

INFORME CIN

CENTRO
INTERNACIONAL
DE NEGÓCIOS

Ano XVI nº 134

Maio de 2015

OMC: RESULTADOS E PERSPECTIVAS DO COMÉRCIO MUNDIAL

Em abril, a Organização Mundial do Comércio (OMC) publicou as perspectivas de crescimento das transações de bens globais, bem como balanço das movimentações do ano passado. Em 2014, o comércio mundial cresceu 2,8%, após uma média de 2,4% nos últimos três anos (em volume).

De acordo com a OMC, diversos fatores contribuíram para o desenvolvimento mais modesto dos últimos anos: o menor crescimento das economias emergentes, a recuperação desnivelada dos países desenvolvidos, o aumento de tensões geopolíticas e as fortes flutuações cambiais. Além disso, destaca-se o declínio no preço de *commodities*, dentre elas o colapso do preço do petróleo.

PREVISÃO PARA O COMÉRCIO EM 2015 E 2016

Para os próximos anos, prevê-se uma taxa de crescimento do comércio um pouco acima do PIB mundial. Segundo a OMC, o comércio mundial deverá crescer, em volume, 3,3% em 2015 e 4% em 2016.

Nas economias emergentes e em desenvolvimento, a estimativa de crescimento das exportações em 2015 é de

3,6% e 3,7% nas importações, enquanto se esperam taxas de 3,2% de aumento de exportações e importações nos países desenvolvidos. Entre os fatores que reforçariam a recuperação do comércio mundial, a OMC aponta o fortalecimento da economia norte-americana.

Na Europa, o desemprego continua alto, e os contenciosos econômicos e políticos na região podem reavivar instabilidades financeiras. No entanto, está previsto crescimento de 3% nas importações e exportações europeias. As perspectivas para a China estão mais incertas depois do crescimento do PIB de 7,4% em 2014, o menor em 24 anos. No entanto, para a OMC, as taxas de crescimento de importação e exportação da Ásia serão de 5%, a mais forte de todas as regiões.

Nas Américas do Sul e Central está previsto 0,2% de crescimento nas exportações e declínio de 0,5% nas importações. Os dados sugerem crescimento lento no comércio internacional em 2015 e 2016. No entanto, a OMC não descarta a possibilidade do retorno do crescimento mais acelerado do comércio mundial.

MAIORES EXPORTADORES MUNDIAIS EM 2014

Rk	País	US\$ Bilhões	Participação %
1	China	2.343	12,4
2	Estados Unidos	1.623	8,6
3	Alemanha	1.511	8,0
4	Japão	684	3,6
5	Holanda	672	3,6
6	França	583	3,1
7	Coreia do Sul	573	3,0
8	Itália	529	2,8
9	Hong Kong	524	2,8
10	Reino Unido	507	2,7
25	Brasil	225	1,2
Total		18.935	100

MAIORES IMPORTADORES MUNDIAIS EM 2014

Rk	País	US\$ Bilhões	Participação %
1	Estados Unidos	2.409	12,7
2	China	1.960	10,3
3	Alemanha	1.217	6,4
4	Japão	822	4,3
5	Reino Unido	683	3,6
6	França	679	3,6
7	Hong Kong	601	3,2
8	Holanda	587	3,1
9	Coreia do Sul	526	2,8
10	Canadá	475	2,5
21	Brasil	239	1,3
Total		19.024	100

Fonte: Organização Mundial do Comércio, 2015

A AGENDA COMERCIAL BRASILEIRA DEVE PRIORIZAR O MÉXICO

Em 16 de março, Brasil e México renovaram o programa de liberalização administrada do comércio aplicável ao setor automotivo no âmbito do Acordo de Complementação Econômica nº 55 (ACE 55). O livre comércio no segmento de automóveis e veículos leves, previsto para entrar em vigor no dia 19 de março de 2015, foi adiado por quatro anos. Essa foi mais uma das muitas etapas de idas e vindas do processo de abertura no segmento automotivo.

