

A lista de desejos da indústria

A CNI apresenta as reivindicações e prioridades dos industriais brasileiros em 2017, no comércio exterior e na internacionalização de empresas

Uma onda protecionista parece avançar pelo mundo, mas, ainda assim, o Brasil precisa seguir buscando mais e melhores acordos comerciais com outros países e regiões, recomenda a Confederação Nacional da Indústria (CNI) na sua Agenda Internacional 2017, lançada no fim de abril. O documento apresenta 86 propostas prioritárias de ação para este ano, divididas em dois grupos: as ações que dizem respeito a políticas comerciais, em número de 55; e outras 31 ações ligadas a serviços de apoio à internacionalização das empresas brasileiras (veja quadro nesta página).

Ao divulgar a Agenda, a CNI quer apresentar ao governo, a parceiros e a seus interlocutores uma síntese das prioridades da indústria nas questões de comércio exterior e no apoio à presença global das multinacionais brasileiras. “Queremos que nosso recado chegue a todo mundo que lida com o mercado, o comércio e as negociações internacionais, para que possam conhecer o que é do interesse da indústria”, diz o diretor de Desenvolvimento Industrial da CNI, Carlos Abijaodi.

Quando se trata da internacionalização de empresas brasileiras, Abijaodi acredita que é necessário

desmistificar um conceito ainda comum: o de que, ao se lançar no mercado externo e instalar unida-

des produtivas fora do Brasil, uma empresa nacional estaria tirando empregos e recursos do país. “Falta entender com clareza que investir no exterior faz bem para a economia brasileira”, diz ele. “A indústria consegue ganhar novos mercados, acessar tecnologias novas, aumentar sua produtividade e gerar mais emprego e renda.”

A seguir, alguns dos principais pontos da agenda:

ACORDOS COMERCIAIS

Os acordos comerciais em discussão pelo Brasil são itens destacados na Agenda Internacional da CNI. Quatro dessas negociações ganham relevo entre as prioridades do documento: a conclusão de um

PRIORIDADES PARA 2017

Política Comercial

- 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
- Logística e infraestrutura do comércio exterior

Serviços de apoio à internacionalização

- Assessoria e consultoria
- Capacitação e sensibilização empresarial
- Inteligência comercial
- Promoção de negócios
- Programas de internacionalização
- Documentos aduaneiros
- Promoção e atração de investimentos

acordo de livre comércio com o México; a aceleração das negociações para um acordo de livre comércio entre o Mercosul e a União Europeia; o aprofundamento e a ampliação na China de acordos com países da América do Sul, como o Chile e a Colômbia, bem como a aproximação entre o Mercosul e a Aliança do Pacífico; e o avanço no debate e negociação de temas econômicos e comerciais dentro do próprio Mer-

cosul, nos últimos anos muito voltado para as relações políticas entre os membros do bloco.

Além desses quatro destaques, outros países ou regiões também são citados como parceiros comerciais ou tecnológicos importantes para a indústria brasileira: A África do Sul, o Canadá, os Estados Unidos, a Índia, o Irã, o Japão, a Coreia do Sul, os países do Sistema de Integração Centro-Americana (SICA) e os países europeus não pertencentes à União Europeia reunidos no grupo EFTA, que inclui a Noruega, a Suíça, a Islândia e Liechtenstein (veja quadro na pág. 49).

A China, maior mercado de exportação para as commodities minerais e agrícolas brasileiras, não tem o mesmo destaque na agenda da indústria. Para a CNI, não há consenso no setor sobre um acordo de livre comércio com os chineses, ainda que o país seja reconhecido como um parceiro extremamente importante para o Brasil.

No capítulo dos acordos internacionais, a Agenda CNI 2017 também marca posição sobre alguns temas multilaterais: defende a participação brasileira no Trade in Services Agreement (TiSA) — negociação para a liberalização comercial de serviços —, bem como a ampliação de acordos sobre propriedade intelectual e a adoção de medidas para facilitar a movimentação de pessoas, como o fim das exigências de vistos de negócios e turismo nos Estados Unidos e no Japão.

INVESTIMENTOS BRASILEIROS NO EXTERIOR

Para a CNI, algumas políticas do

Contêineres em Santos: por menos burocracia





Abijaodi: presença global faz bem à indústria

governo desincentivam a expansão das empresas brasileiras para os mercados globais, em particular na área tributária. A Agenda 2017 prioriza a regulamentação de alguns aspectos da legislação sobre a tributação de lucros no exterior (que teve avanços em 2016).

Outro ponto sustentado no documento é a necessidade de melhorar o modelo brasileiro de acordo para evitar a dupla tributação. Os países prioritários nesse esforço, segundo a CNI, devem ser os Estados Unidos, a Colômbia, o Reino Unido, a Alemanha, a Austrália, o Uruguai, o Paraguai, a Suíça e a Rússia. Está ainda em discussão pela indústria uma proposta de mudança na legislação que trata de trabalhadores expatriados a serviço de multinacionais brasileiras.

:: FACILITAÇÃO E DESBUROCRATIZAÇÃO DO COMÉRCIO

Com a implantação do Portal Único de Comércio Exterior em andamento, a prioridade para a

indústria é simplificar e facilitar o pagamento de taxas e encargos aplicados às exportações e importações. A meta deve ser a criação, no Portal, de um sistema único de pagamentos que inclua todos os órgãos envolvidos no comércio exterior; mas, para tanto, é preciso mapear o universo de taxas, contribuições e encargos arrecadados por esses órgãos — um levantamento que a CNI vai fazer.

