. Serviços de apoio à internacionalização de empresas.

As atividades desenvolvidas no âmbito dessas duas linhas de atuação não são estanques, tendo importante grau de complementaridade. A divisão adotada tem como objetivo facilitar a compreensão dos *stakeholders* quanto à natureza das iniciativas desenvolvidas em cada uma delas: formulação e defesa de políticas no primeiro caso, e prestação de serviços no segundo caso.

A Agenda está organizada em quatro seções. A primeira seção traz uma análise sucinta dos contextos internacional e doméstico em que as ações previstas serão desenvolvidas. A segunda seção identifica as implicações das principais tendências dos contextos para a escolha das prioridades da Agenda Internacional da Indústria. A terceira seção apresenta as prioridades selecionadas para as atividades relacionadas à influência sobre políticas comerciais. Por fim, a quarta seção reúne as prioridades no campo da prestação de serviços para internacionalização.

0 Contexto



A definição de prioridades para a Agenda Internacional da Indústria em 2016 dá-se em um contexto caracterizado por elevado grau de incerteza e volatilidade, tanto na economia mundial quanto no âmbito doméstico. Em tal ambiente, a eleição de ações prioritárias para o programa de trabalho da CNI em sua área internacional enfrenta dois desafios: a) adequar a Agenda Internacional da organização às características dos contextos interno e externo; e b) identificar iniciativas que possam gerar resultados no curto prazo, mantendo a mobilização para a defesa das políticas e iniciativas estratégicas para o setor industrial e aperfeiçoando a oferta de serviços para internacionalização das empresas.

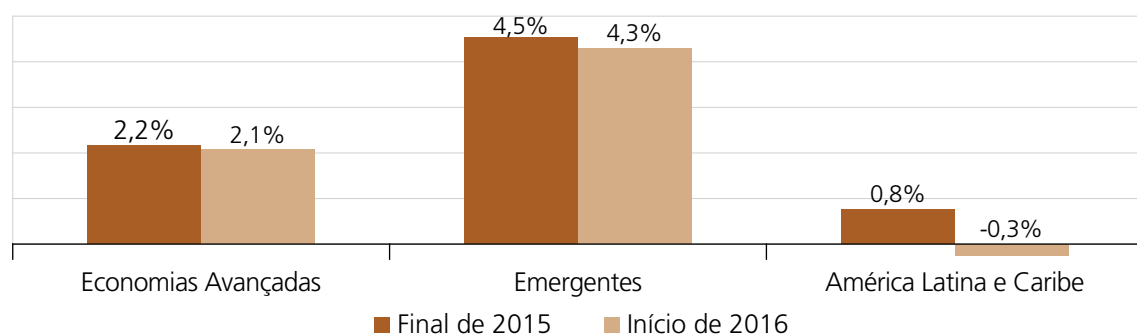
O contexto internacional: incertezas e volatilidade

No cenário internacional, o começo de 2016 tem sido dominado por incertezas, com as previsões de crescimento econômico sendo revistas para baixo pelas principais instituições internacionais – Fundo Monetário Internacional (FMI) e Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) – em relação àquelas divulgadas no final de 2015.

Entre as principais tendências no cenário internacional, destacam-se:

- Fraco crescimento do comércio internacional e retração dos preços das *commodities*;
- Instabilidade nos mercados financeiros e maior exposição de países em desenvolvimento à volatilidade nos fluxos de capitais;
- Desaquecimento e redirecionamento do crescimento na economia chinesa do setor manufatureiro e dos investimentos para o setor de serviços e o consumo; e
- Redução das projeções globais de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) e queda das importações nas economias emergentes e em desenvolvimento.

Gráfico 1 – Projeção de crescimento do PIB



Fonte: World Economic Outlook (WEO) do FMI.

Países desenvolvidos

A economia dos Estados Unidos continua a mostrar sinais de resiliência, embora a apreciação do dólar mantenha pressão sobre as exportações e sobre a indústria manufatureira. Já na Zona do Euro, os esforços da política monetária não vêm logrando sustentar taxas de crescimento econômico significativas.

As previsões do FMI indicam crescimento de cerca de 2% para os países desenvolvidos e de pouco mais de 4% para os países em desenvolvimento.

Mercados emergentes

De acordo com as projeções do FMI, a China deve apresentar taxas de crescimento em torno de 6% no período 2016-2017, enquanto a Índia deve continuar sustentando crescimento superior a 7% ao ano. As demais economias asiáticas podem sofrer os abalos da desaceleração da China, mas ainda manterão taxas de crescimento econômico substanciais.

O crescimento previsto para a América Latina é negativamente influenciado pelo desaquecimento da demanda chinesa e pela contração da economia brasileira. Apesar disso, as previsões para o México indicam crescimento de 2,6% e 2,9% no biênio 2016-2017.

Comércio internacional sob impacto negativo dos preços das *commodities*

Após um período de forte expansão na primeira década do século XXI, o comércio internacional foi afetado pela crise e, mais recentemente, pela instabilidade nos mercados internacionais de *commodities*.

A participação do comércio no PIB mundial cresceu de um patamar inferior a 20%, no início da década passada, para patamares em torno de 30% entre 2011 e 2014, mas caiu em 2015, de acordo com dados do FMI.

Importações devem crescer mais nos países desenvolvidos do que nos emergentes

O FMI prevê que o comércio mundial, em termos de volume, cresça 3,4% em 2016, e 4,1% em 2017. Invertendo a tendência observada até 2014, em 2015 e provavelmente em 2016, as importações dos países desenvolvidos deverão crescer a taxas maiores (3,7%) que as dos países em desenvolvimento (3,4%). Para 2017, as taxas de crescimento projetadas são similares – 4,1% e 4,3%, respectivamente.

Os riscos de recrudescimento do protecionismo não estão afastados, mas o primeiro Acordo Megarregional de Comércio foi firmado

Preocupações com os efeitos do livre-comércio e discursos com viés protecionista podem ser percebidos em regiões relevantes para o comércio mundial. Eles estão presentes no debate eleitoral nos Estados Unidos, em manifestações de lideranças na Zona do Euro, nas dificuldades para novos progressos nas negociações na Organização Mundial do Comércio (OMC) após a árdua aprovação do Acordo sobre Facilitação de Comércio, como também nos percalços para avançar em acordos sub-regionais na Ásia.

Ainda que tendo levado mais tempo do que o previsto, a assinatura da Parceria Transpacífica (TPP, na sigla em inglês), em fevereiro de 2016, é um indicador de que o movimento de integração comercial pela via das negociações preferenciais continua vivo e moldando as relações econômicas entre os grandes mercados mundiais.

Além disso, Estados Unidos e União Europeia (UE) esperam concluir as negociações da Parceria Transatlântica para Comércio e Investimentos (TTIP, na sigla em inglês) ainda em 2016. Não é certo que a assinatura desse acordo seja possível no prazo esperado, particularmente em um ano eleitoral nos Estados Unidos. Entretanto, caso o objetivo seja alcançado, esse tende a ser um acordo inovador, com maior ênfase nos temas regulatórios que afetam o comércio e os investimentos.

A TPP, a TTIP, assim como a Aliança do Pacífico (unindo Chile, Colômbia, México e Peru) e o Acordo Econômico e Comercial Abrangente entre Canadá e UE (CETA, na sigla em inglês), representam evoluções na arquitetura do regime internacional do comércio, aumentando o desafio para o fortalecimento da OMC.

Mudanças de rumo na Argentina abrem novas oportunidades para o Mercado Comum do Sul (Mercosul) e para a indústria brasileira

A posse de um novo governo na Argentina, mais orientado à recuperação das relações econômicas internacionais do país, abre novas oportunidades para a retomada da Agenda Econômica do Mercosul. Nessa iniciativa cabem tanto a revisão da agenda interna do bloco quanto o maior impulso às negociações externas de acordos comerciais preferenciais com países e blocos relevantes do ponto de vista de acesso a mercados externos.

Além disso, as expectativas de recuperação da atividade econômica, inclusive por meio do retorno da Argentina ao mercado financeiro internacional, deverão favorecer a retomada de importações, com oportunidades para a indústria brasileira.

2016 será um ano de intenso debate sobre o reconhecimento da China como economia de mercado e a indústria brasileira precisa estar preparada

Há um debate internacional sobre se, passados quinze anos da acessão da China à OMC (dezembro de 2016), os países deverão tratar esse país como economia de mercado para fins de aplicação de *antidumping*. O principal efeito prático desse compromisso relaciona-se com a forma como os preços são calculados em processos de investigação de *dumping* contra importações provenientes do país.

Essa questão vem suscitando inquietações em vários países, principalmente naqueles mais ativos na aplicação de direitos *antidumping* contra produtos chineses. O Brasil deverá acompanhar o debate internacional e definir sua estratégia para lidar com esse compromisso.

O contexto doméstico: moeda desvalorizada e retração da demanda interna

Em um contexto de forte contração da demanda doméstica e de câmbio desvalorizado, é nas exportações e nas oportunidades de substituição de importações que se concentram as melhores possibilidades de recuperação para a atividade industrial no Brasil.

Se, de um lado, uma moeda mais desvalorizada contribui para a competitividade dos produtos nacionais (principalmente para empresas que dependem menos de produtos importados), de outro, o cenário de demanda externa enfraquecida sugere que serão necessários esforços redobrados para conquistar mercados internacionais.

Nesse sentido, é fundamental que o Brasil avance na adoção de medidas que resultem na redução dos custos sistêmicos das operações de comércio exterior e adote estratégia voltada para a promoção da integração da produção doméstica às Cadeias Globais de Valor (CGVs) e aos fluxos de comércio internacional.

É fundamental também, já a partir de 2016, criar as condições para manter uma taxa de câmbio estável e competitiva. O câmbio tem efeito significativo sobre a competitividade e a qualidade da inserção internacional do Brasil, por isso a importância de uma política econômica coordenada que evite grandes oscilações ou valorizações excessivas no futuro.

O conjunto de medidas necessárias para a redução dos custos de produção e de exportações é bem conhecido. O atual contexto econômico no país, todavia, sugere que medidas que impliquem redução da carga tributária ou aumento de gastos públicos enfrentarão mais dificuldades de implementação. A Agenda Internacional da Indústria terá que lidar com

o desafio de identificar medidas que conduzam à redução dos custos e ao aumento da competitividade com baixo impacto fiscal.