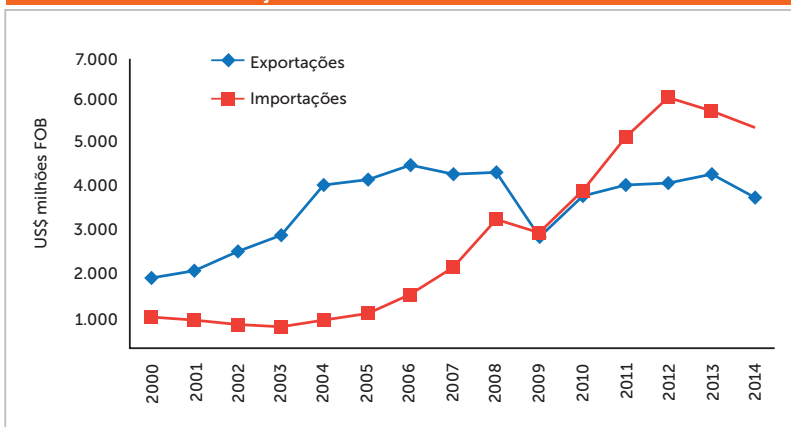
Os dois países têm, contudo, outro acordo – de preferências fixas – com cobertura limitada a um conjunto de pouco menos de 800 produtos industriais (o ACE 53). Ambos os acordos vigem desde 2003, mas apenas o ACE 55 foi submetido a diversas revisões, concretizadas em Protocolos Adicionais. Já o escopo e a cobertura do ACE 53 mantiveram-se inalterados desde a implementação do acordo.

Pode-se dizer que o ACE 55 tem sido fundamental para o desenvolvimento do comércio entre os dois países. De US\$ 4,6 bilhões, em 2004, a corrente de comércio (exportação + importação) chegou à casa dos US\$ 9 bilhões, em 2014.

O gráfico da balança comercial bilateral mostra que importante inflexão ocorreu a partir de 2007. Depois de registrar superávits superiores a US\$ 3 bilhões em três anos consecutivos, os saldos para o Brasil foram caindo até se inverterm os sinais. De 2011 a 2014, as vendas mexicanas superaram US\$ 5 bilhões, determinando importantes saldos positivos para aquele país.

As exportações brasileiras vêm perdendo *market-share* no México; isso afeta principalmente os manufaturados, que representam a maior parte das vendas brasileiras. Como o México tem uma vasta rede de acordos de livre comércio cobrindo países e regiões em diferentes continentes, esses produtos do Brasil competem em condições desfavoráveis com importações mexicanas oriundas de outras fontes,

BALANÇA COMERCIAL BRASIL-MÉXICO



Fonte: SECEX/MDIC

tanto mais que apenas 10,5% das exportações brasileiras para o México se beneficiam das margens de preferências estabelecidas pelo ACE 53.

No balanço dos dois acordos, quase a metade do total das exportações brasileiras para México (média dos últimos três anos) é realizada sem qualquer benefício tarifário, enquanto que, no caso das importações, o percentual de produtos mexicanos comercializados fora dos acordos não chega a 26%.

O tema do aprofundamento da liberalização comercial bilateral está na pauta da indústria brasileira há mais de dez anos. O Brasil precisa de um instrumento mais eficiente para promover suas exportações industriais para o México. A agenda comercial brasileira deve dar prioridade a esse país e ampliar o Acordo de Alcance Parcial nº 53 (ACE 53) – um acordo limitado de preferências fixas e recíprocas que atende apenas aos interesses mexicanos.

Mais informações em Integração Internacional, Informativo da Confederação Nacional da Indústria, de janeiro a março de 2015.

Lucia Maduro, membro do Conselho Empresarial de Relações Internacionais da FIRJAN/CIRJ e consultora da CNI.

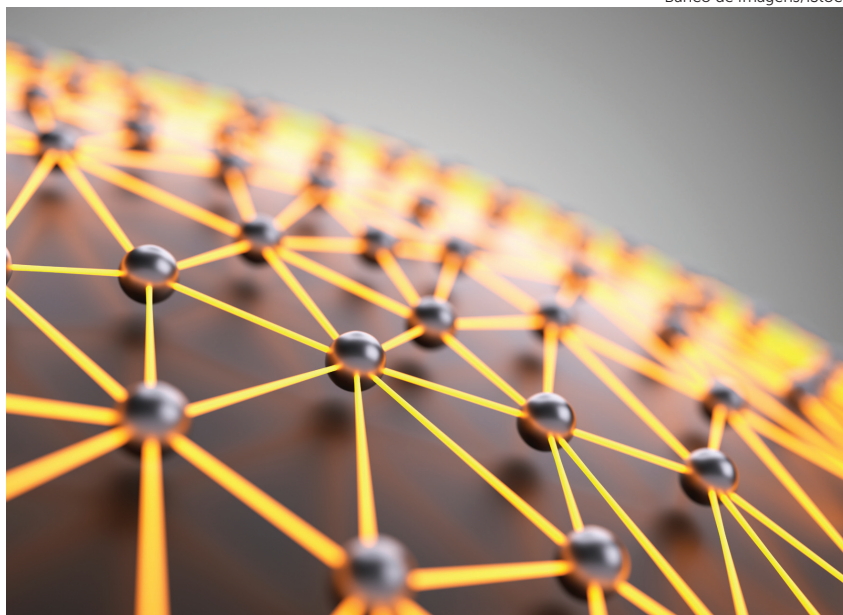
Fonte: Informativo Integração Internacional da CNI, jan-mar 2015