Para a CNI, o Brasil precisa monitorar as barreiras não tarifárias dos parceiros

:: BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS

Para a indústria, já passa da hora de o Brasil criar um sistema de monitoramento das barreiras não tarifárias impostas pelos parceiros comerciais às exportações brasileiras, na forma de exigências técnicas, sa-

nitárias, de regulação ou de normas sociais e ambientais. A CNI está trabalhando com o governo na formação de um banco de dados sobre esse tipo de barreira, que hoje pode ser uma trava no comércio mais forte até do que a imposição de tarifas aduaneiras tradicionais.

“Outros países — como Japão, União Europeia, Estados Unidos, Coreia — têm algum mecanismo de monitoramento dessas barreiras”, nota Abijaodi. “Essa informação é importante na hora de entrar numa negociação bilateral, para avaliar que exigências devemos fazer ao outro lado e o que podemos oferecer em contrapartida.” A indústria esperava que alguma iniciativa nesse sentido fosse tomada pelo governo em 2016; como nada aconteceu, a prioridade fica mantida em 2017.

:: SERVIÇOS PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO

Neste capítulo, a prioridade é

oferecer ferramentas e treinamento às empresas que pretendem se lançar numa operação internacional, por meio da Rede Brasileira de Centros Internacionais de Negócios (Rede CIN), com presença em todos os estados e coordenada pela CNI.

A oferta inclui serviços de assessoria e consultoria às empresas candidatas a exportadoras ou multinacionais, em alguns casos com a parceria de instituições como o Sebrae e o Senai. Uma das prioridades para 2017 é o desenvolvimento de um Plano de Negócios de internacionalização a ser utilizado pelas empresas iniciantes.

Também é prioridade a oferta de serviços de inteligência comercial e promoção de negócios, além de um programa completo de preparação da empresa para atuação internacional (Exporta CIN ou Prospect). A CNI pretende, ainda, difundir o conhecimento e o uso do ATA Carnet, dispositivo que facilita e barateia a importação e exportação temporária de bens profissionais, esportivos e para promoção internacional. ■

O QUE ESTÁ NA MESA

Os acordos comerciais em negociação mais importantes para a indústria

MÉXICO acordo de livre comércio sobre bens, serviços, compras governamentais, facilitação, barreiras técnicas e medidas sanitárias.

UNIÃO EUROPEIA conclusão do Acordo de Livre Comércio com o Mercosul; engajamento do setor privado, sobretudo para negociar bens e regras de origem.

AMÉRICA DO SUL aprofundar acordos com Colômbia e Chile (serviços, barreiras técnicas, medidas sanitárias, compras governamentais); aproximar Mercosul e Aliança do Pacífico para convergir normas dos blocos.

MERCOSUL avançar temas econômicos/comerciais; acordos em barreiras técnicas, medidas sanitárias, investimentos, facilitação; novo protocolo de compras governamentais; maior participação do setor privado; flexibilizar regras de negociações externas do bloco.

OUTROS PAÍSES E REGIÕES IMPORTANTES:

ÁFRICA DO SUL ampliar acordo atual, muito tímido, para abranger, além de tarifas, investimentos, serviços, compras governamentais e propriedade intelectual.

CANADÁ o país tem interesse em acordo com o Brasil, a indústria brasileira também tem; como o México, pode ser caminho para chegar ao mercado americano.

COREIA DO SUL importante pelo desenvolvimento tecnológico, inovação e investimentos.

ESTADOS UNIDOS discutir entre governo e setor privado roadmap para futuro acordo.

ÍNDIA pauta comercial tímida, explorar investimentos e outras áreas de cooperação.

IRÃ, afastado durante embargo, mostrou interesse em retomar aproximação comercial.

JAPÃO já existe roadmap para futuro acordo de livre comércio; importante para inserção brasileira na Ásia e pelo desenvolvimento tecnológico, especialmente robótica.

EFTA grupo com Noruega, Suíça, Islândia e Liechtenstein; países muito avançados, mais importantes pela inovação e desenvolvimento do que pelo volume de comércio.

SISTEMA DE INTEGRAÇÃO CENTRO-AMERICANA (SICA) aprimorar acordos existentes.



ACERTE DE PRIMEIRA.

ANUNCIE NA REVISTA PIB.

Se você quer fazer bons negócios aqui ou lá fora, este é o lugar certo para se informar, descobrir caminhos, entender os mercados e também mostrar a cara da sua empresa.

A revista PIB leva sua marca e sua mensagem a leitores altamente qualificados no Brasil e em várias partes do mundo. São executivos de grandes corporações, líderes empresariais, acadêmicos renomados, formadores de opinião e personalidades destacadas do mercado financeiro, da política e da economia.

Editada em português e em inglês, é enviada a um mailing selecionado de leitores e distribuída em universidades e feiras de negócios internacionais.



GARANTA O ESPAÇO DA SUA EMPRESA .

LIGUE AGORA E CONHEÇA A OFERTA ESPECIAL QUE PREPARAMOS PARA TER O SEU ANÚNCIO.



www.revistapib.com.br