No nível das empresas – especialmente as de pequeno e médio portes –, a retração do mercado interno e o câmbio desvalorizado geram estímulos para que estas ingressem e se mantenham na atividade exportadora. Para aproveitar esta oportunidade, muitas empresas precisam preparar-se para atuar no exterior, adaptar seus produtos para comercialização e identificar potenciais parceiros para incremento de seus negócios.

O Plano Nacional de Exportações (PNE): reconhecimento de que a inserção internacional é vetor crucial para o crescimento econômico do país

O PNE, divulgado em junho de 2015, reflete uma mudança de concepção do governo brasileiro quanto ao papel do mercado externo para a retomada do crescimento econômico do Brasil.

O plano tem, entre seus objetivos anunciados, os de aumentar as exportações de bens e serviços, promover a agregação de valor nas vendas externas e diversificar a pauta de exportações, em termos de sua composição setorial, de seus mercados de destino e da base exportadora, no que se refere às regiões do país.

O plano reconhece o papel relevante que os produtos importados desempenham em um contexto de CGVs e da necessidade de insumos estratégicos para promover a competitividade dos produtos nacionais. Ele reconhece, também, a contribuição dos investimentos externos de empresas brasileiras para impulsionar as exportações do país – argumento amparado por estudos técnicos da CNI.

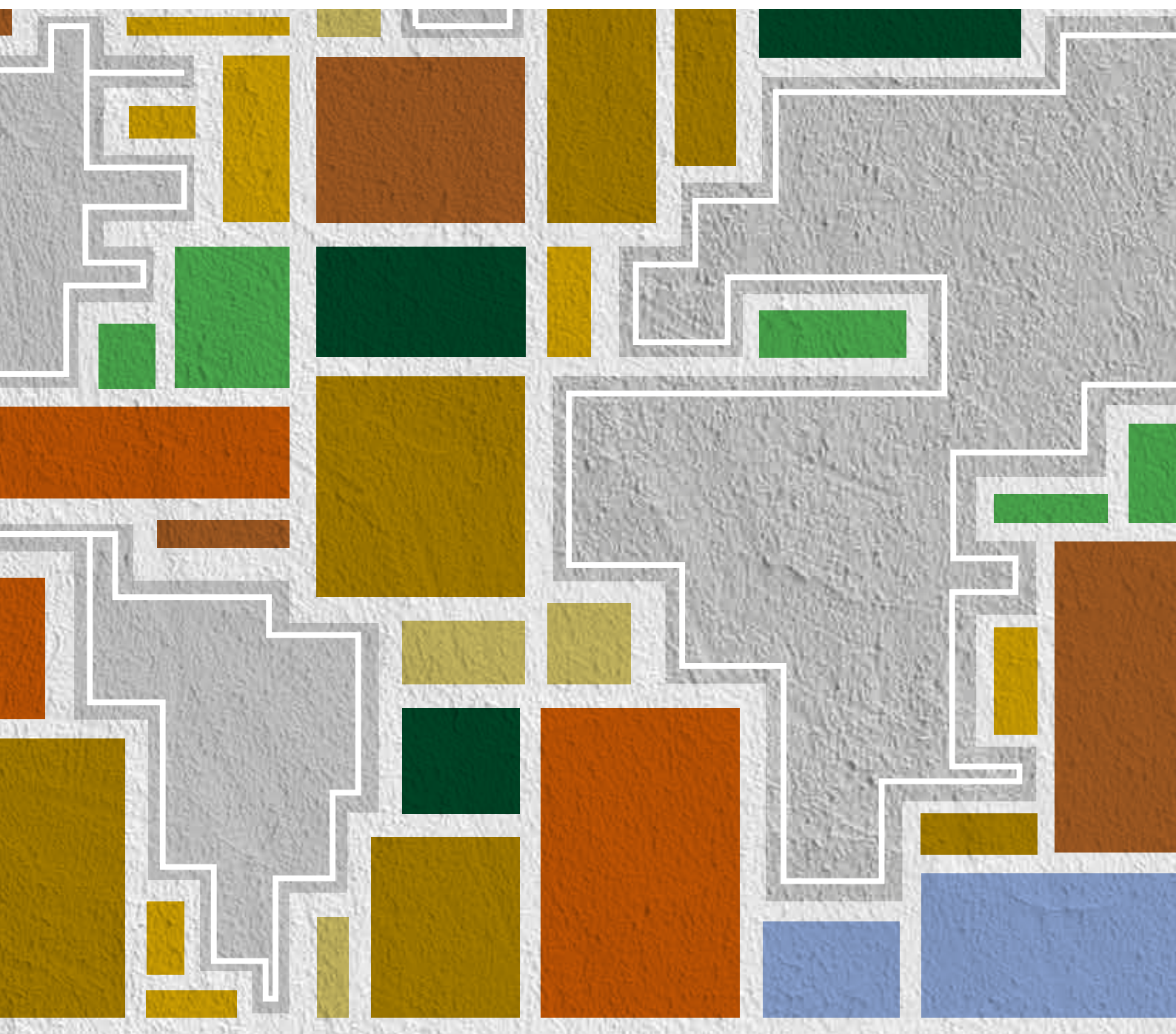
Concebido em um contexto doméstico de forte ajuste fiscal e restrição de recursos públicos que implicam a limitação dos instrumentos disponíveis para compor uma nova política comercial, o plano apoia-se, principalmente, na construção de um ambiente mais amigável para o desenvolvimento da atividade exportadora.

O PNE tem como base de atuação cinco áreas da política comercial: a) acesso a mercados; b) promoção comercial; c) facilitação de comércio; d) financiamento e garantia às exportações; e e) aperfeiçoamento de mecanismos e regimes tributários de apoio às exportações.

Embora talvez seja o pilar mais importante para conferir ganhos de competitividade à produção nacional, não será fácil avançar em reformas que promovam a desoneração tributária das exportações em 2016. Os recursos públicos disponíveis para o financiamento e as garantias de crédito às exportações também estão mais escassos.

As diretrizes e as metas contidas no PNE não esgotam o menu de ações e iniciativas que compõe a Agenda Internacional da Indústria. Apesar disso, a implementação das metas previstas no plano é um instrumento relevante para o diálogo do setor privado com o governo brasileiro.

Ações Prioritárias Frente à Conjuntura Atual



A Agenda Internacional da Indústria incorpora objetivos permanentes voltados para a maior e melhor inserção internacional do setor industrial brasileiro no mercado mundial. Estes objetivos estão relacionados a reformas de caráter estrutural na economia brasileira, essenciais para equiparar o campo de jogo enfrentado pela indústria no ambiente doméstico, bem como à melhoria das condições de acesso aos mercados internacionais.

As estratégias para alcançar esses objetivos não estão imunes às mudanças de contexto e à evolução das conjunturas doméstica e internacional. A breve análise do contexto realizada na seção anterior indica que as tendências a seguir descritas devem ser levadas em consideração na eleição das prioridades e na adaptação das ações que compõem a Agenda Internacional da Indústria para 2016.

Do contexto internacional

Quadro 1 – Tendências e impactos do contexto internacional sobre a Agenda

Tendências	Impactos sobre a Agenda Internacional da Indústria
Fraco crescimento da economia mundial e retorno da retórica protecionista	- Ênfase no monitoramento e na remoção de barreiras externas ao comércio e aos investimentos; - Ênfase em medidas de competitividade doméstica.
Crescimento maior das importações nos países desenvolvidos	- Aumento da prioridade nas ações de promoção de negócios nos países desenvolvidos.
Maior resiliência no crescimento dos Estados Unidos	- Ênfase nas ações de diplomacia comercial e empresarial nos Estados Unidos; - Ênfase nas ações de promoção de exportações nos Estados Unidos.
Crescimento mais lento da China e manutenção de ritmo mais acelerado na Índia e em outros países asiáticos	- Aprofundamento do conhecimento sobre os demais mercados asiáticos e, em especial, com a Índia.
Avanços nos acordos megaregionais de comércio	- Incorporação dos acordos preferenciais de comércio como elemento central da política comercial brasileira; - Ampliação da agenda temática das negociações comerciais; - Adaptação do portfólio de serviços à internacionalização aos desafios gerados pela assinatura da TPP, da Aliança do Pacífico e de outros acordos comerciais dos quais o Brasil não participa.
Nova orientação da política econômica na Argentina	- Retomada da agenda econômica e comercial do mercosul.
Reconhecimento da China como economia de mercado	- Avaliação das implicações para as ações <i>antidumping</i> no Brasil e defesa do não reconhecimento pelo país.

Fonte: CNI.

Do contexto doméstico

Quadro 2 – Tendências e impactos do contexto doméstico sobre a Agenda

Tendência	Impacto sobre a Agenda Internacional da Indústria
Retração da demanda interna e câmbio desvalorizado	- Maior relevância do comércio exterior como vetor de retomada de atividade no setor industrial; - Agenda internacional ganha relevo na agenda da indústria; - Menor demanda por ações de defesa comercial; - Maior relevância dos serviços de apoio à internacionalização para viabilizar especialmente a entrada na exportação de Pequenas e Médias Empresas (PMEs).
Restrição fiscal	- Dificuldades para avançar em iniciativas que impliquem aumento de gastos públicos direto (financiamento) e indireto (desoneração tributária); - Aperfeiçoamento e simplificação burocrática de mecanismos de desoneração tributária têm maior possibilidade de prosperar; - Limites à expansão das linhas de financiamento público às exportações; - Limites aos recursos para ações públicas de promoção de negócios.
Plano Nacional de Exportações	- Canal de diálogo com o governo; - Ênfase em facilitação de comércio alinhada com as demandas da indústria; - Necessidade de definir foco e alinhamento de prioridades na agenda de negociações comerciais previstas para o país; - Importância da coordenação institucional na área de promoção de negócios; - Importância de associar serviços de apoio à internacionalização a objetivos e metas do Plano, inclusive na área de negociações comerciais.

Fonte: CNI.

Baseadas nas tendências e nos impactos acima, as ações previstas na Agenda (quadro 3) estão divididas entre influência sobre políticas e prestação de serviços. Apesar dessa divisão, existe evidente interconexão entre ambas as linhas de atuação.

Para que as empresas possam usufruir dos benefícios da melhoria das políticas públicas, é preciso que elas estejam informadas sobre tais políticas e capacitadas a ingressar no mercado internacional. Por sua vez, as informações sobre entraves e dificuldades enfrentadas pelas empresas no

processo de internacionalização alimentam a formulação de propostas para a política comercial brasileira.