EXPEDIENTE: Direção: Amaury Temporal; Gerência: João Paulo Alcantara Gomes; DIPIN: Rachel Brasil; Equipe CIN: Aline Muller, Claudia Santos, Elaine Engle, Elizabeth Albuquerque, Fernando Saboya de Castro, Julia Pestana, Leticia Lima, Marcus Marinho, Maria Lúcia Fernandes, Mariana Meirelles, Marina Coimbra, Monique Correia, Rebeca Velloso e Vanda Botelho • Assessoria de Imprensa: Lorena Storani • Informe CIN é uma publicação editada pela Insight Engenharia de Comunicação • Editor Geral: Coriolano Gatto • Editora Executiva: Kelly Nascimento • Redação: Denise Almeida, Pedro Fandiño e Sílvia Noronha • Revisão: Denise Scofano Moura e Geraldo Pereira • Projeto Gráfico: DPZ • Design e Diagramação: Marcelo Pires Santana Produtor Gráfico: Ruy Saraiva • Impressão: Arte Criação • CIN - Centro Internacional de Negócios - Av. Graça Aranha, nº 1 / 6º andar - CEP 20030-002 - Rio de Janeiro - Tel (21) 2563-4600 • e-mail: informecin@firjan.org.br.

INTELIGÊNCIA COMERCIAL É TEMA DE CURSO

As principais variáveis utilizadas em análises de mercados globais, a definição de inteligência comercial e o debate sobre o futuro serão alguns dos temas abordados durante o curso “Inteligência Comercial para o Mercado Internacional”. O evento será realizado dia 23 de junho, das 9h às 18h, na sede do Sistema FIRJAN.

O objetivo é orientar os empresários fluminenses sobre como utilizar estratégias que conduzam ao sucesso na entrada do mercado internacional. O professor do MBA da FIA-USP, Sergio Pereira, especialista em negócios internacionais e sócio-fundador da Ankon, consultoria especializada em internacionalização, será o palestrante. No evento, Pereira abordará temas como expansão de negócios, identificação de novos mercados e tendências.



Banco de Imagens/iStock

Mais informações pelo telefone (21) 2563-4600 e pelo e-mail [cursos.cin@firjan.org.br](mailto: cursos.cin@firjan.org.br).

EXPORTAÇÃO SIMPLIFICADA EM PAUTA NO NOROESTE FLUMINENSE

No dia 21 de maio, a Representação Regional FIRJAN/ CIRJ na Região Noroeste, em parceria com o Centro Internacional de Negócios (CIN) e os Correios, promove o Workshop de Comércio Exterior: Exportação Simplificada, das 9h às 13h30.

Na exportação simplificada os procedimentos operacionais são facilitados, o que reduz a burocracia, dá mais agilidade e impacta na redução de custos na exportação. Essa modalidade contempla exportações de até US\$ 50.000. O workshop contará também com a participação de Julia Rangel Pestana, analista de Comércio Exterior do CIN. Ela detalhará os serviços que o Sistema FIRJAN oferece na área de negócios internacionais.

O evento será realizado na sede da Representação Regional, na Rua Apolinário Cunha, 52, Cidade Nova, em Itaperuna. Mais informações pelo telefone (22) 3824-6500 ou pelo e-mail [rr.itaperuna@firjan.org.br](mailto: rr.itaperuna@firjan.org.br)



Banco de Imagens/iStock

CIN PREPARA EMPRESÁRIOS PARA EXPORTAR

Antonio Batalha

Promover conscientização sobre a necessidade da empresa se preparar para exportar e para atuar no mercado internacional com segurança e estabilidade. Com esse objetivo, o Sistema FIRJAN, em parceria com a Funcex, promoveu o curso Preparação para Exportar, em 16 de abril. A capacitação, ministrada por Gabriel Segalis, mestre em Administração pela Fundação Getulio Vargas, atraiu empresários de diversos setores econômicos.