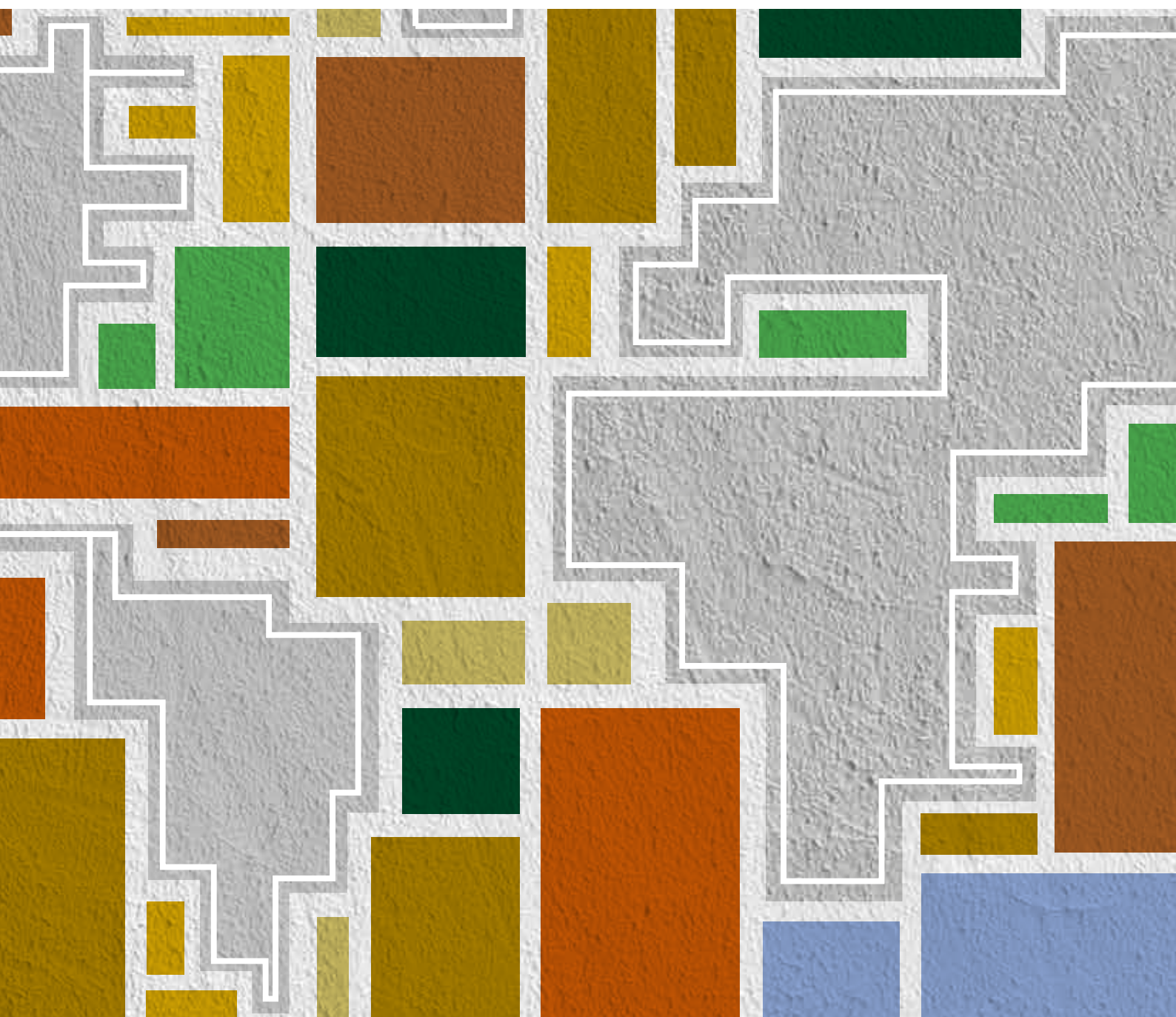
O quadro 3 resume as prioridades para 2016 nas duas grandes linhas de atuação da CNI na área internacional.

Quadro 3 – Agenda Internacional da Indústria: temas prioritários para 2016

Influência sobre políticas comerciais
- Acordos comerciais; - Investimentos brasileiros no exterior; - Facilitação e desburocratização do comércio exterior; - Barreiras em terceiros mercados; - Tributação no comércio exterior; - Financiamento e garantias às exportações; - Defesa comercial; - Mecanismos empresariais para mercados prioritários.
Serviços para internacionalização de empresas
- Assessoria e consultoria; - Capacitação e sensibilização empresarial; - Inteligência comercial; - Promoção de negócios; - Operação comercial e aduaneira; - Adequação para o mercado global; - Atração e promoção de investimentos.

Fonte: CNI.

Influência Sobre Políticas Comerciais



A atuação da CNI na área de influência sobre políticas comerciais parte da identificação dos interesses da indústria brasileira nas diversas esferas de políticas públicas que afetam o processo de internacionalização de empresas. Estes interesses estão voltados para a melhoria do ambiente de negócios no Brasil e para a remoção de entraves externos às exportações e aos investimentos diretos.

De modo geral, a identificação de interesses e a orientação para a atuação da equipe técnica da CNI têm origem nos diversos foros e mecanismos criados e/ou gerenciados pela área internacional da Confederação, já citados neste documento, além da análise de pesquisas internas e de um processo de validação levado a cabo junto às Federações de Indústrias, às associações e aos sindicatos de indústria e às empresas exportadoras de todos os portes.

Acordos comerciais

As negociações comerciais são parte importante da Agenda Internacional da CNI desde os anos de 1990. Ao longo dos últimos anos, o tema teve sua relevância reduzida, em função das opções de política do governo brasileiro. As prioridades governamentais concentraram-se nas negociações multilaterais e estas encontram enormes dificuldades para avançar.

De outro lado, as negociações preferenciais voltaram a ganhar ímpeto, mas o Brasil manteve-se à margem de muitas dessas iniciativas. Além disso, a principal iniciativa preferencial de que o Brasil participa – o Mercosul – passou por um longo período de “esvaziamento” de sua agenda comercial e econômica.

Esse quadro tem gerado, no setor privado brasileiro, crescente percepção de que o país está ficando à margem dos esquemas relevantes de integração comercial e de que esse seja um dos elementos responsáveis pela reduzida inserção do Brasil no comércio mundial e nas CGVs. Esta percepção parece compartilhada por setores do governo brasileiro e isso tem aberto espaço para uma maior relevância do tema das negociações comerciais – e, em especial, das negociações preferenciais – na agenda internacional do país e de sua indústria.

Além disso, a recente mudança de governo na Argentina e o estabelecimento da Aliança do Pacífico, envolvendo três países sul-americanos, abrem novas possibilidades para atualizar a agenda comercial do Mercosul e aprofundar acordos com países da região que não são membros da união aduaneira.

No novo cenário que se consolida, três são os eixos prioritários de atuação da área internacional da CNI, no que se refere a negociações e acordos comerciais: a) incorporar os acordos preferenciais de comércio como elemento central da política comercial brasileira; b) relançar a agenda comercial e econômica da indústria no Mercosul; e c) apoiar a atualização da agenda do multilateralismo comercial.



Prioridades para 2016

1. **México:** defender a conclusão das negociações com vistas à ampliação do escopo e profundidade do acordo entre o Brasil e o México, tendo o livre-comércio como objetivo;
2. **UE:** defender a conclusão de um acordo ambicioso, em termos de comércio e investimentos, entre o Mercosul e a UE;
3. **América do Sul:** apoiar a ampliação da agenda temática dos Acordos de Complementação Econômica da Associação Latino-Americana de Integração (Aladi) com países sul-americanos, com ênfase em serviços, investimentos, compras governamentais, barreiras técnicas, medidas sanitárias e fitossanitárias e facilitação de comércio;
4. **Mercosul:** atualizar a agenda comercial e econômica da indústria brasileira para o Mercosul, aprimorando a governança técnica e administrativa do bloco, identificando as principais questões pendentes e/ou relevantes para o livre fluxo de comércio e investimentos intrabloco, assim como para o relacionamento externo deste;
5. **Estados Unidos:** avançar na definição de uma agenda de negociação em comércio e investimentos com os Estados Unidos, por meio da elaboração de relatório de recomendações entre a CNI e sua contraparte americana, a *U.S. Chamber of Commerce*;
6. **Outras negociações:** elaborar propostas e recomendações para a preparação de outras negociações preferenciais e ao processo negociador destas, em especial nas negociações com Canadá, Sistema de Integração Centro-Americano (SICA), países do Caribe, sobretudo Cuba, e União Aduaneira da África Austral (SACU, na sigla em inglês);
7. **Liberalização de serviços:** apoiar, por meio da apresentação de propostas técnicas, a participação do Brasil nas negociações do TiSA (*Trade in Services Agreement*) – negociações plurilaterais para a liberalização comercial de serviços, segundo os interesses da indústria;
8. **OMC:** atualizar a proposta da CNI para a agenda pós-doha da OMC;
9. **Transparência do processo negociador:** defender mais transparência dos principais órgãos públicos envolvidos nas negociações internacionais para que o setor privado tenha maior acesso aos textos negociados em acordos preferenciais, plurilaterais ou multilaterais de comércio.

Investimentos brasileiros no exterior

Os investimentos de empresas brasileiras no exterior apresentaram, a partir do início do século, crescimento significativo, que levou o estoque de capitais brasileiros no exterior a ultrapassar US\$ 300 bilhões¹ em 2014. No entanto, o investimento brasileiro no exterior, nos últimos anos, tem sido volátil e abaixo das demais economias emergentes.

Em grande medida, isso reflete o fato de que, de modo geral, as políticas vigentes no Brasil incentivam a atração de investimentos externos, mas desincentivam a internacionalização, via investimentos, das empresas brasileiras.

A percepção da relevância do processo de internacionalização das empresas brasileiras para o aumento da competitividade destas levou a CNI a incluir o tema dos investimentos brasileiros no exterior em sua Agenda Internacional. Em 2013, foi instituído o FET e realizada pesquisa pela Confederação que identificou a tributação como preocupação central das transnacionais brasileiras, e mapeou outros temas de interesses dessas empresas.

Tais preocupações foram levadas ao governo brasileiro, gerando alguns resultados importantes, embora ainda limitados, como a revisão parcial da legislação de tributação de lucros no exterior e a criação de um novo modelo – e a assinatura – de Acordos de Cooperação e Facilitação de Investimentos com países africanos e latino-americanos. Também foi recriado o Grupo de Trabalho de Internacionalização na Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) e estabeleceu-se interlocução organizada entre o FET e a Receita Federal do Brasil (RFB), com vistas à discussão sobre a agenda tributária.

É necessário, no entanto, ir além desses primeiros movimentos, tanto mais que a conjuntura com que se defrontam as empresas transnacionais brasileiras é francamente desfavorável: desvalorização do real, desaceleração do crescimento em mercados até então dinâmicos, entre outros fatores.

Os temas tributários e trabalhistas constituirão, em 2016, o principal eixo da agenda da indústria neste tema, mas esta também contemplará questões identificadas pelo FET como relevantes para a internacionalização das empresas brasileiras, por meio dos investimentos diretos.



Prioridades para 2016

- 1. Tributação de lucros no exterior:** apoiar o aprofundamento da revisão da legislação aplicável à tributação de lucros no exterior. Entre os pontos centrais está a extensão às empresas coligadas e a todos os setores de serviços e do regime aplicado, a partir de 2014, às empresas controladas e ao setor de serviços, no que se refere à compensação do Imposto de Renda (IR) pago no exterior por estas empresas;

1. Nas modalidades de participação no capital e de empréstimos intercompanhias, segundo dados do Banco Central do Brasil (BCB).

2. **Acordos para Evitar a Dupla Tributação:** apoiar a ampliação da rede brasileira de acordos para evitar a dupla tributação, bem como a aproximação do modelo destes acordos às melhores práticas internacionais, conforme as conclusões do estudo coordenado pela CNI. Os países prioritários para assinatura de acordos pelo Brasil são: Estados Unidos, Reino Unido, Alemanha, Colômbia, Uruguai, Paraguai e Austrália;
3. **Tratamento para trabalhadores expatriados:** atuar em favor da reformulação da Lei nº 7.064 de 1982, que dispõe sobre os trabalhadores contratados ou transferidos ao exterior pelas empresas, com vistas a reduzir custos e a aumentar a segurança jurídica para as empresas transnacionais brasileiras – ou em processo de internacionalização. Os esforços da CNI neste sentido deverão concentrar-se no Congresso Nacional;
4. **Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) sobre aquisição de empresas:** encaminhar, junto ao governo, a proposta de eliminação do IOF incidente sobre a aquisição de empresas no exterior, bem como sobre empréstimos intercompanhias, nos termos do estudo elaborado pela CNI;
5. **Financiamento aos investimentos no exterior:** desenvolver estudo para apoiar o aprimoramento do sistema de financiamento e garantias para os investimentos no exterior, principalmente: a) ampliando a atuação do Fundo de Garantia à Exportação (FGE), para oferecer garantias contra risco político; e b) adequando procedimentos de análise e aprovação dos pleitos de financiamento à internacionalização apresentados ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), tornando os procedimentos compatíveis com as características e necessidades do investimento (em especial, aquisição de empresas);
6. **Acordos de Cooperação e Facilitação de Investimentos:** apoiar a celebração de Acordos de Cooperação e Facilitação de Investimentos em âmbito sub-regional (com sócios do Mercosul) e bilateral (com demais países sul-americanos, com países africanos e com o primeiro país desenvolvido, com foco no Japão), desenvolvendo e aprofundando a dimensão “proteção dos investimentos” deste modelo de acordo;
7. **Acordos Previdenciários:** avançar na ampliação de Acordos Previdenciários, apresentando ao governo brasileiro resultados de pesquisa feita sobre o tema junto às empresas e conscientizando-as da importância deste tema. Do conjunto de quinze países citados como relevantes na pesquisa realizada pelo FET, serão selecionados até cinco para inclusão como prioridades na Agenda de 2016;
8. **Preços de transferência:** desenvolver, no âmbito do FET, estudo com vistas ao aprimoramento da legislação brasileira de preços de transferência e sua convergência com as melhores práticas internacionais.

Facilitação e desburocratização do comércio exterior

Os procedimentos administrativos e burocráticos associados às atividades exportadoras têm ocupado lugar de destaque entre os principais obstáculos às exportações identificados por diversas pesquisas da CNI sobre o tema.

A simplificação desses procedimentos tem impacto importante sobre tempos e custos das operações de comércio exterior, resultando em aumento de competitividade. Entretanto, a facilitação do comércio exterior é um desafio complexo, por envolver diversos processos e um sem-número de entidades governamentais intervenientes.

Apesar dessas dificuldades, o tema tornou-se, nos últimos anos, alvo de iniciativas governamentais e de Parcerias Público-Privadas (PPPs) bem-sucedidas e que vêm contribuindo significativamente para gerar impactos positivos para a atividade exportadora. Esse é o caso da iniciativa do Portal Único de Comércio Exterior, cuja implantação foi liderada pela Secretaria da RFB – Ministério da Fazenda (MF) – e pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) –, para a qual a CNI contribuiu decisivamente, por meio da elaboração, em parceria com a Aliança Pró-Modernização Logística de Comércio Exterior (Procomex), de mapas detalhados dos processos envolvidos nas atividades de comércio exterior e relatórios com sugestões de melhorias de processos de exportação e importação.

Outra iniciativa relevante é a implantação, em curso, do Programa Brasileiro de Operador Econômico Autorizado (OEA), que deve levar à assinatura de Acordos de Reconhecimento Mútuo com parceiros comerciais do Brasil.

Essas iniciativas domésticas receberam um impulso importante com a assinatura, em Bali, em dezembro de 2013, do Acordo sobre Facilitação de Comércio da OMC, cuja ratificação já foi aprovada pelas duas Casas do Legislativo brasileiro e por mais de setenta outros membros da OMC.

A implementação plena dos dispositivos previstos nesse acordo, bem como a eliminação do uso do papel nos controles administrativos e aduaneiros das operações do comércio exterior no Brasil, são objetivos estratégicos da área internacional da CNI a serem perseguidos ao longo dos próximos anos.

Esse é um tema com boas possibilidades de progresso em uma conjuntura doméstica e internacional difícil. De um lado, requer recursos financeiros pouco significativos para gerar avanços, ao passo que, de outro, não exige complexas negociações e troca de concessões para ser implementado por vários países.



Prioridades para 2016

1. **Portal Único de Comércio Exterior:** apoiar, por meio da interlocução com a SECEX e com base nos mapas de processos já construídos pela CNI, a conclusão e a entrada em plena operação do novo fluxo de exportação do Portal Único de Comércio Exterior, previsto para dezembro de 2016, e apoiar a criação de um módulo de treinamento para a capacitação das empresas no Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex);
2. **Programa OEA:** apoiar a conclusão do “módulo governamental” (melhoria da comunicação entre os órgãos governamentais) do Programa OEA e a negociação de Acordos de Reconhecimento Mútuo, prioritariamente com países do Mercosul, Estados Unidos, UE e Japão;
3. **Coleta única de taxas:** apresentar ao governo brasileiro um estudo de *benchmarking* sobre Sistemas de Coleta Única na Arrecadação de Taxas e Impostos Aplicados no Comércio Exterior, com o objetivo de apoiar a implementação de um sistema com esse fim no Brasil;
4. **Varas especializadas em comércio exterior:** apresentar estudo ao governo brasileiro para a criação de varas especializadas em comércio exterior no Judiciário brasileiro, com o intuito de aumentar a segurança jurídica e reduzir os tempos de decisões.

Barreiras em terceiros mercados

Ao longo das últimas décadas, as barreiras impostas pelos governos aos fluxos de comércio vêm se reduzindo, em função de decisões unilaterais e da negociação de acordos multilaterais e preferenciais. Mas ainda há barreiras importantes, especialmente em setores agrícolas e agroindustriais e para alguns segmentos da indústria manufatureira. Além disso, novos tipos de barreiras não tarifárias tendem a ganhar relevância: barreiras técnicas, sanitárias e fitossanitárias e associadas à difusão de padrões e normas (públicas e privadas) de cunho ambiental e social.

Essas barreiras são, muitas vezes, difíceis de identificar, mas podem ter um impacto significativo sobre as exportações e os investimentos brasileiros, além de poderem, também, desestimular a entrada de novas empresas na atividade exportadora. Há três vetores de abordagem do tema que figuram na agenda de trabalho da área internacional da CNI.

O primeiro deles envolve o mapeamento e a sistematização da informação acerca das barreiras relevantes para as exportações e os investimentos brasileiros. A SECEX tem se dedicado à criação de um Sistema de Monitoramento das Barreiras às Exportações e aos Investimentos Brasileiros no Exterior. Em convênio com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações

e Investimentos (Apex Brasil), a CNI tem iniciado ações para mapeamento de barreiras nos principais mercados.

Para que o sistema em desenvolvimento pela SECEX funcione e receba permanentemente novos “insumos”, é necessário assegurar a mobilização das representações empresariais em torno do tema. Com esse mesmo objetivo, a CNI tem apoiado a criação do cargo de Adidos de Indústria e Comércio em representações diplomáticas brasileiras em mercados prioritários.

O segundo vetor aplica-se especificamente à cooperação e à convergência regulatória bilateral para superar barreiras técnicas e sanitárias e fitossanitárias (TBT e SPS, nas siglas em inglês) dentro de diferentes setores da indústria. Este processo já está em curso, por exemplo, nas tratativas sobre convergência regulatória entre Brasil e Estados Unidos.

O terceiro vetor diz respeito ao maior uso dos comitês da OMC, sobretudo o de TBT e SPS, para defender os interesses exportadores do Brasil, e também do mecanismo de solução de controvérsias da OMC para consultas e, eventualmente, para a abertura de contenciosos com vistas à eliminação de barreiras identificadas. O Brasil adquiriu *know-how* não desprezível nessa área e é importante manter a proatividade do governo e do setor privado brasileiros em relação a essas iniciativas.



Prioridades para 2016

- 1. Estudos sobre barreiras na China, nos Estados Unidos e na UE:** apoiar, com estudos, a identificação de barreiras comerciais e de investimentos nos mercados da China, dos Estados Unidos e da UE;
- 2. Mobilização para identificação de barreiras:** atuar junto a entidades empresariais para sensibilizar sobre os impactos das barreiras ao comércio e apoiar a montagem em curso, pela SECEX, de Sistema de Monitoramento de Barreiras, com sua entrada em operação ainda em 2016;
- 3. Petição ao governo:** defender a criação de mecanismo legal para que o setor privado possa peticionar ao governo brasileiro com vistas à investigação de barreiras identificadas em terceiros mercados no marco do Sistema de Monitoramento criado;
- 4. Cooperação regulatória:** estimular a ampliação de iniciativas de cooperação regulatória, incluindo novos setores na agenda bilateral com os Estados Unidos e iniciando o processo nas relações com a UE e países selecionados da América Latina;
- 5. OMC:** apresentar ao governo brasileiro estudo da CNI com recomendações para a priorização das barreiras identificadas como “preocupações comerciais específicas” (STCs, na sigla em inglês) nos comitês da OMC de barreiras técnicas, sanitárias e fitossanitárias e subsídios e medidas compensatórias; e acompanhar contenciosos na OMC que envolvam o Brasil como demandante ou demandado, bem como aqueles não envolvendo o país, mas com potencial para gerar impactos sobre os interesses da indústria brasileira.