“Estruturamos o curso a partir de quatro eixos temáticos: situação financeira e organizacional da empresa, adequação de produto para o mercado internacional, construção de parcerias e desenvolvimento de estratégia de marketing internacional”, observou Segalis.

Também foram abordados no curso tópicos como internacionalização de empresas, gestão de recursos humanos e avaliação de estrutura de mercado- alvo.



Gabriel Segalis: orientações para futuros exportadores

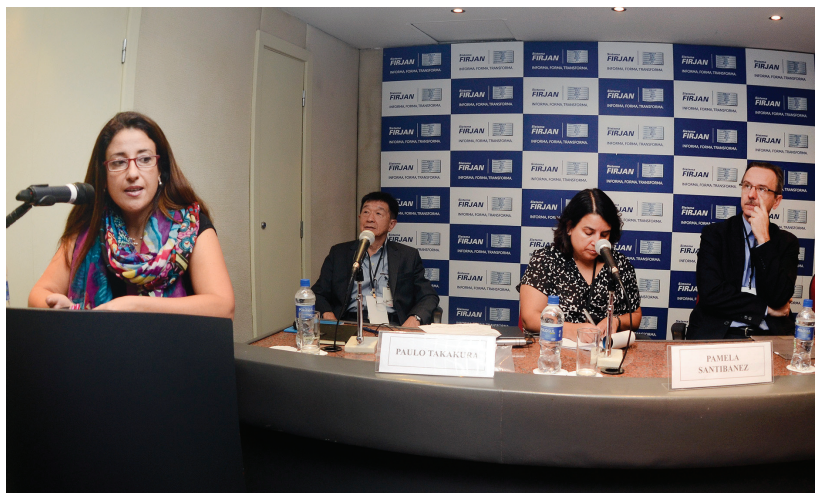
ESPECIALISTAS DISCUTEM COMÉRCIO DE PRODUTOS QUÍMICOS

Medidas e obstáculos enfrentados por Brasil, Argentina, Paraguai, Uruguai e Chile para a implementação de boas práticas de manejo de produtos químicos foram debatidos por especialistas na sede do Sistema FIRJAN. O seminário “Boas Práticas para o Manejo e Comércio de Produtos Químicos”, realizado em 13 de abril, reuniu

empresários e representantes de governos latino-americanos. O evento foi promovido pelo Centro Internacional de Negócios (CIN), em parceria com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) e o Inmetro.

Um dos objetivos do seminário foi debater uma estratégia regional para o manejo e comércio de produtos químicos. Para Judith Torres, representante do Uruguai, o primeiro passo é integrar as informações dos órgãos do governo: “Temos o projeto de conectar todos os ministérios em uma mesma plataforma para melhorar a comunicação”. Segundo Sonia Servin, assessora do Ministério da Indústria e Comércio do Paraguai, a principal preocupação em seu país é o manejo dos agroquímicos: “Não temos ferramentas para informar trabalhadores e a população. Não há uma campanha sobre o perigo dessas substâncias”, observou.

Guarim de Lorena



Judith Torres apresentou a experiência uruguaia no seminário

Anna Jaguaribe, diretora do Instituto de Estudos Brasil-China (IBRACH), acredita que este é o momento ideal para os dois países intensificarem suas relações comerciais. Em entrevista ao Informe CIN, ela aborda a recente reforma econômica chinesa e as oportunidades de negócios que a nação asiática oferece.



Antonio Baitalho

CHINA E BRASIL: NOVO CENÁRIO GLOBAL

INFORME CIN – Recentemente, a China anunciou algumas mudanças políticas e econômicas. Quais são as principais modificações?

ANNA JAGUARIBE – É importante distinguir as mudanças do projeto do governo, que alteram o rumo da economia chinesa, ao depender menos de um modelo baseado em exportações e investimentos e mais impulsionado pelo mercado interno, setor de serviços e economia da inovação. O objetivo dessas mudanças é fortalecer as empresas e dar mais dinamismo ao mercado. Concomitantemente, a China vem utilizando as suas reservas e o seu fundo soberano para investimentos fora do país, que vão desde o setor de *commodities* à indústria automobilística, com o propósito de fortalecer o tecido industrial chinês, tornando-o mais globalizado.