Tributação no comércio exterior

A Agenda Internacional da CNI nesse tema desenvolve-se ao longo de dois eixos. O primeiro, mais tradicional na agenda da indústria, diz respeito aos regimes tributários aplicáveis a exportações, como o Regime Especial de Reintegração de Valores Tributários para Empresas Exportadoras (Reintegra), o *Drawback* e o Regime de Entrepósito Industrial sob Controle Aduaneiro Informatizado (Recof). Neste caso, o interesse central da CNI tem sido, ao longo dos anos, a ampliação dos regimes que asseguram a desoneração tributária de exportações e de seus insumos, a simplificação e a desburocratização de procedimentos associados a tais regimes e a incorporação de um número expressivo de empresas aos benefícios por eles assegurados.

Sobre o Reintegra, o setor empresarial foi surpreendido com a redução da alíquota para 0,1% para o ano de 2016, após constar no PNE a sua gradual recomposição a 3%. A defesa da recomposição é parte da agenda da indústria junto com o aprimoramento do regime, por meio de simplificação de procedimentos e flexibilização do mecanismo.

O segundo eixo de atuação da área internacional da CNI, no que se refere à temática tributária, vem sendo desenvolvido nos últimos anos e diz respeito à tributação aplicável a serviços e seus impactos sobre o comércio internacional. A preocupação com a tributação aplicável aos serviços advém de algumas constatações relevantes:

- A contribuição dos serviços para o valor agregado da indústria atinge 65% e a baixa produtividade dos serviços em geral impacta negativamente a competitividade industrial brasileira;
- O peso dos serviços no valor agregado dos bens exportados alcança 40%, percentual maior do que as exportações de serviços propriamente ditas, que representaram cerca de 15% daquele valor.

A área internacional da CNI desenvolveu, nos últimos dois anos, estudos sobre a tributação aplicável às importações e às exportações de serviços, identificando as principais distorções e suas implicações para as exportações de bens e serviços do Brasil.



Prioridades para 2016

1. **Desoneração de serviços nas exportações:** a partir das recomendações formuladas no estudo coordenado pela CNI, trabalhar para a adoção de medidas que reduzam a carga tributária incidente sobre exportações de serviços e que viabilizem a restituição de tributos referentes à aquisição de serviços incorporados aos bens exportados;

2. **Tributação na importação de serviços:** atuar junto à RFB para o avanço na implementação das medidas consideradas prioritárias entre as recomendações de política apresentadas no estudo da CNI, com vistas à redução da carga tributária incidente sobre as importações de serviços;
3. **Zonas de Processamento de Exportações (ZPEs):** atuar para alterar o projeto em tramitação no Congresso Nacional sobre as ZPEs, com vistas a eliminar o compromisso exportador (desde que as empresas nas ZPEs compitam em condições tributárias de isonomia com as demais empresas que produzem no país) e à inclusão de empresas do setor de serviços no regime;
4. **Drawback:** apoiar a ampliação do Regime de *Drawback*, por meio de: a) medidas voltadas para ampliar o acesso ao mecanismo – na modalidade isenção – por fornecedores de empresas exportadoras; b) instituição do *Drawback* Contínuo; e c) inclusão do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) no *Drawback* Integrado.
5. **Recof:** avaliar, junto à RFB, a viabilidade do aperfeiçoamento do regime, com vistas a simplificar procedimentos e revisar critérios para o enquadramento das empresas;
6. **Ressarcimento de crédito às exportações:** trabalhar em conjunto com a Gerência Executiva de Política Econômica da CNI para a resolução definitiva do não pagamento de crédito às exportações, tanto no âmbito federal – Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e Programa de Integração Social/Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (PIS/Cofins) – quanto estadual – ICMS.

Financiamento e garantias às exportações

Exceto em situações excepcionais – como a eclosão da crise internacional, em 2008 –, o financiamento às exportações não é um problema de primeira grandeza para as empresas brasileiras. Há, em geral, oferta adequada de linhas de financiamento pelo mercado – principalmente Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC) e Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE) – e o Sistema de Financiamento Público às Exportações foi gradualmente reorganizado com base nas linhas do BNDES Exim (pré e pós-embarque) e do Programa de Financiamento às Exportações (PROEX), nas modalidades equalização e financiamento.

Entretanto, na área de garantias, o quadro vigente é mais limitado, em termos de experiência e de escopo. O mecanismo de seguro de crédito às exportações funciona no Brasil há quase duas décadas, complementado pelas atividades do FGE no que se refere a riscos comerciais de longo prazo, operações de Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs) e riscos políticos e extraordinários.

Há certamente lacunas importantes no sistema: existem problemas recorrentes de disponibilidade orçamentária para o PROEX e empresas de menor porte têm maiores dificuldades de acesso aos mecanismos públicos de financiamento.

Além disso, exportações que dependem de financiamento (pós-embarque) com prazos elevados – caso de bens de capital e aeronaves – ressentem-se da limitação ou da ausência de mecanismos aplicados em outros países, como a garantia incondicional para exportações com financiamento de bancos ou com captação no mercado de capitais ou, ainda, o financiamento e a garantia a gastos locais. Para esses exportadores, o quadro atual deixa as empresas em desvantagem competitiva no que se refere às condições de financiamento público às exportações e a solução seria a criação de uma agência de crédito às exportações, nos moldes adotados por muitos países da OCDE.

Algumas propostas para ampliar o escopo do Sistema de Financiamento Público às Exportações encontram resistência por parte do governo brasileiro, em função de seus impactos fiscais. Na atual conjuntura, é legítimo supor que a probabilidade de sucesso de propostas de política de exportação que gerem impactos fiscais é muito baixa.

O setor industrial não atualizou sua agenda na área de financiamento e garantias às exportações no período recente. Há escassez de reflexão e de propostas específicas nessa área. Uma atuação efetiva nesse campo exige da área internacional da CNI o estímulo ao debate e à internalização de conhecimento sobre a situação do tema no Brasil e no mundo.



Prioridades para 2016

1. **Sistema de Financiamento Público:** elaborar estudo sobre o Sistema Público de Financiamento às Exportações e ao Investimento Brasileiro Direto no Exterior, para construir recomendações sobre instrumentos, institucionalidade e recursos disponíveis;
2. **Sistema de Garantias:** avaliar, por meio do estudo, questões como o funcionamento adequado da Agência Brasileira Gestora de Fundos Garantidores e Garantias (ABGF), o estabelecimento dos mecanismos de garantia incondicional para indenização e de financiamento e garantia a gastos locais, a prestação de garantia de risco político aos investimentos externos do Brasil, entre outros. O objetivo é aproximar ao máximo as práticas brasileiras nesse tema àquelas vigentes nos países da OCDE;
3. **Agência de Crédito às Exportações:** colocar em discussão, a partir do estudo e do debate nos foros institucionais adequados, uma proposta de criação da Agência Brasileira de Créditos às Exportações e aos Investimentos Externos.

Defesa comercial

O regime de defesa comercial no Brasil vem sendo aperfeiçoado nos últimos anos, a partir de intenso diálogo entre o governo e o setor privado, com a participação ativa da CNI nos canais de consulta estabelecidos para esse fim pela SECEX.

As pressões sobre a indústria brasileira resultantes do processo de valorização da taxa de câmbio e do aumento do coeficiente de penetração de importações da indústria de transformação levaram a um aumento da demanda de empresas industriais por investigações de *dumping*.

A reação do governo, estimulada pelas iniciativas de defesa de interesses levadas a cabo pela CNI, deu-se sob a forma de ampliação dos quadros técnicos do Departamento de Defesa Comercial da SECEX e de modernização das normas brasileiras. Como resultado, observou-se maior celeridade na condução das investigações de *dumping* e na aplicação de direitos provisórios.

Apesar disso, há ainda alguns desafios que preocupam a indústria brasileira e que estão relacionados à regulação doméstica – principalmente os resultantes das exigências para cumprir prazos e reunir informações requeridas para a abertura de investigação – e aos impactos de um eventual reconhecimento da China como economia de mercado nos processos *antidumping* de produtos originários daquele país, a partir do próximo ano.

A CNI entende que esse pode ser um momento propício para aperfeiçoar os mecanismos e as regulações existentes, além de preparar o país para lidar com a questão do tratamento da China como economia de mercado.

Em complemento às ações de defesa comercial, a CNI entende que o Brasil, sobretudo a RFB, a Polícia Federal (PF) e a Polícia Rodoviária Federal (PRF), devem intensificar os controles e a fiscalização de produtos importados pirateados ou sem o cumprimento devido de requisitos técnicos para entrar no Brasil.



Prioridades para 2016

- 1. Informações em indústrias fragmentadas:** apoiar a flexibilização das exigências de informações requeridas na elaboração de petições para abertura de investigação de *dumping* em indústrias fragmentadas. Em setores caracterizados por estrutura de mercado pulverizada, não é viável que um número muito elevado de empresas reúna todas as informações requeridas em tempo hábil para instruir os processos;
- 2. China como economia de mercado:** buscar, junto ao governo brasileiro, e em articulação com as demais entidades empresariais, a manutenção, de modo geral, da metodologia atualmente utilizada em processos de investigação de *dumping* contra a China. A CNI acompanhará o debate sobre o tratamento desse tema pelas principais economias do mundo e as ações de suas congêneres nesses países;

3. **GTIP:** apoiar o aperfeiçoamento da normativa prevista para os trabalhos do Grupo Técnico de Avaliação de Interesse Público (GTIP). A CNI considera que a institucionalização dos processos de análise e tomada de decisão sobre os pleitos de avaliação de interesse público, em casos de medidas de defesa comercial, é saudável, pois gera maior segurança e previsibilidade para as partes interessadas. Há, todavia, aspectos a serem aperfeiçoados, como os relativos ao estabelecimento de prazos para que a CAMEX delibere e publique sua decisão, à garantia do contraditório e da ampla defesa, e à realização de consultas públicas antes da publicação de novas regras;
4. **Medidas antisubsídios:** apoiar a reforma do Decreto de Medidas Compensatórias (Decreto nº 1.751/1995), com mudanças na direção de facilitar a abertura de processos antisubsídios, facilitar a caracterização de subsídios e tornar mais efetivas as medidas contra importações de produtos que se beneficiam de subsídios proibidos ou acionáveis de acordo com as regras da OMC, como a previsão de aplicação de medidas compensatórias provisórias.

Mecanismos empresariais para mercados prioritários

O trabalho de identificação e de promoção de iniciativas de interesse da indústria brasileira nos principais mercados do mundo tem sido desenvolvido pela CNI por meio de conselhos empresariais bilaterais e comissões governamentais bilaterais que a CNI procura influenciar.

Essa é uma via relevante para: a) promover o conhecimento da indústria brasileira sobre o contexto econômico e as tendências regulatórias nas maiores economias mundiais; b) conhecer a agenda de interesses empresariais nesses países em relação ao Brasil; c) identificar oportunidades para a defesa de interesses comuns entre os setores empresariais desses países e os brasileiros em fóruns econômicos internacionais; e d) para o desempenho de ações comuns de influência para melhorar o ambiente de negócios e eliminar obstáculos ao comércio e ao investimento no âmbito bilateral.

Com esse entendimento, a CNI vem se dedicando à elaboração de Programas de Trabalho, sobretudo em conjunto com suas congêneres no exterior, de modo a definir ações prioritárias que estimulem as relações econômicas bilaterais.

O trabalho da CNI nesse campo é antigo e institucionalizado com dois grandes países e um bloco: BRICS, Estados Unidos e Japão. Além desses, a organização vem construindo um foro com a UE.

A CNI tem buscado, também, uma agenda de interesses da indústria brasileira em relação à China que vá além das preocupações com temas de defesa comercial.

Na maioria das frentes de cooperação com países relevantes, entre as prioridades da agenda de trabalho estão a negociação de Acordos de Livre-Comércio, Acordos para Evitar a Dupla Tributação e Acordos de Cooperação e Facilitação de Investimentos. Estas iniciativas estão listadas como prioridades para 2016 na Agenda.

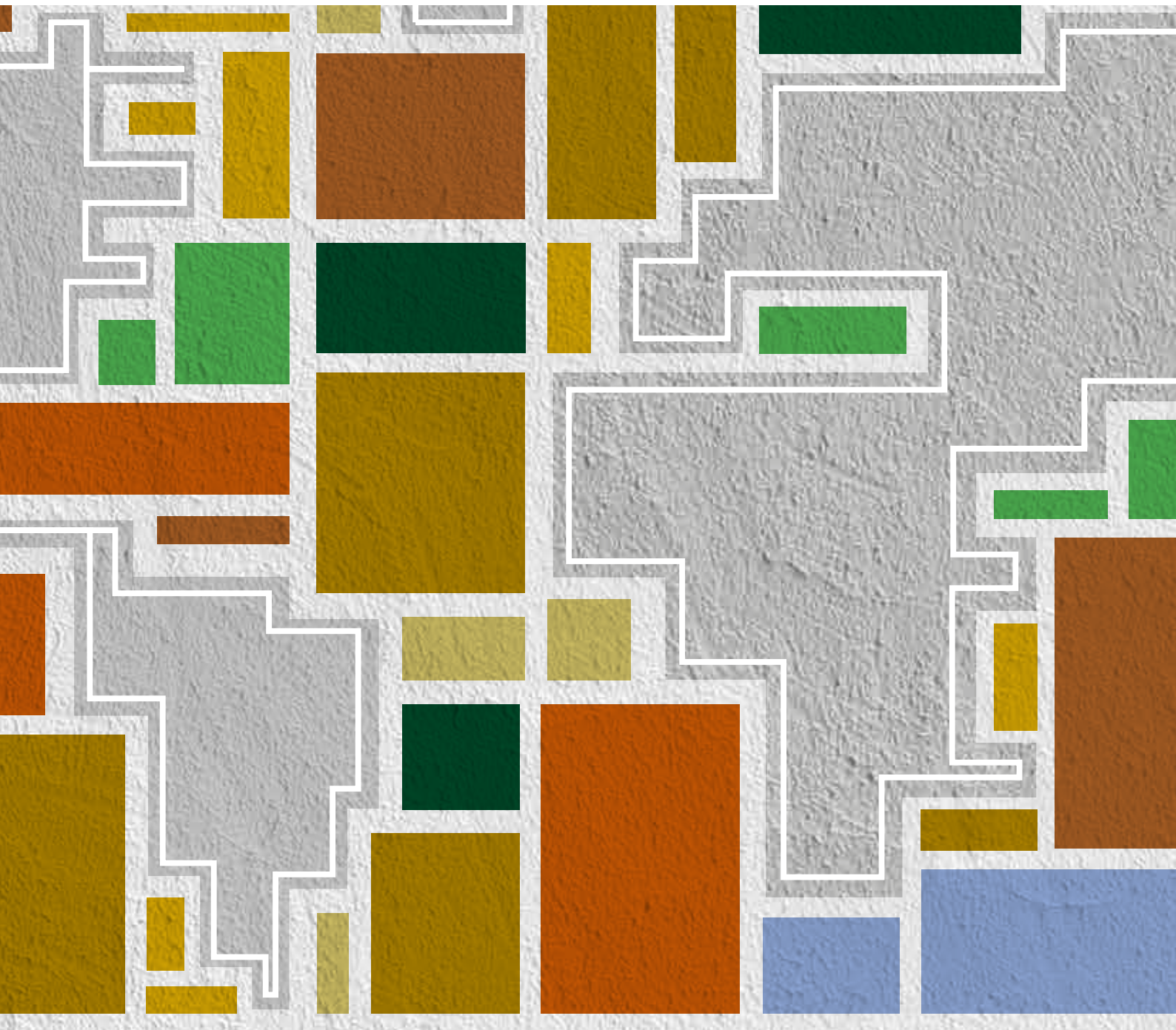
Há, todavia, um amplo conjunto de iniciativas de cooperação bilateral, já identificadas pela CNI e suas congêneres, que são relevantes para a promoção da inserção internacional da indústria brasileira e que estão listadas a seguir.



Prioridades para 2016

1. **Estados Unidos:** apoiar a concretização da adesão do Brasil aos programas *Global Entry* e *Visa Waiver*. Além dessa iniciativa, estão previstas ações bilaterais relacionadas: a) à definição de uma agenda temática para iniciar negociações para um Acordo de Livre-Comércio com os Estados Unidos; b) à negociação de um Acordo para Evitar a Dupla Tributação; e c) à celebração de um Acordo de Reconhecimento Mútuo de OEA;
2. **UE:** as principais iniciativas estão relacionadas a: a) apoiar a conclusão do Acordo de Livre-Comércio entre o Mercosul e o bloco europeu; b) apoiar a celebração de um Acordo de Reconhecimento Mútuo de OEA; e c) defender a remoção de barreiras às exportações brasileiras para o bloco;
3. **Japão:** celebrar um Acordo de Compartilhamento de Patentes (PPH, na sigla em inglês), que agiliza e reduz os custos do reconhecimento de patentes entre os dois países. Além dessa iniciativa, estão previstas ações bilaterais relacionadas: a) à definição de uma agenda temática para iniciar negociações para um Acordo de Parceria Econômica entre os dois países; b) apoiar a celebração de um Acordo de Reconhecimento Mútuo de OEA; e c) apoiar a celebração de um Acordo de Cooperação e Facilitação de Investimentos;
4. **China:** identificar uma agenda de interesses da indústria brasileira em relação à China que reflita a importância do país para o comércio exterior brasileiro. Entre as ações já identificadas como prioridades para 2016, encontram-se os trabalhos relativos ao monitoramento de remoção de barreiras às exportações brasileiras para o mercado chinês e a celebração de um Acordo para o Intercâmbio de Informações Tributárias.

Serviços de Apoio à Internacionalização de Empresas



A atuação da CNI na prestação de serviços para internacionalização de empresas dá-se, fundamentalmente, por meio da coordenação da Rede CIN, ligada às Federações de Indústrias que compõem o Sistema Indústria.

Nesse modelo, cabe à CNI as funções de coordenação de atividades, desenvolvimento de conteúdos, formulação de modelos de prestação de serviços, gestão do portfólio de serviços e celebração e gestão de parcerias com organizações nacionais e internacionais. Aos Centros Internacionais de Negócios (CINs) cabe a construção conjunta da família dos serviços, sua implementação e a efetiva prestação dos serviços às empresas.

Assessoria e consultoria

Os desafios enfrentados pelas empresas aumentam de complexidade à medida em que elas tornam-se mais atuantes no comércio exterior e incorporam estratégias mais ambiciosas de internacionalização em seu modelo de negócios.

Alguns serviços atendem transversalmente às necessidades de apoio para que as empresas enfrentem esses desafios e, se bem organizados, podem contribuir para que esse processo seja bem-sucedido. Para tanto, as soluções oferecidas devem ser customizadas, com o objetivo de atender às necessidades individuais das empresas.

O portfólio de serviços de assessoria e consultoria prestados pelos CINs está organizado em duas linhas principais:

1. Assessoria – atendimento à empresa, por telefone, *e-mail* ou presencial, com o objetivo de esclarecer dúvidas pontuais e orientar suas operações internacionais. Limitada a 3 horas de trabalho;
2. Consultoria – atendimento customizado, visando auxiliar as empresas na resolução de problemas e gargalos específicos, apoiar a construção de estratégias de acesso ao mercado externo, orientar etapas da operação comercial e aduaneira e prestar auxílio na consolidação da atuação internacional. Esses serviços são implementados em prazo maior que as 3 horas de trabalho previstas nos serviços de assessoria.

Os serviços podem ser adaptados para resolver:

- Necessidades básicas, como Plano de Negócios inicial, planejamento e preparação para exportação;
- Necessidades intermediárias, adequação de produtos e processos, operação logística, comercial e financeira;
- Necessidades complexas, como consolidação das exportações e certificação internacional.

Como coordenadora da Rede CIN, a CNI concentra seus esforços no desenvolvimento de conteúdo e de modelo de atendimento na prestação desses serviços. Muitas vezes esse esforço requer atuação conjunta com a Diretoria de Educação e Tecnologia do Sistema Indústria e parceiros no Brasil e no exterior.