IC – Como isso afeta o Brasil?

AJ – Todo esse cenário faz com que o Brasil necessite mais do que nunca rever sua posição de sócio

comercial da China na área de *commodities*. É preciso aumentar o leque de relações econômicas e comerciais. Montar parcerias com a China na área de inovação, sobretudo em setores que são de interesse comercial tais como: energia; setor de água; alimentar; farmacêutico; nanotecnologia; satélites; uso da tecnologia de informática para comunicação, tecnologia de conversão energética; construção civil; transportes de grandes e médias dimensões para as cidades; sustentabilidade e meio ambiente.

IC – A China tem se aproximado de países da América Latina. O recente acordo com a Argentina é um exemplo. Qual a consequência para o Brasil?

AJ – O Brasil tem uma relação muito privilegiada com a China. Tanto no âmbito econômico quanto no político. A China e o Brasil se encontram no contexto dos BRICS e do G-20, e a tendência é uma maior diversificação de temas políticos a serem considerados nas discussões estratégicas entre

os dois países. As duas nações têm uma relação e um diálogo estratégico cada vez mais globais. Nesse momento, creio que o Brasil passa por uma reflexão sobre como reequilibrar o seu ciclo de crescimento e a sua inserção global. A relação com a China é parte da solução e não do problema.

IC – Qual é o papel do Sistema FIRJAN na disseminação dessas informações para o empresário fluminense?

AJ – O papel da FIRJAN é totalmente vital. A Federação congrega indústrias que têm uma relação e exposição com a China muito relevantes. A instituição é absolutamente pioneira em estabelecer novos *networks* no mundo empresarial e transmitir, por meio de seus cursos, encontros, publicações e estudos, um conhecimento sobre a China para a indústria fluminense. Essa atuação é fundamental para difundir informações sobre a nova economia global, na qual a China tem um papel muito proeminente, em cujas relações entre a China e o Brasil podem ser otimizadas.

MISSÕES/EVENTOS - MAIO E JUNHO DE 2015

DATA	NOME	SETOR	CIDADE	PAÍS
12 de maio	Seminário: Operações de Comércio Exterior	Comércio Exterior	Rio de Janeiro	Brasil
14 de maio	Encontro Franco-Brasileiro de Cooperação Comercial no Setor de Petróleo e Gás	Petróleo e Gás	Rio de Janeiro	Brasil
19 de maio	Workshop Rotinas Tributárias na Exportação e Importação	Comércio Exterior	Três Rios	Brasil
21 de maio	Workshop Exportação Simplificada	Comércio Exterior	Itaperuna	Brasil
16 de junho	Missão da Geórgia - EUA	Multissetorial	Rio de Janeiro	Brasil
17 de junho	Missão do MEDEF	Multissetorial	Rio de Janeiro	Brasil
17 de junho	Transporte, Logística & Seguro Internacionais	Comércio Exterior	Rio de Janeiro	Brasil

CURSOS DE COMÉRCIO EXTERIOR - MAIO E JUNHO DE 2015

DATA	NOME	LOCAL
13 de maio	Estrutura do Comércio Exterior, Marketing Internacional, Incoterms e Classificação de Mercadorias	Rio de Janeiro
11 de junho	Procedimentos Básicos da Exportação	Volta Redonda
23 de junho	Inteligência Comercial para o Mercado Internacional	Rio de Janeiro

Mais informações sobre nossos eventos: informecin@firjan.org.br



COD - CERTIFICADO DE ORIGEM DIGITAL DO SISTEMA FIRJAN

A FORMA MAIS RÁPIDA E SEGURA DE GARANTIR O RECONHECIMENTO DE SEU PRODUTO NO EXTERIOR.

Conheça o COD – Certificado de Origem Digital do Sistema FIRJAN. Com ele, o exportador emite online o certificado de origem, bem como sua fatura comercial e a declaração do produtor. Tudo isso de forma fácil, rápida e segura, reduzindo erros e dinamizando o processo.

Cadastre sua empresa no COD – Certificado de Origem Digital do Sistema FIRJAN.

Acesse: www.firjan.org/site/cod.
 Informações: (21) 2563-4229 | (21) 2563-4647 | comex.cin@firjan.org.br