Prioridades para 2016

1. **Modelo de atendimento e Plano de Negócio:** desenvolver um modelo de Plano de Negócios para empresas iniciantes e desenhar processos para organizar o atendimento de empresas. O Plano de Negócios utilizará as informações coletadas nos Diagnósticos Empresariais e servirá para apontar os desafios a serem superados pelas empresas, recomendar soluções do portfólio de serviços da Rede CIN e gerar um documento para acompanhar a evolução da empresa no alcance de seus objetivos internacionais;
2. **Certificações internacionais:** definir modelo de atendimento para orientar sobre requisitos para obtenção de certificados internacionais e esclarecer as dúvidas empresariais sobre o tema.

Capacitação e sensibilização empresarial

A capacitação de empresas e operadores em temas de comércio exterior é uma das atividades mais demandadas no atendimento prestado pelo Sistema Indústria. A Rede CIN registrou, em 2015, 2.520 participantes nas iniciativas de capacitação realizadas. Essa linha de ação continua em foco em 2016. Estão previstos para este ano 46 cursos de capacitação em 23 estados.

Fazem parte desse grupo de atividades, além da realização dos cursos, as palestras, os seminários, as oficinas e os *workshops* com foco em geração de competências para as empresas em processos e procedimentos do comércio internacional.

Os principais conteúdos abordados são de preparação para atuação internacional, apresentação de conceitos e desenvolvimento de competências necessárias para a internacionalização das empresas brasileiras. É necessário ampliar a oferta com capacitações sobre operação comercial e capacitações específicas, como certificação internacional, adequação de produtos e investimentos.

A persistência das empresas brasileiras na atividade exportadora ainda é baixa. Segundo dados da CNI, mais de um terço das empresas não mantiveram suas atividades de exportação de maneira regular entre 2013 e 2015. Além dos problemas relacionados à volatilidade da taxa de câmbio e das oscilações da demanda interna e externa, as empresas enfrentam dificuldades em superar a complexidade dos procedimentos burocráticos e dominar as diferentes etapas envolvidas na operação de venda para o mercado internacional. O esforço de capacitação e sensibilização de empresas em fase intermediária de internacionalização pode ajudar a aumentar a permanência delas no comércio internacional.

Na área de capacitação e sensibilização, a CNI buscará, em 2016, concentrar esforços no desenvolvimento de conteúdo para operações comerciais, logísticas e aduaneiras, incentivar a conversão de um número maior de empresas para o mercado internacional e, em parceria com outras instituições, realizar atividades de capacitação nas áreas de: a) planejamento estratégico das exportações; b) exportação e importação passo a passo; c) formação de preço para exportação; d) *marketing* internacional; e) negociação internacional; f) contratos internacionais; e g) fusões, aquisições e *joint ventures*.



Prioridades para 2016

1. **Capacitação para a fase de preparação:** desenvolver conteúdos de capacitação sobre planejamento do processo de exportação e importação e realizar, por meio da Rede CIN, oficinas de inteligência de mercado;
2. **Capacitação para a operação:** desenvolver conteúdos de capacitação sobre aspectos comerciais e operacionais da exportação e da importação e executar seminários, palestras e *workshops* sobre internacionalização com foco em setores e mercados;
3. **Conhecimento específico sobre certificação internacional:** desenvolver e realizar, por meio da Rede CIN, programas de sensibilização sobre certificação internacional;
4. **Conhecimento específico sobre adequação de produtos e processos:** desenvolver, em parceria com o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI) e outras Entidades, programas de capacitação voltados à adequação de produtos e processos para a internacionalização;
5. **Cartilhas de comércio exterior:** elaborar coleção de cartilhas informativas sobre temas diversos de comércio exterior, gerando conhecimento para as empresas sobre procedimentos operacionais, logísticos e financeiros, importantes para sua atuação internacional.

Inteligência comercial

Os serviços de inteligência comercial da Rede CIN consistem na oferta de estudos aprofundados de perfis de mercado, utilizando bases de dados e sistemas de informação específicos de comércio internacional. Essas informações têm o objetivo de auxiliar o demandante, em geral pequeno e médio empresário, na tomada de decisão sobre a internacionalização do seu negócio.

Os serviços de inteligência comercial ofertados pela Rede CIN são chamados de Soluções de Inteligência Comercial (Soluções IC) e incluem os seguintes produtos:

- Encontre potenciais mercados no exterior: seleção de mercados prioritários para o produto de exportação da empresa;
- Analise o mercado-alvo: informações para a empresa analisar as condições de entrada de seu produto no mercado-alvo;
- Avalie a competitividade brasileira e a concorrência no mercado-alvo: dados comparativos sobre os diferenciais da exportação brasileira em relação aos concorrentes e dados de tendências e consumo do produto no mercado-alvo;
- Formule seus preços para o mercado global: sistema simples e gratuito (disponível em: <www.solucoesic.cni.org.br>) para a empresa calcular seu preço de exportação;
- Identifique clientes no exterior: lista de potenciais clientes no(s) mercado(s) selecionado(s);
- Conheça o intercâmbio comercial do seu produto no mercado-alvo: dados de corrente de comércio do Brasil e de Unidades da Federação (UFs) com mercado-alvo.

Esses produtos podem ser entregues separados ou em bloco, de acordo com a necessidade e a maturidade da empresa.

Os serviços descritos acima fazem parte do portfólio harmonizado da Rede CIN. Porém, uma característica fundamental da oferta de serviços de inteligência comercial é a possibilidade de customizar as informações para a necessidade específica da empresa. Em paralelo ao desenvolvimento de estudos e pesquisas, a CNI elabora documentos de posição sobre comércio e investimentos para utilização pela gestão interna, além de publicar conteúdos de inteligência para a sociedade.

Em 2015, foram entregues, por meio da Rede CIN, 512 estudos de inteligência comercial. Esse trabalho será intensificado em 2016, conforme as prioridades a seguir.



Prioridades para 2016

1. **Oferta de Soluções IC:** garantir e ampliar a oferta nacional dos serviços de inteligência da família Soluções IC (identifique mercados; análise de país, concorrência e competitividade; formação de preço; potenciais clientes; e intercâmbio comercial) e apoiar os CINs na oferta de outros serviços de inteligência das Federações de Indústrias e na customização das pesquisas de mercado;
2. **Geração de conteúdo pela CNI:** garantir estrutura de geração de conhecimento e informação sobre mercados internacionais na CNI, por meio da divulgação de informativos e publicações, inclusive sobre investimentos;
3. **Sistema de Automatização para serviços de inteligência comercial:** iniciar estudo de viabilidade para desenvolvimento de Sistemas de Automatização para coleta e análise de dados para apoiar o serviço de inteligência comercial;
4. **Ferramentas e bancos de dados:** disponibilizar ferramentas de suporte e bancos de dados para a CNI e as Federações de Indústrias, subsidiando os serviços de inteligência comercial prestados pelo Sistema Indústria.

Promoção de negócios

Os serviços de promoção de negócios envolvem atividades tanto no exterior quanto no âmbito doméstico.

Os serviços no exterior dividem-se em:

- Missão prospectiva: permite ao participante conhecer a realidade de um mercado no exterior, além de intensificar relacionamentos com possíveis clientes, por meio da participação em eventos internacionais;
- Missão comercial: tem foco na geração de negócios para o empresário em uma feira internacional. Nesse sentido, além de oferecer os serviços de uma missão comercial, permite ao empresário participar de rodada de negócios;
- Encontro de negócios no exterior: são projetos no exterior voltados para a participação brasileira em rodadas de negócios e acontecem independentemente de outros eventos e feiras no país-alvo.

Os serviços no Brasil englobam:

- **Visita prospectiva:** são eventos em que as Federações de Indústrias recebem parceiros e potenciais clientes do exterior. Podem ter múltiplos objetivos de acordo com o perfil e interesse da delegação. Contudo, não se visa à realização de negócios comerciais imediatamente nesses eventos;
- **Visita comercial:** tem como principal objetivo a geração de negócios. Os empresários convidados devem participar, necessariamente, de uma rodada de negócios e diferencia-se por ser realizada dentro de uma feira internacional sediada no Brasil;
- **Encontro de negócios no Brasil:** visam à realização de rodadas de negócios entre empresários nacionais e estrangeiros. No entanto, esse serviço não está vinculado a eventos de participação em feiras. A delegação poderá ser convidada a participar nas demais ações promovidas pelo CIN, como visitas institucionais, visitas de atração de investimento, seminários, palestras e *workshops*.

Em 2015, mais de 1.300 empresários brasileiros participaram das ações promovidas pela CNI e pela Rede CIN. Foram realizadas 22 ações de promoção de negócios em dez países, sendo a previsão de geração de negócios nos dois últimos anos superior a US\$ 270 milhões para as empresas brasileiras.

Tendo em vista os contextos doméstico e internacional para 2016, é esperado um aumento do interesse empresarial pelas ações de promoção de negócios, principalmente focadas em exposição e comercialização de produtos. Os países prioritários são Alemanha, Colômbia, Chile, China, Cuba, Emirados Árabes Unidos, Estados Unidos, França, Itália, Panamá, Paraguai e Peru.

Além das ações tradicionalmente realizadas, a CNI buscará, por meio de convênios e parcerias, a realização de projetos encadeados. O objetivo principal é gerar condições para as empresas brasileiras efetivamente venderem seus produtos no mercado internacional.



Prioridades para 2016

1. **Prospecção de mercados:** realizar ações de prospecção de mercados e clientes no Brasil e no exterior para analisar tendências setoriais e de mercado, identificar oportunidades comerciais e preparar as empresas para a comercialização de seus produtos;
2. **Ações comerciais e promotoras de vendas:** promover a participação das empresas brasileiras em missões e visitas comerciais para a geração de negócios; executar encontros de negócios entre empresas brasileiras e estrangeiras com maior potencial de internacionalização; e desenvolver portfólio para participação de empresas brasileiras como expositoras em feiras internacionais de maior relevância;

3. **Utilização de plataformas e sistemas para promoção de negócios:** disseminar ferramentas virtuais, tais como a *Enterprise Europe Network* e o Catálogo de Exportadores Brasileiros (disponível em: <www.brazil4export.com>), que possibilitam a divulgação de produtos e oportunidades comerciais;
4. **Governança:** defender a maior coordenação institucional entre os organismos de governo com o setor empresarial, que trabalham para a promoção dos negócios brasileiros no exterior, sobretudo o Sistema Indústria, a Apex Brasil, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), o MDIC, o Ministério das Relações Exteriores (MRE) e o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), por meio da criação de um Grupo Técnico de Promoção de Negócios e Atração de Investimentos na CAMEX.

Operação comercial e aduaneira

A entrada na atividade exportadora exige que as empresas internalizem e familiarizem-se com um conjunto importante de novas rotinas e processos envolvendo quantidade significativa de atores e instituições: sistemas para emissão de documentos de exportação e importação, “fechamento” da exportação, contratação de serviços logísticos e operações de desembarço, contratação de serviços financeiros, negociações com o importador, fechamento da venda, entre outros.

As dificuldades de novos ou potenciais exportadores para lidar com essas exigências constitui uma barreira importante à entrada na atividade exportadora. Por isso, a oferta de serviços de apoio técnico nas áreas documental, aduaneira, logística, financeira e comercial podem ter um efeito muito positivo para as empresas que iniciam ou buscam consolidar-se na exportação.

Em geral, esses serviços são oferecidos de forma pulverizada e sem a preocupação com a padronização da forma de entrega e qualidade na resposta. Há que se reconhecer que a “formatação” de uma oferta de serviços nessa área não é tarefa fácil, tendo em vista o leque de atividades e instituições envolvidas.

Apesar de difícil consolidação, por se tratar de portfólio amplo, com interface em diferentes atividades, e considerando as limitações de tempo e recursos para 2016, a CNI buscará aumentar a oferta de serviços de operação comercial e aduaneira, conforme priorização a seguir.



Prioridades para 2016

- 1. Registros e sistemas públicos de comércio exterior:** desenvolver soluções para prestar auxílio na utilização e na interpretação de normas, sistemas e registros para a exportação e a importação, sejam elas comerciais ou fiscais;
- 2. Emissão de certificados de origem para exportação:** a) oferecer sistema para emissão de certificado de origem para exportação; b) orientar empresas nos benefícios do certificado de origem; c) promover migração da emissão manual para a digital (disponível em: <www.cod.cni.org.br>); e d) disponibilizar apoio para o enquadramento de normas de origem;
- 3. Emissão de ATA Carnet para admissão e exportação temporárias de mercadorias:** desenvolver sistema e oferecer serviço de admissão e exportação temporárias de mercadorias, no regime de ATA Carnet, via Federações de Indústrias;
- 4. Barreiras existentes à exportação:** identificar e divulgar barreiras comerciais e não comerciais existentes para produtos brasileiros selecionados em mercados-alvo;
- 5. Processo de orientação para operação logística, financiamento e pagamentos:** criar processo para orientação empresarial para: a) identificação de serviços logísticos nacionais e internacionais; b) linhas de financiamento e garantias às exportações e importações disponíveis para suas operações; e c) modalidades de pagamentos internacionais, custódia de operações, câmbio e outras operações financeiras pertinentes à atuação no mercado externo.

Adequação de produtos para os mercados externos

Um dos fatores relevantes para o sucesso de estratégias empresariais de internacionalização é a capacidade de adaptar o produto às características do mercado que se pretende alcançar. Conhecer as preferências e os hábitos dos consumidores e avaliar a necessidade e a viabilidade de adaptação do produto pode fazer a diferença entre uma participação curta e malsucedida e um caso de sucesso no(s) mercado(s)-alvo.

Fazer mudanças, de acordo com os padrões internacionais ou com os requisitos do(s) mercados(s) visado(s), em produtos, embalagens e insumos utilizados ou em processos de fabricação, pode facilitar a sua aceitação naquele(s) mercados(s). Esse portfólio representa um amadurecimento no atendimento oferecido pelos CINs e pode dar vazão às demandas de empresas já experientes ou que querem consolidar-se no mercado internacional.

Os Institutos de Inovação e Tecnologia do SENAI são fundamentais nesse esforço. A Rede CIN tem experiência no atendimento às empresas que desejam internacionalizar-se e, juntas, as entidades podem estruturar um portfólio de serviços de apoio para adequação das empresas para o mercado global.

Além disso, alguns programas, como o *AL-Invest*, e ferramentas, como a *Enterprise Europe Network*, podem ser indutores do desenvolvimento empresarial voltado para a disseminação de padrões internacionais de produção e produtos. Por meio desses mecanismos, diversos especialistas setoriais com experiência global tornam-se acessíveis a programas de desenvolvimento empresarial no Brasil.



Prioridades para 2016

1. **Orientação para adequação:** gerar informações por meio de prospecções *in loco*, pesquisas e informativos sobre estratégias de entrada e posicionamento em mercados estrangeiros para apoiar a adequação do portfólio de produtos do exportador e do importador;
2. **Adequação para internacionalização:** iniciar modelagem, em parceria com o SENAI e outras entidades, de serviço de consultoria para orientar as empresas sobre adequação de produtos, processos e portfólio para exportação. Qualquer desenvolvimento de serviço nacional deverá ser suportado por manuais, fluxogramas e processos harmonizados;
3. **Ativação de parceiros para aumento da competitividade:** fortalecer mecanismos dos quais a CNI participa, para identificar e disseminar perfis empresariais brasileiros demandantes de tecnologia e inovação para aumento da competitividade internacional, de acordo com os padrões internacionais de excelência.

Atração e promoção de investimentos

O Brasil é historicamente um dos países que mais atraem investimentos externos. Em 2014, o país ocupou a quinta posição no *ranking* mundial dos principais destinos de investimentos externos, mas há tendências que apontam para a diminuição da relevância brasileira como destino destes investimentos e a menor participação do setor industrial no total de investimentos dirigidos ao Brasil.

A oferta de serviços estruturados de apoio ao investidor e a divulgação ativa das oportunidades de investimento, mapeadas setorialmente, ganham relevância como parte do esforço para mitigar as tendências acima apontadas. Nesse sentido, os serviços de apoio ao investidor

estrangeiro foram desenvolvidos a partir de um *benchmarking* internacional com 272 agências de atração e promoção de Investimento Estrangeiro Direto (IED).

A Rede CIN – por sua experiência, capilaridade e atuação nos 26 estados brasileiros e no Distrito Federal, com apoio de parceiros nacionais e internacionais – tem a estrutura adequada e reúne as competências necessárias para contribuir para a identificação de oportunidades de investimentos diretos no Brasil e para oferecer apoio e assessoria a potenciais investidores. Nos últimos dois anos o programa *Brazil4Business* (disponível em: <www.cni.org.br/brazil4business>) foi implantado em Federações de Indústrias de dez estados e possui processos consolidados para gerar a possibilidade de sua extensão aos demais estados, garantindo um padrão de atendimento harmonizado nas diferentes UFs.

Como o objetivo é atrair investimento para o setor produtivo, a CNI mapeou setores prioritários para a atração de investimentos externos em todos os estados brasileiros e o Distrito Federal, e desenvolveu metodologia de atendimento para os cinco estágios dos projetos de potenciais investidores: a) *pre-service*; b) estudo básico, c) estudo avançado; d) implementação; e e) *after care*.



Prioridades para 2016

- 1. Oferta de serviços de apoio aos investidores estrangeiros:** a) estender, em articulação com as Federações de Indústrias, o programa *Brazil4Business* a três novos estados, a partir da experiência acumulada até hoje em dez UFs; e b) garantir a oferta de serviços de apoio aos investidores estrangeiros no Brasil;
- 2. Estratégia e foco de atuação:** definir e divulgar setores prioritários para atração de investimentos no Brasil e nos estados;
- 3. Prospeção ativa de investidores:** apoiar as Federações de Indústrias na busca proativa de potenciais investidores para desenvolvimento da indústria brasileira, por meio de Planos de Ação individuais;
- 4. Geração de conteúdo e conhecimentos:** disseminar informações e conhecimentos sobre investimentos estrangeiros e capacitar, sobre boas práticas, os agentes públicos e privados que contribuem para a promoção de investimentos;
- 5. Atuação e estratégia conjuntas:** promover a articulação conjunta do setor público e privado, por meio de parcerias com entidades nacionais e internacionais de promoção de investimentos;
- 6. Promoção e contato empresarial:** a) divulgar oportunidades de investimentos ofertadas e demandadas pelas empresas brasileiras por meio de ferramentas virtuais; e b) facilitar contato entre empresas brasileiras e estrangeiras para a geração de investimentos e parcerias, em conjunto com as ações de promoção de negócios previstas para o ano.

CNI

DIRETORIA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL – DDI

Carlos Eduardo Abijaodi

Diretor de Desenvolvimento Industrial

ORGANIZADORES

Soraya Saavedra Rosar, Diego Zancan Bonomo,

Sarah Saldanha de Lima Ferreira Oliveira e Constanza Negri Biasutti.

EQUIPE DO PROJETO

Fabrizio Sardelli Panzini, Bruno Moraes, Felipe Caravilho,

Felipe Spaniol e Leandro Ismael Salles de Barcelos.

EQUIPE TÉCNICA

Aline Veras de Araujo, Camilla Mafissoni, Carolina Telles Matos,

Christine Pinto Ferreira, Cibele Uchida, Claubert Pereira de Oliveira,

Eduardo Freitas Alvim, Felipe Eduardo Costa, Flávia Sandra Gomes de Moraes,

Isabella Kamila da Silva Sousa, Luany Bento de Moraes Teles,

Ludmila Jesus da Silva Carvalho, Máisa Caixeta Nascentes, Michele Mamede,

Michelle Queiroz de Moura, Rafael Oliveira Bitter, Ronnie Sa Pimentel,

Ruth Fernández e Silvia Menicucci de Oliveira Selmi.

DIRETORIA DE COMUNICAÇÃO – DIRCOM

Carlos Alberto Barreiros

Diretor de Comunicação

Gerência Executiva de Publicidade e Propaganda – GEXPP

Carla Gonçalves

Gerente Executiva de Publicidade e Propaganda

Walner Pessoa

Produção Editorial

DIRETORIA DE SERVIÇOS CORPORATIVOS – DSC

Fernando Augusto Trivellato

Diretor de Serviços Corporativos

Área de Administração, Documentação e Informação – ADINF

Maurício Vasconcelos de Carvalho

Gerente Executivo de Administração, Documentação e Informação

Gerência de Documentação e Informação – GEDIN

Mara Lucia Gomes

Gerente de Documentação e Informação

Alberto Nemoto Yamaguti

Normalização

Editorar Multimídia

Revisão Gramatical

Editorar Multimídia

Projeto Gráfico e Diagramação



2016



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA