

VENEZUELA

PERFIL E OPORTUNIDADES COMERCIAIS

2011

Apex-Brasil

Mauricio Borges
PRESIDENTE

Rogério Bellini
DIRETOR DE NEGÓCIOS

Ana Paula Guimarães
DIRETORA DE GESTÃO E PLANEJAMENTO

Marcos Tadeu Caputi Lélis
COORDENADOR DA UNIDADE DE INTELIGÊNCIA COMERCIAL E COMPETITIVA (UICC)

Camila Torres Meyer
Carla Ramos de Carvalho
AUTORAS DO ESTUDO (UICC)

Jean de Jesus Fernandes
COLABORADOR DO ESTUDO (UICC)

SEDE

Setor Bancário Norte, Quadra 02, Lote 11,

CEP 70.040-020

Brasília – DF

Tel. 55 (61) 3426-0202

Fax. 55 (61) 3426-0263

E-mail: apex@apexbrasil.com.br

© 2011 Apex-Brasil

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

APRESENTAÇÃO

Este estudo traça um perfil da Venezuela por meio da apresentação de seus panoramas econômico, político e comercial. É dada maior ênfase às relações comerciais venezuelanas, mais detalhadamente, àquelas estabelecidas com o Brasil.

Além de analisar os principais dados do comércio entre Brasil e Venezuela, este estudo também apresenta os indicadores que estão envolvidos nas trocas comerciais entre esses dois países e as oportunidades de negócio para os exportadores brasileiros que desejam atuar no mercado venezuelano.

A seguir, são listadas as informações encontradas em cada uma das cinco partes do estudo.

Parte 1	INTRODUÇÃO	Localização / População / Principais Cidades	Pág. 8
Parte 2	PANORAMA ECONÔMICO	Desempenho Econômico	Pág. 11
Parte 3	PANORAMA COMERCIAL	Política Comercial	Pág.18
		Acordos Comerciais	Pág. 18
		Tributos	Pág. 22
		Barreiras não Tarifárias	Pág. 20
		Características do Mercado	Pág. 27
		Ambiente de Negócios	Pág. 27
		Capacidade de Pagamento	Pág. 30
		Infraestrutura e Logística	Pág. 32
		Intercâmbio Comercial	Pág. 39
		Evolução do Comércio Exterior da Venezuela	Pág. 39
		Destino das Exportações da Venezuela	Pág. 40
		Origem das Importações da Venezuela	Pág. 42
		Principais Produtos da Pauta de Importações da Venezuela	Pág. 43
		Intercâmbio Comercial Brasil-Venezuela	Pág. 45
		Corrente de Comércio	Pág. 45
Saldo Comercial	Pág. 46		
Principais Produtos Exportados pelo Brasil para a Venezuela	Pág. 47		
Principais Produtos Importados pelo Brasil da Venezuela	Pág. 49		

		Indicadores de Comércio Brasil-Venezuela	Pág. 52
		Índice de Complementaridade de Comércio	Pág. 54
		Índice de Intensidade de Comércio	Pág. 55
		Índice de Diversificação/Concentração das Exportações	Pág. 57
		Índice de Comércio Intrasetor Industrial	Pág. 59
		Índice de Especialização Exportadora	Pág. 60
		Índice de Preços e Índice de <i>Quantum</i>	Pág. 63
Parte 4	OPORTUNIDADES COMERCIAIS PARA O BRASIL NA VENEZUELA	Introdução à Metodologia de Identificação de Oportunidades para Exportação de Produtos Brasileiros	Pág. 66
		Alimentos, Bebidas e Agronegócios	Pág. 69
		Casa e Construção	Pág. 77
		Máquinas e Equipamentos	Pág. 86
		Moda	Pág. 96
		Multissetorial e Outros	Pág. 103
Parte 5	ANEXOS	Anexo 1 - Descrição da Metodologia de Identificação de Oportunidades para Exportação de Produtos Brasileiros	Pág. 109
		Anexo 2 - Contatos úteis	Pág. 114
		Anexo 3 - SH6 que têm <i>exportações “expressivas”</i>	Pág. 121
		Anexo 4 - Fontes de consulta	Pág. 126

A Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil, responsável pelo desenvolvimento deste estudo, gostaria de saber a sua opinião. Caso tenha comentários ou sugestões a fazer, por favor, envie e-mail para: apex@apexbrasilcom.br.

SUMÁRIO EXECUTIVO

A Venezuela ocupa uma área de 912,05 mil quilômetros quadrados, posicionando-se em 33º lugar em comparação com os demais países do mundo. Está situada ao norte da América do Sul, entre a Colômbia, a Guiana e o Brasil.

O Produto Interno Bruto (PIB) da Venezuela, em valores correntes convertidos em dólar estadunidense, foi de US\$ 290,7 bilhões em 2010, posicionando o país como a 34ª economia mundial. A indústria petrolífera é o sustentáculo da economia venezuelana, respondendo por praticamente metade das receitas totais do governo e por um quarto do PIB do país.

Os ingressos petrolíferos são responsáveis por uma grande quantidade de divisas que garantem a realização das importações necessárias ao país. Com uma indústria pouco diversificada, o país tem alta vocação importadora, visto que as importações venezuelanas representaram 20,5% do PIB em 2009. Os cinco principais setores das importações venezuelanas, em 2009, foram: *Fabricação de produtos farmacêuticos, Abate e preparação de produtos de carne e de pescado, Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio, Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores e Fabricação de motores, de bombas, de compressores e de equipamentos de transmissão*. Os Estados Unidos são o principal fornecedor, com 26,8% de participação, em 2008, seguidos por Colômbia (11,61%), Brasil (10,35%), China (8,06%) e Panamá (5,12%).

A estrutura do comércio exterior venezuelano é caracterizada por uma elevada concentração de exportação de recursos naturais e poucos produtos, como petróleo e gás natural, derivados de petróleo e metais não ferrosos, que representaram mais de 81% do total da pauta das exportações em 2004. Em 2009, esse percentual superou os 90%. Entre os anos de 2004 e 2009, os dois principais destinos das exportações venezuelanas foram os Estados Unidos e a China, que concentraram, em média, 63% e 4%, respectivamente.

Com o Brasil, terceiro maior parceiro comercial, percebe-se que a Venezuela vem adquirindo relevância no intercâmbio comercial desde 2000. A corrente comercial entre os dois países aumentou significativamente, passando de US\$ 2,1 bilhões, em 2000, para US\$ 4,7 bilhões em 2009. O intercâmbio entre os dois países é amplamente favorável ao Brasil, visto que importou da Venezuela US\$ 833 milhões, enquanto as exportações brasileiras para o mercado venezuelano foram de US\$ 3,85 bilhões.

Em relação à evolução do PIB no período 2004-2014, cabe destacar que, de 2004 a 2006, houve uma tendência de queda no crescimento da economia, passando de 18,3%, em 2004, para -3,3% em 2009.

A crise econômica mundial, iniciada em 2008, repercutiu ainda mais sobre a economia venezuelana, cuja taxa de crescimento caiu em 3,4 pontos percentuais nesse mesmo ano, quando comparado com 2007, atingindo 4,8%. O ápice da crise ocorreu em 2009, quando a taxa de crescimento do PIB foi de -3,3%. No entanto, para o período 2011-2014, estima-se um crescimento médio de 1,6%.

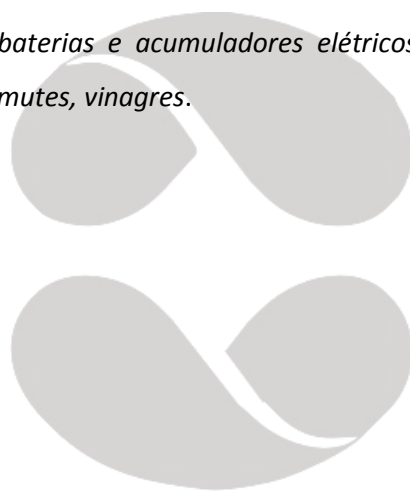
Essa recuperação é prevista principalmente devido aos altos investimentos do governo em programas sociais, que serão detalhados ao longo do estudo. Um deles, o projeto de habitação popular Gran Misión Viviendas, impulsionará o setor de construção, gerando demandas por materiais de construção em um primeiro momento e, posteriormente, por artigos de mobiliário e decoração, o que pode representar grandes oportunidades comerciais para o Brasil.

Outra boa perspectiva para o comércio bilateral se refere à entrada da Venezuela no Mercosul, cujo ingresso no Bloco depende apenas da aprovação do congresso paraguaio. Acrescentam-se ainda os programas de cooperação do Brasil com o governo venezuelano, que buscam contribuir para o aumento do parque industrial venezuelano, com aquisição de máquinas, de equipamentos e com transferência tecnológica brasileira.

Nesse sentido, este estudo apresentará aqueles grupos de produto em que o Brasil já se posiciona de forma mais contundente no mercado venezuelano, com destaque para: *Cereais em grão e esmagados, Produtos de confeitaria sem cacau, Colas e enzimas, Confeções, Demais produtos de metais não ferrosos, Demais produtos têxteis, Extratos tanantes e tintoriais, Ferramentas e talheres, Higiene pessoal e cosméticos, Instrumentos, aparelhos de ótica, precisão, partes e peças, Leite e derivados, Massas alimentícias e preparações alimentícias, Móveis e mobiliário médico-cirurgião, Obras de metais, Papel e suas obras, Plásticos e suas obras, Produtos cerâmicos, Produtos de confeitaria sem cacau, Produtos farmacêuticos, Produtos químicos orgânicos, Tubos de ferro fundido, ferro ou aço, Vidro e suas obras* e uma lista extensa de produtos do setor de máquinas e equipamentos, que serão detalhados ao longo do estudo.

Ademais, há oportunidades para as exportações brasileiras em estágio inicial ou inexistente na Venezuela. Para essa classificação, foram encontrados 27 grupos de produtos com potencial a ser aproveitado pelo Brasil: *Animais vivos, Aparelhos eletromecânicos térmicos de uso doméstico, Aparelhos transmissores e receptores, Aquecedor e secador, Artigos de joalheria de metais preciosos, Catodos de cobre, Compressores e bombas, Computadores e acessórios, Demais madeiras e manufaturas de madeiras, Demais materiais elétricos e eletrônicos, Fios de algodão, Impressos, Maçãs frescas, Máquinas e aparelhos de uso agrícola, exceto trator, Máquinas e aparelhos para fabricação de alimentos e bebidas, Material esportivo, Motocicletas, Motores para embarcações, Móveis e mobiliário médico-cirúrgico, Obras de metais,*

Obras diversas, Óleo de soja em bruto, Partes de calçados, Pilhas, baterias e acumuladores elétricos, Refrigeradores e congeladores, Rolamentos e engrenagens e Vinhos, vermouths, vinagres.



ApexBrasil



PARTE 1
INTRODUÇÃO

ApexBrasil

LOCALIZAÇÃO / POPULAÇÃO / PRINCIPAIS CIDADES

A Venezuela está situada na costa norte da América do Sul, onde é banhada pelo mar do Caribe. O país ocupa uma área de 912,05 mil quilômetros quadrados e faz fronteira com Colômbia, Guiana e Brasil (Figura 1).

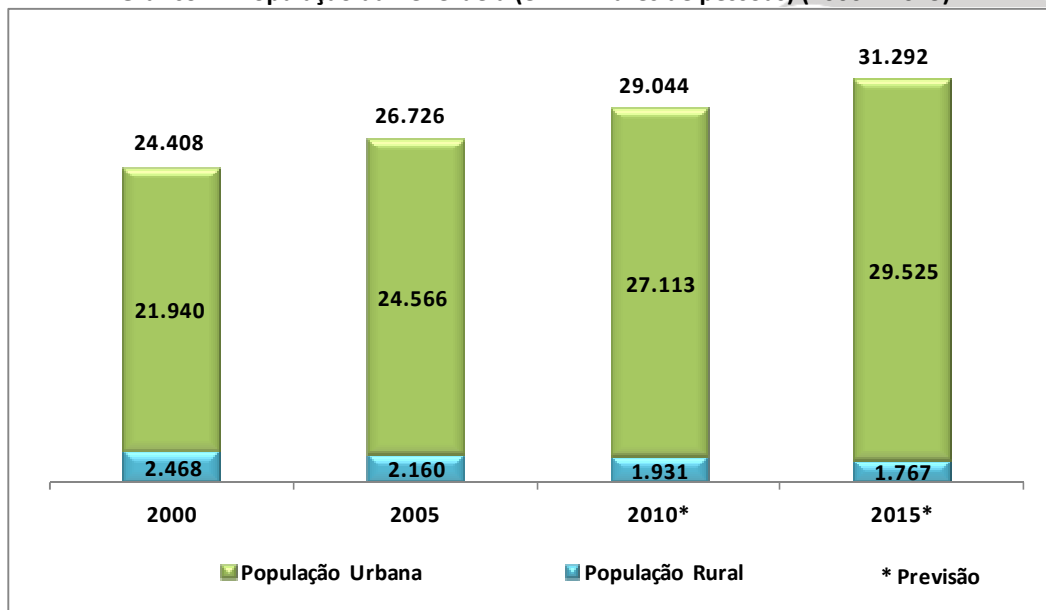
Figura 1 - Mapa geográfico da Venezuela



Fonte: CIA – The World Factbook.

A população venezuelana deverá alcançar 31,3 milhões de pessoas em 2015. Prevê-se que 94% desse contingente residirá na zona urbana. A Venezuela, alias, é o país sul-americano com a maior taxa de urbanização.

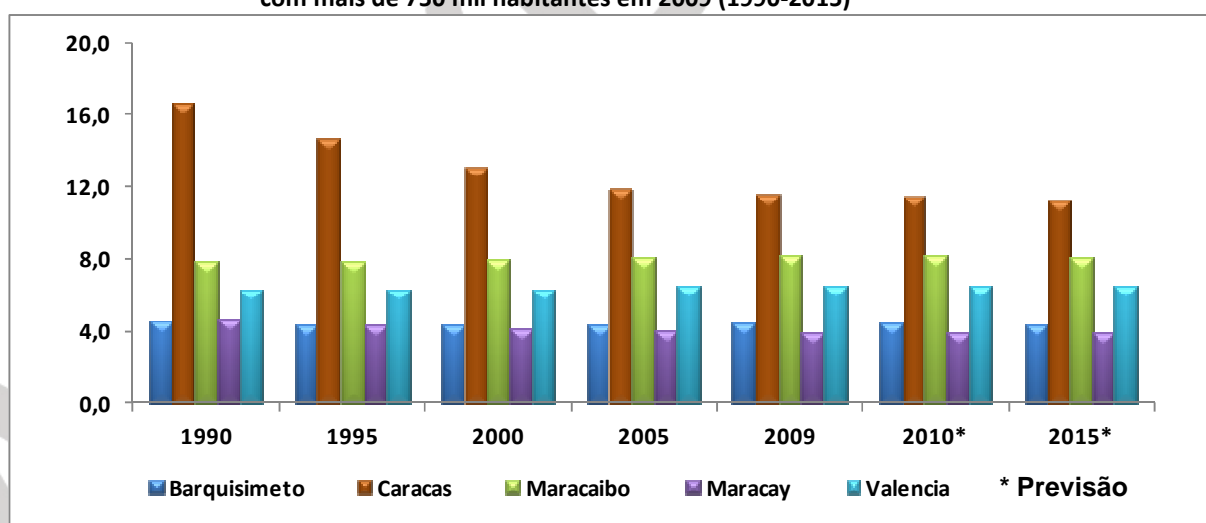
Gráfico 1 - População da Venezuela (em milhares de pessoas) (2000 – 2015)



Fonte: UN Population Division. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

As principais cidades da Venezuela estão localizadas no norte do país, sendo a maioria delas localizadas na costa do Mar do Caribe. Caracas, a capital do país, é a cidade que concentra a maior parte da população, 10,4% em 2010, ainda que sua participação venha diminuindo nos últimos anos, como mostra o Gráfico 2. As outras aglomerações urbanas da Venezuela são Maracaibo, segunda maior cidade e centro da indústria petrolífera nacional, Valencia, Barquisimeto e Maracay. Juntas, essas cinco cidades reuniam apenas 32% do total da população do país em 2010. Merece ainda destaque Ciudad Guayana, que vem experimentando rápido crescimento, devido a seu centro industrial e aos serviços governamentais que abriga.

Gráfico 2 – Percentagem da população urbana venezuelana residente nas cinco principais aglomerações urbanas com mais de 750 mil habitantes em 2009 (1990-2015)



Fonte: UN Population Division. Elaboração: UICC Apex-Brasil.



PARTE 2

PANORAMA ECONÔMICO

Apex Brasil

DESEMPENHO ECONÔMICO

O Produto Interno Bruto (PIB) da Venezuela, em valores correntes convertidos em dólar estadunidense, foi de US\$ 290,7 bilhões em 2010. O PIB por paridade poder de compra (PPC) do país, mais apropriado para a análise do padrão de vida das populações, alcançou US\$ 345,21 bilhões em 2010, colocando a Venezuela na 34ª posição do *ranking* mundial (Tabela 1). Para efeito de comparação com outros países da América do Sul, o PIB PPC da Colômbia, nesse mesmo ano, foi de US\$ 435,37 bilhões, enquanto o do Peru chegou a US\$ 275,72 bilhões e o do Chile, a US\$ 257,88 bilhões, segundo o Fundo Monetário Internacional (FMI).

Tabela 1 – Indicadores econômicos e sociais da Venezuela

Indicadores selecionados de Venezuela		
Descrição	2010	Ranking
1. Economia		
Crescimento do PIB (%) ¹	-1,91	178
PIB PPC (I\$ bilhões) ¹	345,21	34
PIB <i>per capita</i> - PPC ¹ (valores correntes I\$)	11.829	70
PIB PPC participação no mundo ¹ (%)	0,47	36
Taxa de Inflação (%) ¹	28,19	1
FBKF/PIB ² (%)	17,59	146
IED/PIB (%) ²	-0,60	103
IED - Fluxo de entrada de invest. direto estrangeiro (US\$ milhões, 2009) ³	-3.105	204
2. População		
IDH (Índice de Desenvolvimento Humano)	0,70	75
População (milhões de habitantes) ⁵	29,04	43
População economicamente ativa (milhões) ⁵	13,15	36
Taxa de desemprego (%) ⁵	8,50	61

Fontes: Euromonitor International, FMI, PNUD, The Economist Unit e UNCTAD. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Notas: (1) FMI. Consideram-se 182 países; (2) The Economist. Consideram-se 82 países; (3) UNCTAD. Consideram-se 211 países; (4) PNUD. A ONU considera 182 países em seu *ranking*; (5) Euromonitor. Consideram-se 133 países.

Ao se relativizar o tamanho da economia pelo número de habitantes pelo cálculo do PIB *per capita*¹ em termos de PPC, o desempenho da economia venezuelana é pior, já que ocupa, no *ranking* mundial de 2010, a 70ª posição, com o valor de US\$ 11.829. O Chile, a Colômbia e o Peru, por exemplo, apresentaram valores de US\$ 15.002, de US\$ 9.566 e de US\$ 9.330, respectivamente. Sob a ótica do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH),² a Venezuela está classificada no grupo dos países com desenvolvimento humano alto, ocupando a 75ª posição no *ranking* mundial, com um índice de 0,70. O Chile ocupa a 45ª posição, com um índice de 0,78, a Colômbia possui um índice de 0,68, aparecendo na 79ª posição, e, por

¹ O PIB *per capita* é obtido dividindo-se o PIB pelo número de habitantes do país.

² O IDH leva em conta três componentes: Renda Nacional Bruta (RNB) *per capita*, longevidade e educação.

fim, o Peru encontra-se na 63ª posição, alcançando um índice de 0,72. Todos esses países estão classificados com desenvolvimento humano alto pelo IDH.

Na Tabela 2 é possível observar a perspectiva de desenvolvimento socioeconômico para a Venezuela nos próximos anos. Nota-se, a partir de 2010, uma tendência de crescimento para o PIB PPC *per capita*, alcançando US\$ 13.190 no final do período, em 2014. Nesse aspecto do desenvolvimento, cabe destacar a previsão de evolução do investimento estrangeiro direto (IED) a partir de 2011, alcançando US\$ 1,2 bilhão em 2012. Em relação ao consumo privado, após um pico de crescimento em 2007, alcançando 18,7%, houve uma tendência de queda entre 2009 e 2011, e se espera que o país alcance 2,4%, em média, no período 2012-2014. Já acerca da formação bruta de capital fixo (FBCF), após uma elevação de 25,3% no início do período, em 2007, iniciou-se uma tendência de queda até 2012. Por outro lado, prevê-se que o país alcance uma taxa de crescimento de 3,0% em 2013 e 2014.

Tabela 2 - Desempenho e perspectivas econômicas e sociais da Venezuela (2007-2014)

	2007	2008	2009	2010e	2011p	2012p	2013p	2014p
PIB moeda local (cresc.) ¹	8,2%	4,8%	-3,3%	-2,5%	0,1%	2,1%	2,4%	2,7%
PIB PPC <i>Per Capita</i> (I\$) ¹	12.230	12.880	12.370	11.490	11.960	12.270	12.690	13.190
Índice de Gini ²	41,0	41,4	41,8	42,1	42,3	42,5	42,6	42,8
Consumo Privado (cresc.) ¹	18,7%	7,1%	-3,2%	-3,1%	-2,6%	2,3%	2,3%	2,5%
FBCF (crescimento) ¹	25,3%	-3,3%	-8,2%	-7,8%	-6,8%	-2,5%	3,0%	3,0%
Importações (cresc.) ¹	35,6%	7,7%	-17,7%	-7,0%	-1,0%	7,7% e 9,4%*	10,1% e 12,5%*	9,5% e 12,2%*
IED (US\$ bilhões) ¹	1,0	0,4	-3,1	-3,0	-3,0	1,2	1,2	1,2
População Total (milhões) ²	27,7	28,1	28,6	29,0	29,5	30,0	30,4	30,9
Part. População Urbana ²	91,8%	92,0%	92,2%	92,4%	92,6%	92,7%	92,9%	93,0%
Taxa de Desemprego ¹	8,5%	7,4%	7,9%	8,7%	9,2%	8,3%	9,1%	8,2%

Fontes: (1) The Economist Intelligence Unit; (2) Euromonitor International. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Nota: * Previsões feitas pela Apex-Brasil, com base no The Economist; (e) Estimativas; (p) Previsões.

Segundo dados relativos à estrutura produtiva da economia venezuelana, publicados pela UNCTAD Statistics, a contribuição da agricultura, da pecuária, da pesca e do extrativismo na formação do PIB, em 2009, foi de 3,9%, enquanto a da indústria foi de 55,6%. Já o setor de serviços representou 40,4% da formação do PIB.

Pela ótica da oferta agregada³, segundo a UNCTAD Statistics, as importações de bens e serviços da Venezuela representaram 20,5% do PIB em 2009. Os dez principais setores das importações venezuelanas, por CNAE⁴ três dígitos, em 2009, foram: *Fabricação de produtos farmacêuticos, Abate e preparação de*

³ A oferta agregada mede a produção interna do país mais as importações.

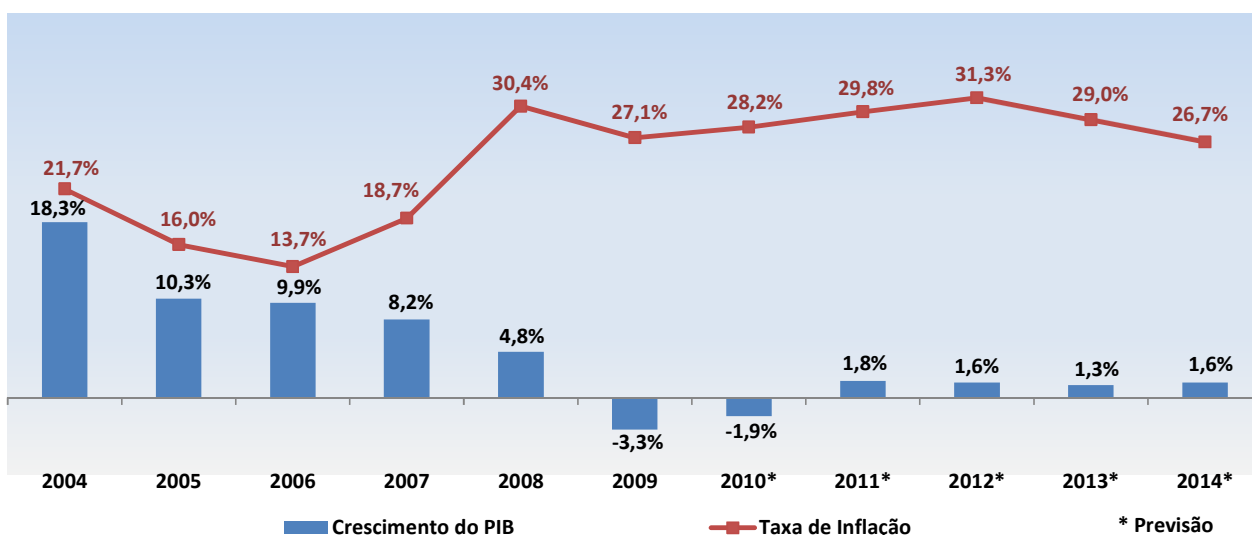
⁴ A Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) foi elaborada, na versão 1 com detalhamento de três dígitos, nos anos 1990, pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em conjunto com os órgãos de registros administrativos, com o objetivo de alcançar uma padronização de informações econômicas do Brasil. A sua construção tomou como referência a classificação padrão elaborada pela Divisão de Estatísticas das Nações Unidas, a International Standard Industrial Classification of all Economic Activities (ISIC). Essa classificação associa produtos (NCMs) aos setores da economia, com destaque na cadeia produtiva a que pertence. Mais detalhes disponíveis em: <http://www.ibge.gov.br/concla/default.php>

produtos de carne e de pescado, Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio, Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores, Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão, Fabricação de máquinas e equipamentos de uso geral, Confeção de artigos do vestuário, Produção de lavouras temporárias, Fabricação de produtos químicos orgânicos e Fabricação de produtos derivados do petróleo. Esses setores tiveram uma participação de 36,5% nas importações totais do país em 2009 (UN COMTRADE).

Quanto à demanda agregada,⁵ nesse mesmo ano, os gastos do consumidor representaram 64,2% do PIB, de acordo com a UNCTAD Statistics, e as exportações de bens e serviços chegaram a 18,3% do PIB do país. Os dois principais setores das exportações venezuelanas, por CNAE três dígitos, em 2009, foram: *Extração de petróleo e gás natural e Fabricação de produtos derivados do petróleo*. Esses setores tiveram uma participação de 90,2% nas exportações totais do país em 2009 (UN COMTRADE).

O Gráfico 3 mostra o crescimento do PIB e a evolução da taxa de inflação da Venezuela entre 2004 e 2014. Desde o início do período, houve uma tendência de queda no crescimento da economia, passando de 18,3%, em 2004 (a taxa mais elevada durante o período de análise), para -3,3% em 2009. A crise econômica mundial, iniciada em 2008, repercutiu sobre a economia venezuelana, cuja taxa de crescimento caiu em 3,4 pontos percentuais nesse mesmo ano, quando comparado com 2007, atingindo 4,8%. O ápice da crise ocorreu em 2009, quando a taxa de crescimento do PIB foi de -3,3%, como indicado anteriormente. O FMI estima uma recuperação da economia da Venezuela a partir de 2011, com crescimento médio previsto de 1,6% para o período 2011-2014.

Gráfico 3 - Crescimento do PIB (em moeda local) e da taxa de inflação da Venezuela (2004-2014)



Fonte: Euromonitor International. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

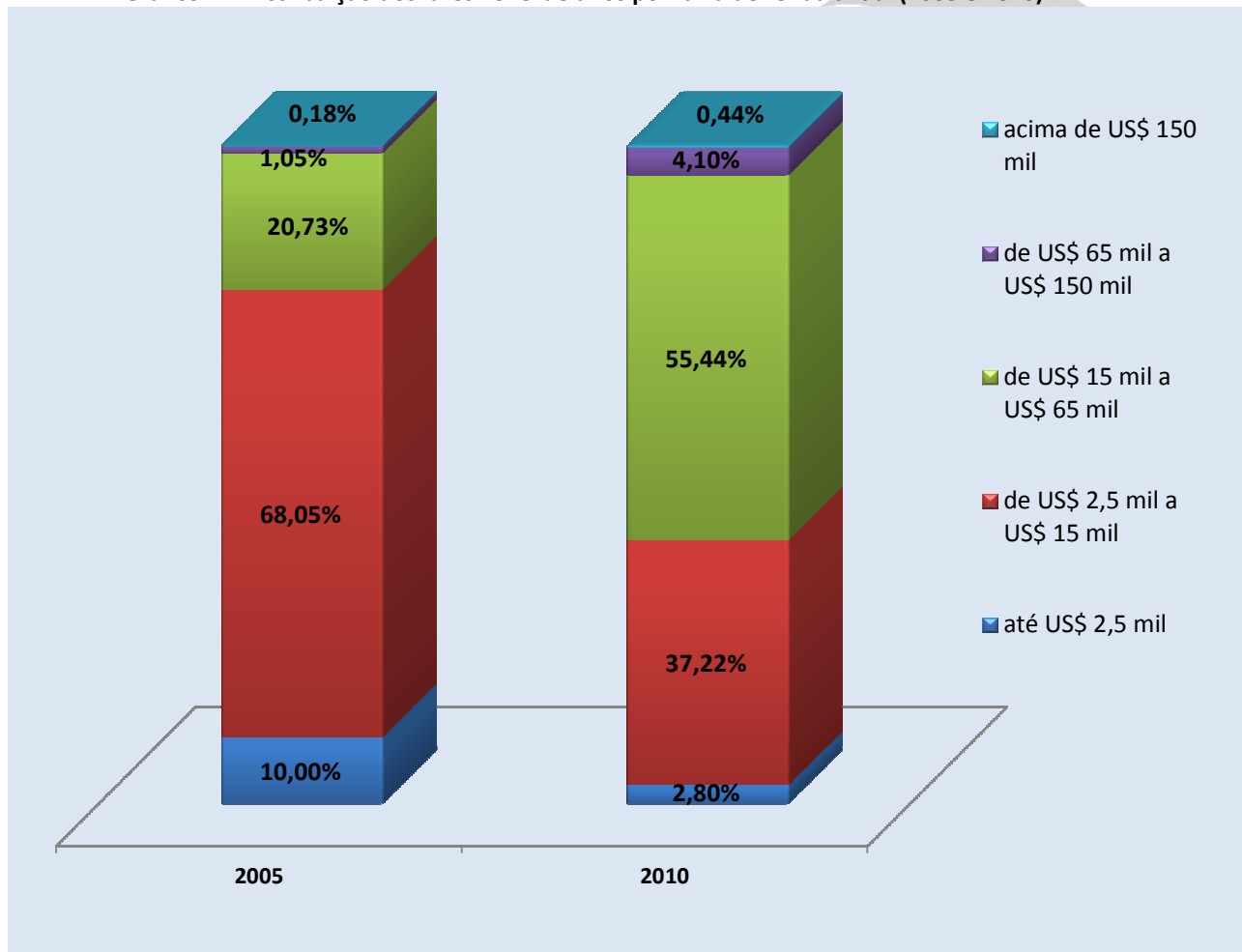
⁵ A demanda agregada é a quantidade de bens e serviços que os consumidores adquiriram no período.

Os fatores determinantes da queda do PIB, em 2009, foram o declínio das exportações venezuelanas, que passaram de 13,8%, no ano anterior, para 11,3% do PIB, e da FBCF, que passou de 18,7%, em 2008, para 16,7% do PIB em 2009. A demanda interna e os gastos do governo, por outro lado, evitaram uma recessão ainda maior da economia, pois evoluíram de 60,3% para 62,8% e de 19,6% para 20,8% do PIB, respectivamente, no mesmo período (UNCTAD).

Em relação ao comportamento dos preços no mercado da Venezuela, ocorreu um pico inflacionário em 2008 (30,4%), seguido de uma pequena queda em 2009, mas com previsão de trajetória ascendente no período 2009-2012, alcançando 31,3% em 2012. O pico inflacionário ocorrido em 2008 se deu principalmente por conta da forte elevação dos preços dos alimentos e do petróleo nos mercados mundiais, o que fez com que a taxa de inflação subisse em 11,7 pontos percentuais nesse mesmo ano, quando comparado com 2007. A expectativa inflacionária para o período 2013-2014 é de queda, chegando a 29% e 26,7%, respectivamente, nesses dois últimos anos.

No que concerne à distribuição de renda na Venezuela, o Gráfico 4 mostra a participação dos lares por faixa de renda anual. Nota-se que, em 2010, 40,02% dos lares venezuelanos recebiam até US\$ 15 mil anuais (59,08% ganhavam acima desse valor). Observa-se que, entre 2005 e 2010, houve uma tendência de alteração na composição percentual das faixas de renda por lares no país. Verificou-se, no período, um aumento no número de lares que ganhavam entre US\$ 15 mil e US\$ 65 mil por ano (passou de 20,73% para 55,44%) e uma redução dos lares que recebiam renda anual entre US\$ 2,5 mil e US\$ 15 mil (passou de 68,05% para 37,22%). No caso da economia brasileira, segundo o Euromonitor, o percentual de lares que recebiam mais de US\$ 65 mil era de 6% em 2010, enquanto na Venezuela esse valor chegava a 4,55%. Isso significa que a distribuição de renda dos lares venezuelanos é melhor do que a dos brasileiros.

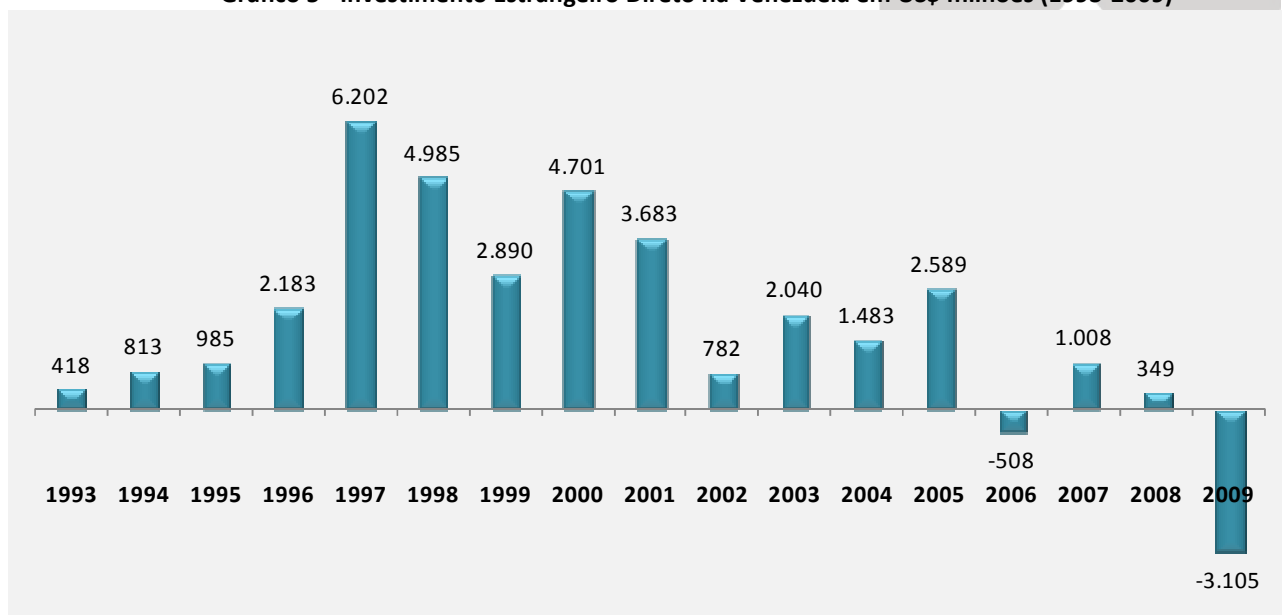
Gráfico 4 – Distribuição dos lares venezuelanos por faixa de renda anual (2005 e 2010)



Fonte: Euromonitor International. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

O Gráfico 5 mostra a evolução da entrada de IED no país entre 1993 e 2009. Nota-se a forte oscilação desse quesito na Venezuela, especialmente a partir da última década. Nos anos 2006 e 2009, o IED atingiu os piores resultados, com uma saída líquida de US\$ 508 milhões e de US\$ 3,1 bilhões, respectivamente.

Gráfico 5 - Investimento Estrangeiro Direto na Venezuela em US\$ milhões (1993-2009)



Fonte: UNCTAD. Elaboração: UICC Apex-Brasil.



PARTE 3

PANORAMA COMERCIAL

ApexBrasil

ACORDOS COMERCIAIS

A Venezuela é membro da Organização Mundial do Comércio (OMC) desde 1995. Também é membro da União de Nações Sul-Americanas (Unasul), formada pelos doze países da América do Sul. O tratado constitutivo da organização foi aprovado durante Reunião Extraordinária de Chefes de Estado e de Governo, realizada em Brasília em 23 de maio de 2008. Ao todo, dez países já realizaram a ratificação do tratado (Argentina, Brasil, Bolívia, Chile, Equador, Guiana, Peru, Suriname, Uruguai e Venezuela), completando o número mínimo necessário para a entrada em vigor do tratado no dia 11 de março de 2011⁶.

No âmbito da Unasul, decidiu-se pela criação do Banco do Sul, do qual fazem parte Argentina, Brasil e Venezuela (cada um com 20% do capital), Bolívia, Equador, Paraguai e Uruguai (cada um com 10% do capital). O Banco terá sua sede em Caracas, uma subsidiária em Buenos Aires e outra em La Paz. Começará a funcionar com um capital subscrito de US\$ 7 milhões, divididos em ações Classe A (países integrantes da Unasul), Classe B (países não membros da Unasul) e Classe C (bancos centrais, entidades financeiras públicas, mistas ou semipúblicas). Diferentemente do FMI, o direito de voto de cada país não se dará em função do capital aportado, pois cada país membro representará um voto⁷.

Em 2005, entrou em vigor o Acordo de Complementação Econômica Mercosul-Colômbia/Equador/Venezuela (ACE-59). Consiste em um programa de liberalização comercial, com ritmos e prazos de desgravação diferenciados, com concessões maiores para Paraguai, Uruguai e países andinos. Entre oito e dez anos após a assinatura do acordo, ocorrida em outubro de 2004, a maioria dos produtos dos países andinos entrarão no Mercosul com tarifa zero, enquanto o contrário deve ocorrer passados entre 12 e 15 anos. Em agosto de 2005, a Colômbia deu início à desgravação tarifária para produtos de países do Mercosul.

A Venezuela deixou de fazer parte da Comunidade Andina (CAN) em 2006 e passou a atuar como observador do Mercosul. O ingresso da Venezuela como membro pleno do Bloco foi acordado em 2005 e, em 2006, foi aprovado o Protocolo de Adesão, que contém os compromissos e as etapas requeridas pelo processo, prevendo-se prazos para a adoção da TEC (Tarifa Externa Comum), para a liberalização do

⁶ Disponível em: <http://www.itamaraty.gov.br/temas/americado-sul-e-integracao-regional/unasul>

⁷ *Informe Económico y Comercial Venezuela*, de junho de 2011, ICEX.

comércio, assim como algumas condições para se adotar um conjunto de normas comunitárias. Sua adesão como membro de pleno direito está pendente apenas de ratificação pelo Congresso do Paraguai⁸.

Outro mecanismo de cooperação internacional do qual a Venezuela faz parte, juntamente com Cuba, Nicarágua, Bolívia e Dominica é a Alternativa Bolivariana para as Américas (Alba). A ata de fundação da Alba foi assinada em 26 de janeiro de 2008, com um capital subscrito de US\$ 1 bilhão de dólares. Trata-se de um banco dedicado ao desenvolvimento e à administração de fundos dedicados a programas sociais e projetos agrícolas e de energia. Em abril de 2009, os países integrantes da Alba aprovaram por unanimidade o Sistema Único de Compensação Regional de Pagos (Sucre), moeda de integração para o Sul⁹.

Os esforços mais importantes da Alba se concentram no estabelecimento da PetroCaribe, um acordo de cooperação energética proposto pela Venezuela para as Nações Caribenhas. A PetroCaribe, criada em 29 de junho de 2005, visa resolver as assimetrias que as nações do Caribe possuem para acessar recursos energéticos. Os países que fazem parte do acordo da PetroCaribe são: Antígua e Barbuda, Bahamas, Belize, Cuba, Dominica, Granada, Guiana, Haiti, Jamaica, Nicarágua, República Dominicana, São Cristóvão e Nevis, Santa Luzia, São Vicente e Granadinas, Suriname e Venezuela.

A Venezuela também é país membro da Associação Latino-Americana de Integração (Aladi) desde 1982. No marco da Aladi, a Venezuela tem vários acordos firmados com países como Cuba (ACE nº 40), Trinidad e Tobago (ACE nº 21), Costa Rica (ACE nº 26), El Salvador (ACE nº 27), Honduras (ACE nº 16), Guatemala (ACE nº 23), Colômbia, Venezuela e México (Grupo dos Três) (ACE nº 33) e com os países da Comunidade e Mercado Comum do Caribe (Caricom).¹⁰

PROCEDIMENTOS ADUANEIROS

O Serviço Nacional Integrado de Administração Aduaneira e Tributária (SENIAT) é o órgão governamental responsável pelos processos aduaneiros e tributários, pelo controle e fiscalização da passagem de mercadorias pelos portos e aeroportos da Venezuela, pela coleta de impostos e das taxas de importação, pela elaboração de dados estatísticos, entre outras atribuições¹¹.

⁸ *Informe Económico y Comercial Venezuela*, de junho de 2011, ICEX.

⁹ *Informe Económico y Comercial Venezuela*, de junho de 2011, ICEX.

¹⁰ Mais informações disponíveis em: <http://www.seniat.gob.ve>, <http://www.aladi.org/> e <http://www.sice.oas.org>

¹¹ Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria. Disponível em: <http://www.seniat.gob.ve>

No que diz respeito ao procedimento de importação na Venezuela, importante observar que alguns itens têm sua importação proibida no país, cabendo mencionar *Fósforos compreendidos na posição 3605.00.00* (Decreto Nº 3679, de 30/05/2005) e *Veículos automóveis usados, incluindo seus chassis com motor e carrocerias e rodas com pneus* (Resolução DM/Nº 1960 e 325, de 05/12/2007). Ademais, para a importação de determinados produtos, é necessária uma licença, permissão ou autorização prévia e o registro sanitário perante as autoridades competentes, conforme pode ser observado no Quadro 1.

Quadro 1 - Documentos básicos para o desembaraço aduaneiro de alguns produtos na Venezuela

Documento	Responsável	Produto	Observação
Licença prévia de importação	Ministerio de Industrias Ligeras y Comercio	Veículos automotores terrestres de transportes de passageiros, de carga e de transporte público, motocicletas, tratores, tratores agrícolas, reboques e semirreboques	Veículos das classificações 87.01, 87.02, 87.03, 87.04, 87.11e 87.16. Decreto nº 3679, de 30/05/2005.
Licença prévia de importação	Ministerio del Poder Popular para las Industrias Ligeras y Comercio	Veículos montados e veículos automotores terrestres de transportes de passageiros, de carga e de transporte público, motocicletas, tratores, tratores agrícolas, reboques e semirreboques novos e sem uso	O ministério estabelecerá anualmente, e de maneira planificada, a quantidade máxima de veículos a ser importada por cada empresa montadora ou empresa comercializadora de veículos. Resolução nº DM 1951 e 310 de 31/10/07.
Registro sanitário	Ministerio de Agricultura y Tierras	Adbos	Decreto nº 3679, de 30/05/05.
Autorização prévia	Ministério de La Defensa	Armas e explosivos	Lei de 12/06/39, Decreto Regulamentário, Resolução nº 002 de 22/08/00. Decreto nº 3679 de 30/05/05.
Permissão prévia de importação	Ministerio de Energía y Petróleo	Energia elétrica (2716.00.00)	Decreto nº 3679 de 30/05/05
Autorização prévia	Ministerio de Energía y Minas	Hidrocarbonetos gasosos	Para obter a autorização, as empresas beneficiadoras que desejam importar deverão demonstrar que não existe no país disponibilidade de tais insumos ou nos que existem, mas não cumprem com as especificações ou características exigidas pelas empresas. Decreto nº 310 de 12/09/99, Ley Orgánica de Hidrocarburos Gaseosos. Decreto nº 840 de 31/05/00,

			Reglamento de la Ley Orgánica de Hidrocarburos Gaseosos..
Autorização Prévia	Ministerio de Energía y Minas	Materiais ou equipamentos que geram radiação ionizante	Decreto nº 2210 de 23/04/92.
Permissão prévia de importação	Ministerio de Industrias Básicas y Minería	Minerais de urânio, tório e seus concentrados	Decreto nº 3679 de 30/05/05.
Permissão prévia de importação	Ministerio de Energía y Petróleo	Petróleo e derivados, gás natural	Decreto nº 3679 de 30/05/05.
Autorização Prévia	Ministerio de Energía y Petróleo	Derivados de petróleo para venda no mercado interno e comercialização do produto acabado ou matéria-prima para o processamento das atividades industriais	Resolução nº 049 de 30/03/06.
Permissão prévia de importação	Ministerio de Industrias Ligeras y Comercio; Ministerio de Salud y Desarrollo Social; Ministerio del Ambiente o de los Recursos Naturales, de acordo com o produto a ser importado.	Produtos para a indústria química	Decreto nº 3679 de 30/05/05.
Licença prévia de importação	Ministerio de la Alimentación	Produtos de origem animal e vegetal	Decreto nº 3679 de 30/05/05 (há exceções para a Comunidade Andina).
Licença prévia de importação e certificado sanitário do país de origem	Ministerio de Industrias Ligeras y Comercio	Retalhos da indústria do vestuário, item (6310.10.00.10)	Decreto nº 3679 de 30/05/05.

Autorização de acordo com o Regime Material de Ensamblaje Importados para vehículos (MEIV)	Ministerio del poder Popular para las Industrias Ligeras y Comercio	Veículos desmontados sob o regime de materiais de montagem de veículos importados para a produção doméstica (MEIV)	Resolução DM/nº 2682 e 054 de 3/05/10.
--	---	--	--

Fonte: Associação Latino-Americana de Integração¹². Elaboração: UICC Apex-Brasil.

TRIBUTOS

Segundo a Aladi, o sistema de tarifas alfandegárias do país está baseado na Nomenclatura da Comunidade Andina (Nandina). O país ainda não adotou a Nomenclatura do Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias de 2007, atualmente em vigor em nível internacional.

De acordo com o SENIAT, as tarifas aduaneiras na Venezuela variam entre 10% e 20%. Entre as exceções estão o setor automotivo, cujas tarifas podem chegar a 35%, e os produtos agrícolas, com tarifas maiores que 20%. Os importadores ainda têm que pagar uma taxa aduaneira de 1%¹³, cobrada pela alfândega por determinação da Ley Organica de las Aduanas e 12% de Imposto sobre Valor Agregado (IVA)¹⁴.

Segundo a Economist Intelligence Unit (EIU), apesar de o anúncio de retirada da Venezuela da Comunidade Andina ter ocorrido em 2006, apenas em abril de 2011 o país se retirou oficialmente do bloco. Nesse mesmo mês, foram assinados acordos com Equador e Bolívia com o objetivo de manter as preferências tarifárias. As regras da CAN também foram prorrogadas por mais três meses para Peru e Colômbia, para que o país conseguisse tempo hábil para realizar acordos bilaterais. No entanto, até o mês de outubro, pouco progresso houve nesse sentido. Ademais, há que se considerar que, com a aprovação da participação da Venezuela no bloco do Mercosul, o sistema de tarifas da Venezuela terá que se adaptar a essa nova adesão, inclusive com a adoção da Tarifa Externa Comum (TEC), obrigatória para os integrantes do bloco.

¹² Associação Latino-Americana de Integração. *Normas técnicas y normas de calidad*. Disponível em: <http://www.aladi.org/nsfaladi/guiasimportacion.nsf/e0fafadcf076c91032574ef006e83c6/f84d1b55889fe8e7032574b2005a75aa?OpenDocument>. Acesso em: 18 abr. 2011; ALALDI. *Importaciones sujetas al requisito de autorización previa*. Disponível em: <http://www.aladi.org/nsfaladi/guiasimportacion.nsf/e0fafadcf076c91032574ef006e83c6/fa10d032da85ef64032574b2005aa9c9?OpenDocument>. Acesso em: 18 abr. 2011.

¹³ Mais informações disponíveis em: http://www.seniat.gob.ve/portal/page/portal/MANEJADOR_CONTENIDO_SENIAT/02NORMATIVA_LEGAL/2.5ADUANAS/2.5.2REGLEMENTOS

¹⁴ Mais informações disponíveis em: http://www.seniat.gob.ve/portal/page/portal/MANEJADOR_CONTENIDO_SENIAT/02NORMATIVA_LEGAL/2.4TRIBUTOS_INTERNOS/2.4.03IVA/2.4.3.1IVA_LEYES

BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS

Ainda de acordo com a EIU, o governo venezuelano utiliza de controles de importação e de restrições de preços para proteger a agricultura doméstica e a indústria. Desde 1999, o governo tem exigido aos importadores de produtos agrícolas um registro no Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras. Esse processo de obtenção de licenças de importação é lento, ocasionando a falta de alguns produtos no mercado.

A tendência é de que haja uma centralização ainda maior desse controle de importação de alimentos pelo Estado, tendo em vista o crescimento da importância da Productora y Distribuidora Venezolana de Alimentos (PDVAL). Subsidiária da estatal petrolífera PDVSA, a PDVAL é responsável por grande parte da importação e distribuição de alimentos venezuelanos.

Além dos produtos já mencionados anteriormente, uma lista extensa de produtos dos gêneros alimentício, vegetal e medicinal tem suas importações regulamentadas e exige cumprimento de diversos requisitos de caráter sanitário, podendo ser prévio ou posterior ao embarque. O importador deverá consultar a entidade responsável, que dependendo do caso, pode ser o Servicio Autónomo de Sanidad Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Cría (Sasa), Instituto Nacional de Pesca y Acuicultura, Ministerio del Poder Popular para la Salud, Ministerio de Energía y Petróleo, Ministerio de Sanidad y Asistencia Social¹⁵.

Outro aspecto que se deve levar em consideração ao exportar para esse mercado é a exigência de entrada de alguns produtos por meio de portos ou aeroportos específicos. Segundo a Aladi, esse requisito é para os seguintes produtos:

- *Animais vivos*, cuja importação deverá ser realizada por meio dos portos e aeroportos de Puerto Cabello, La Guaira, Maiquetía, Guanta, Barcelona, Ciudad Bolívar, Maturín, El Amparo, San Antonio del Táchira, Paraguachón, Maracaibo, Guaranao y Las Piedras. Resolução n° 122, de 17/04/91, do Ministerio de Agricultura.
- *Artigos têxteis confeccionados*, assim como calçados e suas partes (capítulos 61 a 64). A entrada dessas mercadorias somente poderá ser feita por meio das alfândegas La Guaira, Aérea de Maiquetá, Puerto Cabello, San Antonio del Táchira, Maracaibo, Aérea de Valencia, Puerto

¹⁵ Disponível em:
<http://www.aladi.org/nsfaladi/guiasimportacion.nsf/e0fafadcf076c91032574ef006e83c6/b5525a772efbe611032574be0054ec90?OpenDocument>

Sucre, Guanta - Puerto La Cruz, Aérea de Barcelona, Aérea de Maturín. Resolución n° 122, de 18/08/08, do Ministerio del Poder Popular para Economía y Finanzas.

Com relação às normas técnicas e de qualidade, cabe destacar que o Ministerio de Industrias Ligeras y Comercio é o órgão responsável pelo Sistema Venezolano para la Calidad. Entre as suas principais atribuições está a obrigação de supervisionar e controlar as normas da Comisión Venezolana de Normas Industriales (Covenin), por meio do Servicio Autónomo Nacional de Normalización, Calidad, Metrología y Reglamentos Técnicos (Sencamer).

É a Sencamer, a responsável por acreditar as entidades de certificação e inspeção dos laboratórios. Estão sujeitos ao cumprimento de regulamentos técnicos ou requisitos relativos à qualidade, entre outros, os seguintes produtos:

- *Óleos lubricantes e graxas com base mineral, semissintético e sintético para os setores automotivo e industrial, estrangeiro(s) ou de origem nacional.* O importador deverá apresentar à Diretoria de Industrialização do Ministerio del Poder Popular para la Energía y Petróleo o certificado de qualidade correspondente emitido por um organismo acreditado no país de origem e a respectiva certificação nacional. Os produtos devem cumprir os requisitos de rotulagem em vigor na Venezuela. Resolución n° 264, de 10/12/07, do Ministerio del Poder Popular para la Energía y Petróleo.
- *Arroz blanco de grão longo para o consumo humano.* Resolución MS/n° 073, n° 0043/2009, n° 148 e n° 033-09, de 10/06/09, do Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras, Comercio, Salud y Protección Social a la Alimentación.
- *Bebidas alcohólicas.* O importador deverá apresentar certificado de origem, no qual é determinado se a produção foi realizada de acordo com as leis em vigor no local onde ela ocorre. Aguardente, conhaque, uísque, rum e similares devem ser acompanhados de um certificado oficial que prove a idade do produto. Os vinhos extra-vintage e vintages devem ser acompanhados de prova de idade não inferior a dois anos para os primeiros e quatro anos para os últimos. Decreto n° 2.998, de 17/07/85.
- *Salsicha, margarina, concreto fresco, vidro, chapas de aço e bobinas para a fabricação de cilindros de gás, sistemas de cablagem, centros de potência em baixa tensão, tubos e conexões de plástico, manual de instalações telefônicas.* Standards Covenin venezolano. Resolución n° 0.107, de 28/11/05, do Ministerio de Industrias Ligeras y Comercio.

- *Capas de radiador para automóveis.* Necessary Regulamento Técnico que estabelece os requisitos mínimos que os produtos devem satisfazer. Resolução n.º 0.125, de 29/12/05, do Ministerio de Industrias Ligeras y Comercio.
- *Veículos automotores, veículos incompletos, reboques e semirreboques.* Regulamentação técnica. O importador deve fornecer ao Instituto Nacional de Transporte Terrestre (INTT) e ao Ministerio del Poder Popular para Ciencia, Tecnología e Industrias Intermedias informações sobre a composição, o significado de cada um dos componentes do Número de Identificação do Veículo (NIV) e sua localização, marca, modelo e fonte. Essa informação deve ser apresentada ao Sencamer e ao Ministerio del Poder Popular para Ciencia, Tecnología e Industrias Intermedias em um período não superior a 30 (trinta) dias antes da importação de veículos. Resolução nº 064, nº 113, nº 222, de 19/08/10.

Ainda com relação à política comercial, cabe destacar o complexo sistema de medidas cambiárias, que consiste em um sistema de administração de divisas para o pagamento de importações efetuadas. De acordo com a Aladi¹⁶, o Decreto nº 2.330, de 6 de março de 2003, criou a Comisión de Administración de Divisas (Cadivi)¹⁷, que tem por finalidade a outorga de autorização para a aquisição de divisas por parte dos solicitantes para o pagamento de importações, bens e serviços, de acordo com o Convenio Cambiario, de 5 de fevereiro de 2003. A Autorización de Adquisición de Divisas (AAD) será nominal e intransferível e terá validade de 120 dias contínuos, a partir da data de notificação. Já o Decreto de nº 2.320, de 27 de fevereiro de 2003, estabelece que a autorização para a aquisição de divisas será preferencialmente concedida para bens e produtos de primeira necessidade declarados, cuja lista está no Decreto nº 2304, de 05 de fevereiro de 2003.

Segundo estudo do ICEX¹⁸, a suspensão do mercado livre de divisas e o controle de câmbio administrado pelo Cadivi, a partir de 2003, forneciam as divisas a um tipo de câmbio oficial (US\$ 1 = Bs. 2,15). Essa situação foi modificada em 8 de janeiro de 2010 (aplicável a partir de 1º de janeiro de 2011), com a publicação do Convenio Cambiario nº 14, que prevê um tipo de câmbio a 4,30 Bs/US\$ (uma desvalorização de 65%). Apesar de essa Resolução tornar os produtos importados mais caros, existem algumas exceções previstas no documento para as importações do setor de alimentos, saúde, educação,

¹⁶ Disponível em:
<http://www.aladi.org/nsfaladi/guiasimportacion.nsf/e0fafadcf076c91032574ef006e83c6/ad4fd51a6ac72001032574be0054318a?OpenDocument>

¹⁷ Mais informações disponíveis em: <http://www.cadivi.gob.ve>

¹⁸ *Informe Económico y Comercial Venezuela*, de junho de 2011, ICEX

máquinas e equipamentos, ciência e tecnologia, de acordo com a política comercial estabelecida pelo Poder Executivo Nacional¹⁹.

Uma avaliação preliminar da Resolução nos permite afirmar que, para essas exceções, a taxa de câmbio estabelecida é de 2,60 Bs/US\$. No entanto, uma nova Resolução, datada de 05 de abril de 2010, e publicada na *Gaceta Oficial de la Republica Bolivariana* Nº 39.396²⁰, estabelece quais são os códigos alfandegários que estão compreendidos nessa exceção e, ademais, prevê uma outra condição, visto que estabelece quais dos produtos irão necessitar de certificado de insuficiência ou certificado de não produção nacional (Lista nº 1) e os que não requerem esses certificados (Lista nº 2).

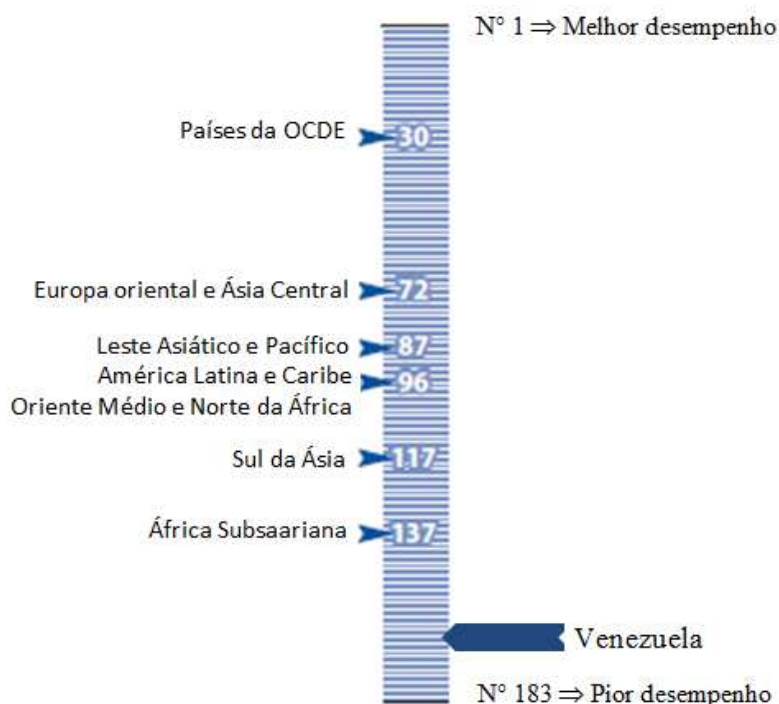
¹⁹ Mais informações disponíveis em: <http://www.bcv.org.ve/ley/convenio14.pdf>

²⁰ Mais informações disponíveis em: <http://www.mibam.gob.ve/portal/downloads/certif/gaceta-oficial-39396-100405.pdf>

AMBIENTE DE NEGÓCIOS

De acordo com o *Doing Business 2011*,²¹ do Banco Mundial, a Venezuela ocupa a 172ª posição no *ranking* de 183 países avaliados por sua facilidade para fazer negócios. A classificação dos países leva em conta aspectos relacionados à abertura de empresas, obtenção de alvarás, contratação de empregados, emissão de registro de propriedades, obtenção de crédito, proteção de investidores, pagamentos de impostos, comércio exterior, cumprimento de contratos e fechamento de empresas, entre outros. A título de comparação mundial, a Figura 2 apresenta a classificação da Venezuela em relação às principais regiões do mundo.

Figura 2 - *Ranking Doing Business 2011*: posição da Venezuela em relação às principais regiões do mundo

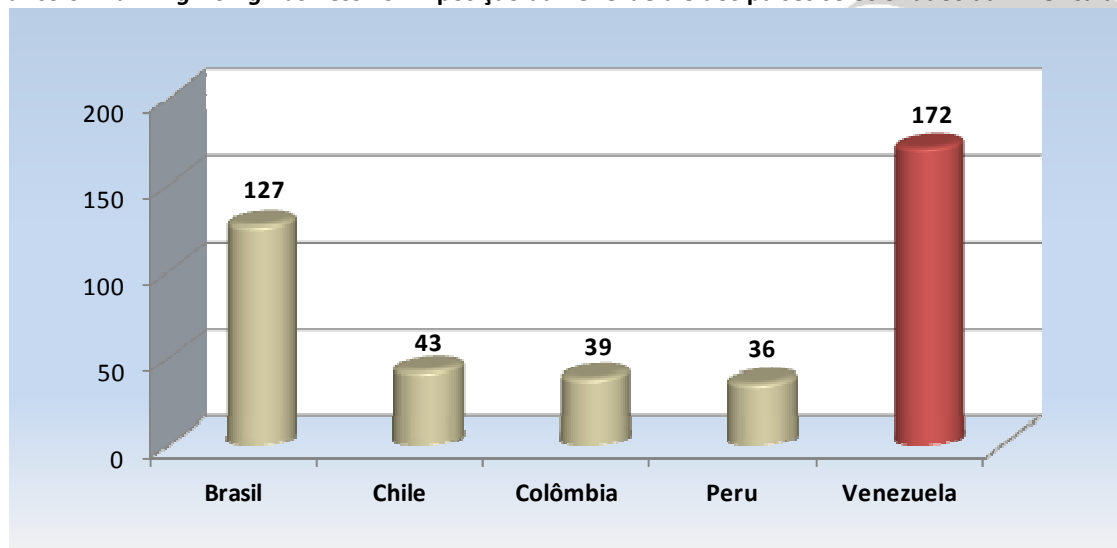


Fonte: Doing Business 2011. Banco Mundial. Elaboração UICC. Apex-Brasil.

O país com o melhor ambiente de negócio no mundo, segundo esse *ranking*, é Cingapura que se mantém nessa posição já há dois anos. Em segundo está Hong Kong. Na América do Sul, comparado com o Brasil, Chile, Colômbia e Peru, a Venezuela é a que apresenta a pior classificação, como pode ser observado no Gráfico 6.

²¹ Publicação anual do Banco Mundial, que fornece uma avaliação quantitativa das regulações relacionadas à atividade empresarial. Disponível em: <http://www.doingbusiness.org/reports/doing-business/doing-business-2011>

Gráfico 6 - Ranking Doing Business 2011: posição da Venezuela e dos países selecionados da América do Sul



Fonte: Banco Mundial. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

A posição da Venezuela foi caindo ao longo dos últimos anos. Segundo o relatório *Doing Business 2010*, a Venezuela implementou, no período 2008-2009, reformas fiscais que redundaram em condições mais complexas e onerosas para as empresas. Ademais, 87 países fizeram alguma alteração em termos de regulamentos e instituições no período 2006-2011, que poderiam modificar as condições das facilidades de realização de negócios. Desses, 67 geraram um ambiente mais propício. Porém, em 20, as ações resultaram em ambientes menos favoráveis, sendo que a Venezuela foi, desses 20, o país com o pior resultado. A Tabela 3 apresenta a composição e a classificação venezuelana nos diferentes itens que fazem parte do ranking realizado pelo *Doing Business 2011*.

Tabela 3 - Ranking da Venezuela nos itens que compõem o índice de facilidades de fazer negócio (2010 e 2011)

Item	Ranking de 2011	Ranking de 2010	Mudanças no Ranking
Facilidade de fazer negócios	172	170	-2
Abertura de empresas	144	142	-2
Obtenção de alvarás	96	97	1
Registro de propriedades	101	96	-5
Obtenção de crédito	176	176	sem alteração
Proteção de investidores	179	178	-1
Pagamento de impostos	178	182	4
Comércio exterior	167	166	-1
Cumprimento de contratos	74	73	-1
Fechamento de empresas	152	151	-1

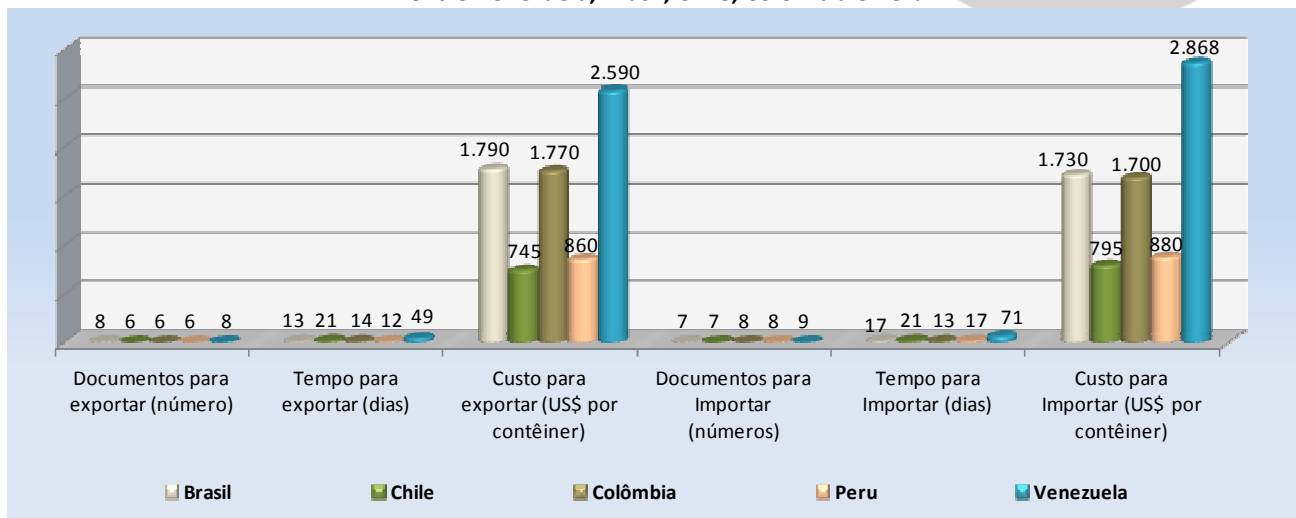
Fonte: Banco Mundial. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Ao analisar os indicadores da Tabela 3, pode-se verificar que o item que apresentou melhoria significativa foi *Pagamento dos Impostos*. Essa melhoria ocorreu basicamente porque, em 2010, a

Venezuela aboliu o pagamento de impostos sobre operações financeiras. Outro item que teve melhoria foi *Obtenção de Alvarás*. Já todos os demais, tiveram queda, sendo a maior delas em *Registro de Propriedades*.

O item *Comércio Exterior* leva em consideração seis itens, a saber: i) número de documentos para exportar; ii) tempo, em dias, para exportar; iii) custo para exportar, por contêiner; iv) número de documentos para importar; v) número de dias para importar; vi) custo para importar, por contêiner. Tomando como referência a Venezuela e os países selecionados da América do Sul, compôs-se o Gráfico 7.

Gráfico 7 - Elementos de avaliação do item *Comércio exterior* do ranking *Doing Business 2011*: comparativo entre Venezuela, Brasil, Chile, Colômbia e Peru

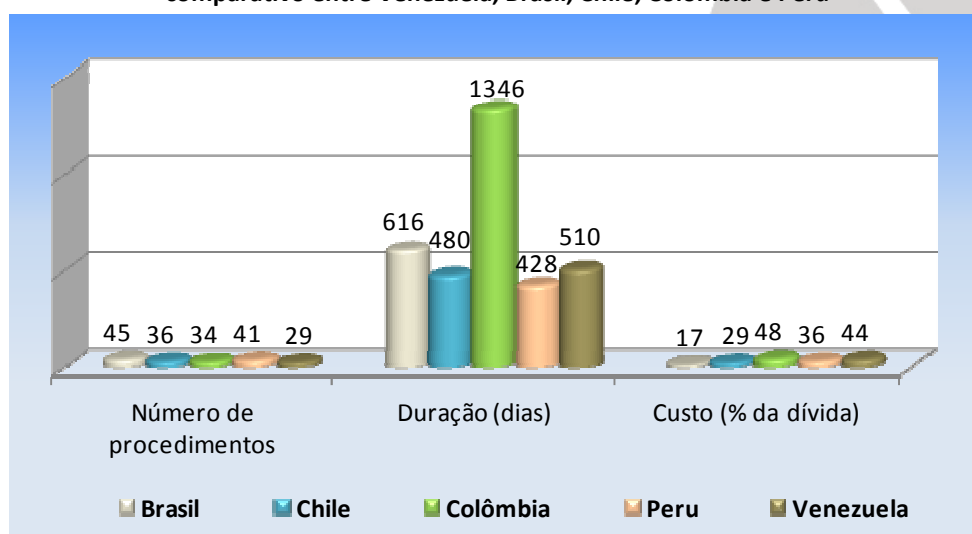


Fonte: Banco Mundial. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Pelos dados do Gráfico 7, pode-se verificar que a Venezuela apresenta custos por contêiner, para exportar e importar, significativamente mais elevados que os demais países selecionados. Pode-se visualizar também que, em todos os itens, a Venezuela tem desvantagem, exceto no item *Número de Documentos para Exportar*, que se aproxima dos demais e, ainda, é igual ao do Brasil.

Outro item de avaliação é o *Cumprimento de Contratos*, que busca medir a eficiência dos tribunais na resolução de disputas relacionadas a operações de venda. São avaliados nesse item o tempo, o custo e o número de processos envolvidos na contenda, desde o momento do registro da ação até a efetivação do pagamento requerido por uma das partes. Os indicadores desse critério para a Venezuela e para os países selecionados podem ser observados no Gráfico 8.

Gráfico 8 - Elementos de avaliação do item *Cumprimento de contratos* do ranking *Doing Business 2011*: comparativo entre Venezuela, Brasil, Chile, Colômbia e Peru



Fonte: Banco Mundial. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

No critério de *Cumprimento de Contratos*, a Venezuela está significativamente melhor posicionada (72ª) em relação a sua classificação geral (172ª). Na comparação com os países selecionados, é o que apresenta o menor número de procedimentos necessários para a exigência de cumprimento de contratos e, no que se refere ao tempo, situa-se entre o Brasil e o Chile. Porém, os custos desses procedimentos são elevados, ficando em torno de 44% do valor da dívida.

CAPACIDADE DE PAGAMENTO

A avaliação da capacidade de pagamentos inclui não somente a avaliação financeira como também o risco político, medido na disposição de pagar as dívidas em moeda estrangeira do governo venezuelano e na facilidade de aquisição de moedas estrangeiras na Venezuela. Parte dessa avaliação foi realizada com base nas medidas de risco feitas pela Standard's and Poors (S&P), que apresenta uma classificação que vai de AAA, menor risco ou melhor avaliação, até C, maior risco ou pior avaliação, assim distribuída: AAA; AA+; AA; AA-; A+; A; A-; BBB+; BBB; BBB-; BB+; BB; BB-; B+; B; B-; CCC; CC; C.

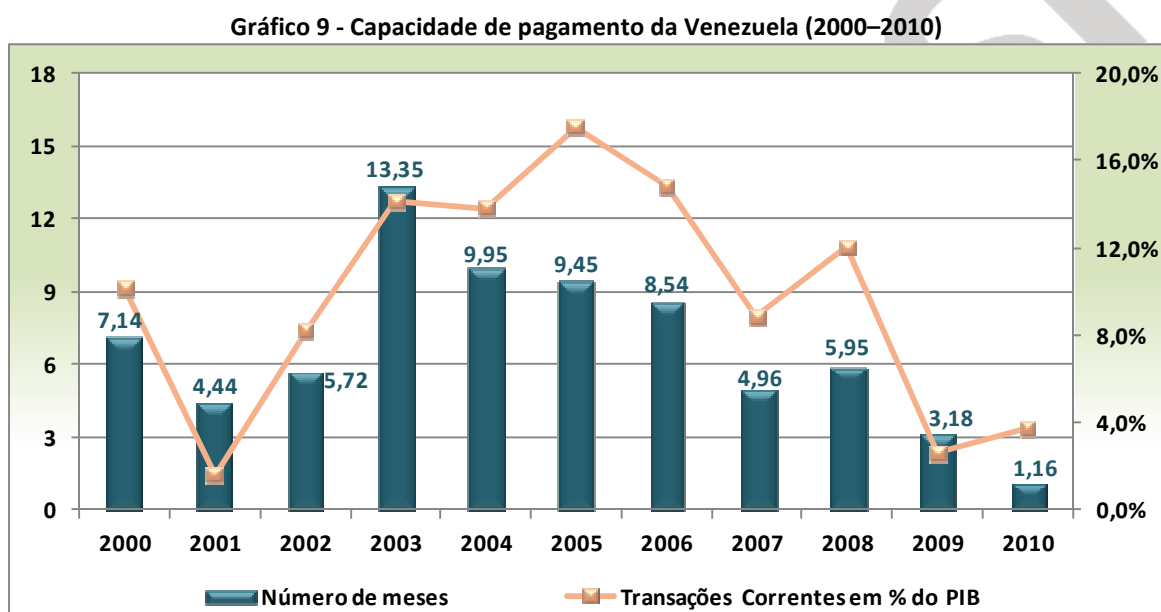
Essa medida de risco (*rating*) é realizada para dois prazos: longo prazo e curto prazo. Tem-se também uma avaliação da tendência (horizonte de seis meses a dois anos) que é apresentada de forma qualitativa, como crescimento, estabilidade etc.

No longo prazo, a classificação da Venezuela foi BB-, o que representa uma avaliação abaixo da média em termos de indicador, porém razoável. Essa avaliação é inferior à obtida pelo Brasil, Chile, Colômbia e Peru. No que se refere à tendência, o país foi classificado como estável, logo, espera-se que não

haverá mudanças nesse indicador no curto prazo. Os demais países mencionados da América do Sul apresentaram uma tendência positiva, exceto o Brasil, que apresentou uma tendência de estabilidade. Isso indica que a Venezuela poderá perder a capacidade de receber investimentos externos no longo prazo, relativamente a esses países, aumentando assim o seu risco.

No curto prazo, sua classificação foi inferior a de longo prazo, isso é, B, que foi a mesma obtida pelo Peru. O Brasil e a Colômbia foram classificados como A-3 e o Chile como A-1, que é significativamente superior a da Colômbia e a da Venezuela. Assim, para que a Venezuela tenha fluxo de investimento externo, considerando apenas avaliação de risco, deverá pagar retornos maiores, ampliando a desvantagem relativa desse com os países mencionados.

Existem ainda duas formas adicionais de avaliar a capacidade de pagamento de um país. A primeira é avaliar o Saldo de Transações Correntes²² em relação ao PIB da economia. A segunda é verificar quantos meses de importações podem ser pagos com as reservas internacionais. O Gráfico 9 apresenta essas informações.



Fonte: Euromonitor International. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Segundo pode ser verificado, a capacidade de pagamento da Venezuela tem se deteriorado desde 2003. Nesse ano, suas reservas poderiam cobrir mais de um ano de importações. Já em 2010, elas não são capazes de saldar nem dois meses de importações. Essa perda de liquidez vem acompanhada da redução do saldo de transações correntes, indicando que o passivo venezuelano tem aumentado nos últimos anos.

²² No Saldo de Transações Correntes estão contabilizadas as receitas e despesas com exportações e importações de mercadorias, viagens, fretes, seguros, salários, juros, lucros e dividendos, entre outras. Quando as despesas superam as receitas, têm-se um Déficit em Conta Corrente e vice-versa.

Essa é uma relação difícil para a Venezuela e que deve ser observada com atenção pelos exportadores, pois é possível, se não houver reversão nesses indicadores, que, em determinado momento, o país possa atrasar pagamentos.

INFRAESTRUTURA E LOGÍSTICA

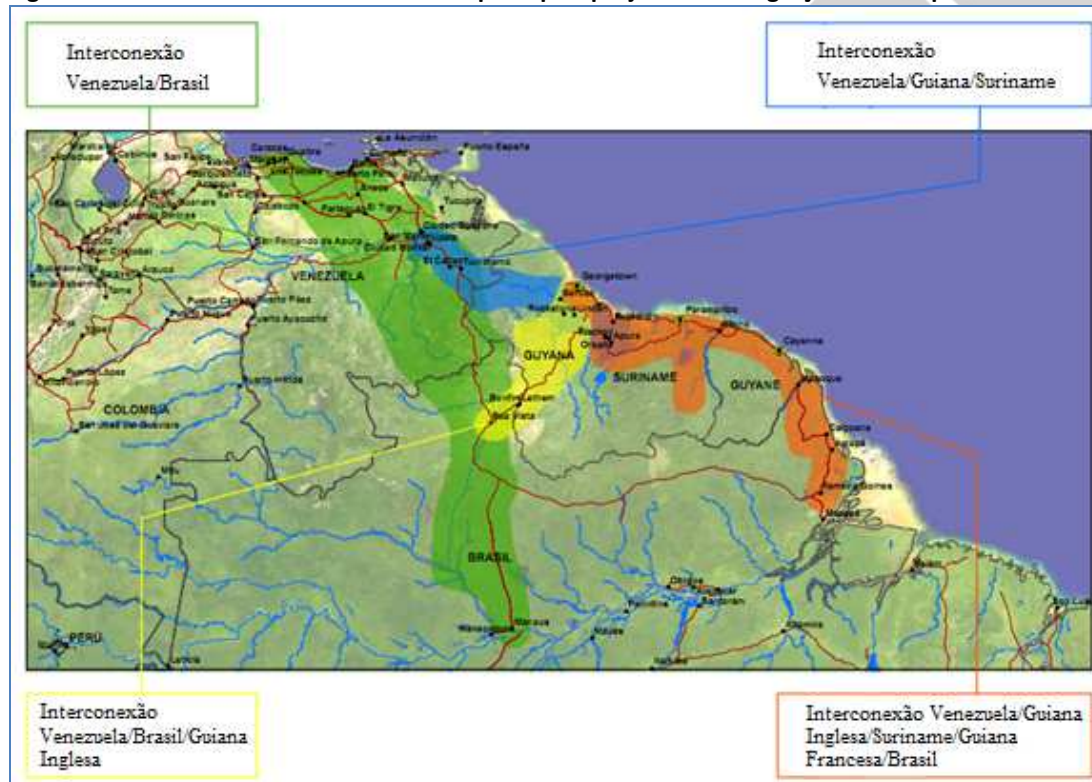
A Venezuela possui fronteira com o Norte do Brasil, mais especificamente com os estados do Amazonas e de Roraima, a Colômbia e a Guiana Inglesa. O país possui 96.155 km de estradas, sendo que dessas, 33,6% são pavimentadas (*World Bank*, 2010)²³. Sua malha rodoviária concentra-se no norte do país, fazendo com que, do ponto de vista terrestre, a ligação com os países fronteiriços seja mais intensa com a Colômbia, cujas interligações se dão por seis rodovias principais, que são as rotas 12, 8, 7, 1, 6 e 3. A ligação com o Brasil se dá por apenas uma rodovia pavimentada, que é a BR 174, e com a Guiana não há ligações terrestres com estradas pavimentadas. Em relação a esse país, existe um projeto orçado em US\$ 300,8 milhões para interligar, por estrada pavimentada, a Venezuela, a Guiana e o Suriname. No entanto, o trajeto dessa estrada ainda não foi totalmente definido, embora o Suriname tenha avançado na construção da mesma (IIRSA, 2011).²⁴ Os grandes projetos de conexão da Venezuela com seus vizinhos, por rodovias, podem ser observados na Figura 3.

Dessa forma, a integração da Venezuela, do ponto de vista comercial, tem maior confluência com a Colômbia, com a qual esteve em desarmonia política por um período de tempo. Atualmente, as relações melhoraram e essa integração é, do ponto de vista comercial, importante para ambos os países. No futuro, quando as rotas planejadas (em relação ao Brasil, Guiana e Suriname) tiverem sido construídas e a segurança de transporte de carga resolvida ou minimizada, poderá haver um incremento importante para as regiões localizadas nas proximidades dessas rodovias, pois são regiões de baixa densidade populacional e com poucas alternativas econômicas atualmente.

²³ World Bank. *World Development Indicators 2010*. USA, april, 2010.

²⁴ Disponível em: http://iirsa.us33.toservers.com/detalle_proyecto.aspx?h=192&x=9&idioma=ES

Figura 3 - Malha rodoviária venezuelana e principais projetos de integração com os países vizinhos

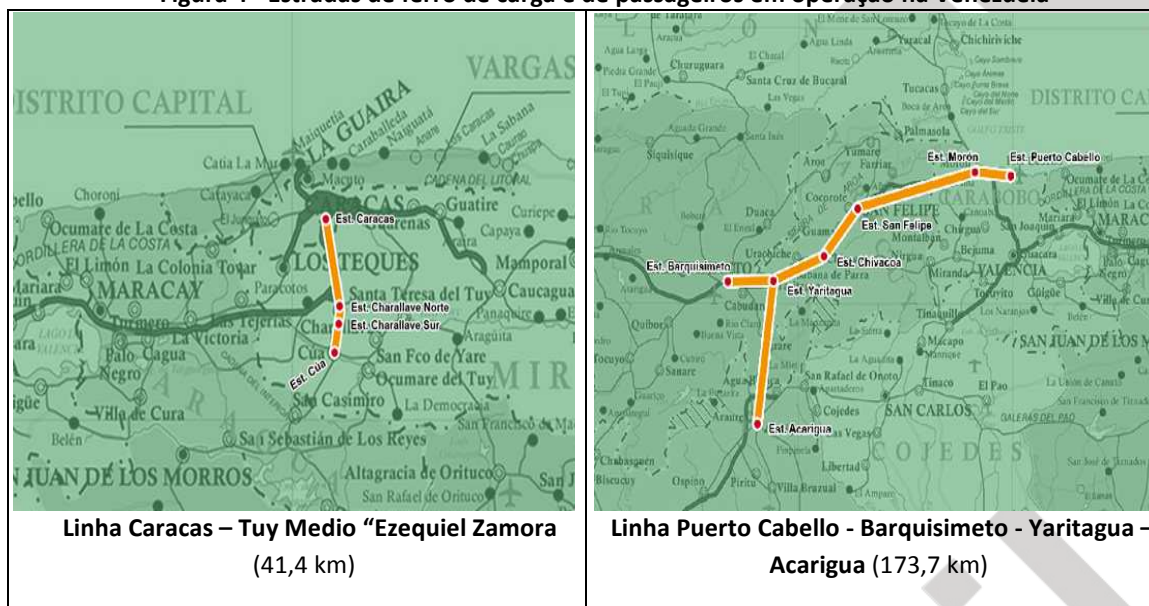


Fonte: Adaptado de IIRSA, 2011²⁵.

No que se refere à malha ferroviária, a Venezuela possui apenas 336 km de ferrovias, que têm transportado anualmente, em média, 81 milhões de toneladas de carga por km (*World Bank*, 2010). O governo venezuelano possui um projeto audacioso para desenvolvimento de 8.000 km de novas linhas ferroviárias. As linhas atuais e as em construção podem ser observadas nas Figuras 4 e 5. Atualmente, de fato, a importância e abrangência da malha ferroviária são irrelevantes na Venezuela, pois, além de pequena, está localizada em uma área restrita ao norte do país, que é a região mais desenvolvida e densamente habitada.

²⁵ Disponível em: http://www.geosur.info/geosur/iirsa/pdf/es/grup_esc.pdf

Figura 4 - Estradas de ferro de carga e de passageiros em operação na Venezuela

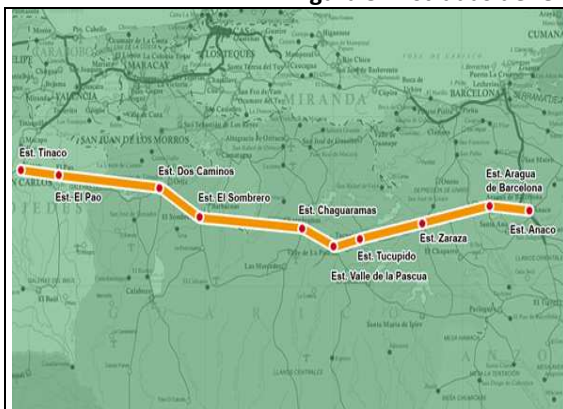


Fonte: IFE, 2011²⁶.

Essa ampliação na malha ferroviária venezuelana é muito significativa. No entanto, é interessante observar que os novos entroncamentos em construção mantêm a concentração na região norte do país, que, embora possa atender o transporte de carga vigente, não permite a expansão da economia em termos regionais, podendo até mesmo ampliar as desigualdades regionais.

²⁶ IFE. Instituto de Ferrocarriles del Estado. Disponível em: http://www.ife.gob.ve/index.php?option=com_content&view=article&id=44&Itemid=34

Figura 5 - Estradas de ferro em construção na Venezuela



Linha Tinaco - Anaco

São 468 quilômetros com dez estações: Tinaco, El Pao, Dos Caminos, El Sombrero, Chaguaramas, Valle de la Pascua, Tucupido, Zaraza, Aragua de Barcelona y Anaco. Possui quatro entrepostos nas estações de Tinaco, Dos Caminos, Valle de la Pascua y Anaco. Deve entrar em funcionamento em 2012.



Linha Puerto Cabello – La Encrucijada Ezequiel Zamora

São 108,8 quilômetros com oito estações: Naguanagua, Guacara, San Joaquín, Mariara, Maracay, Cagua, Puerto Cabello. Servindo de entreposto em San Diego e La Encrucijada. Funcionamento previsto para 2012.



Linha San Juan de Los Morros – Dos Caminos – Calabozo – San Fernando de Apure

São 252,5 quilômetros com sete estações: San Juan, El Rastro, Corozo Pando, Camaguán, Ortiz, Calabozo y San Fernando de Apure. Conta com três centros de apoio: Ortiz, San Fernando de Apure y Calabozo. Está prevista para ser concluída em 2012.



Linha Chaguaramas – Las Mercedes - Cabruta

São 201 quilômetros com seis estações: Chaguaramas, Las Mercedes, El Mejo, Santa Rita, Arrecife, Cabruta. Possui um centro de apoio na estação de Caicara. Deve começar a operar em 2012.

Fonte: IFE, 2011.

Nota: A linha Acarigua – Turén tem apenas 44,33 km e não consta na Figura 3. Sua conclusão está prevista para o segundo semestre de 2012.

Porém, se o plano de desenvolvimento planejado para 2030 for realmente efetivado, haverá uma ampla cobertura da malha ferroviária no país, como pode ser observado na Figura 6.

Figura 6 - Malha ferroviária projetada para 2030 na Venezuela



Fonte: Ministerio del Poder Popular para Transporte y Comunicaciones, 2011.²⁷

Em termos portuários, existem cinco portos classificados como médios pelo World Ports Source e nenhum porto grande. Esses estão distribuídos na costa norte do país e são complementados por uma ampla gama de portos pequenos. Por eles passam 1,33 milhão de contêineres por ano. O Peru possui praticamente o mesmo tráfego (1,39 milhão de contêineres/ano) e a Colômbia possui um fluxo maior (1,95 milhão de contêineres/ano). Já o Chile e o Brasil apresentam um fluxo muito mais intenso, de 3,12 e 6,88 milhões de contêineres/ano, respectivamente. A Figura 7 permite visualizar a localização desses portos.

²⁷ Disponível em: <http://www.mtc.gov.ve/documentos/plan-nacional-ferroviario-2030>

Figura 7 – Mapa com a localização dos principais portos venezuelanos



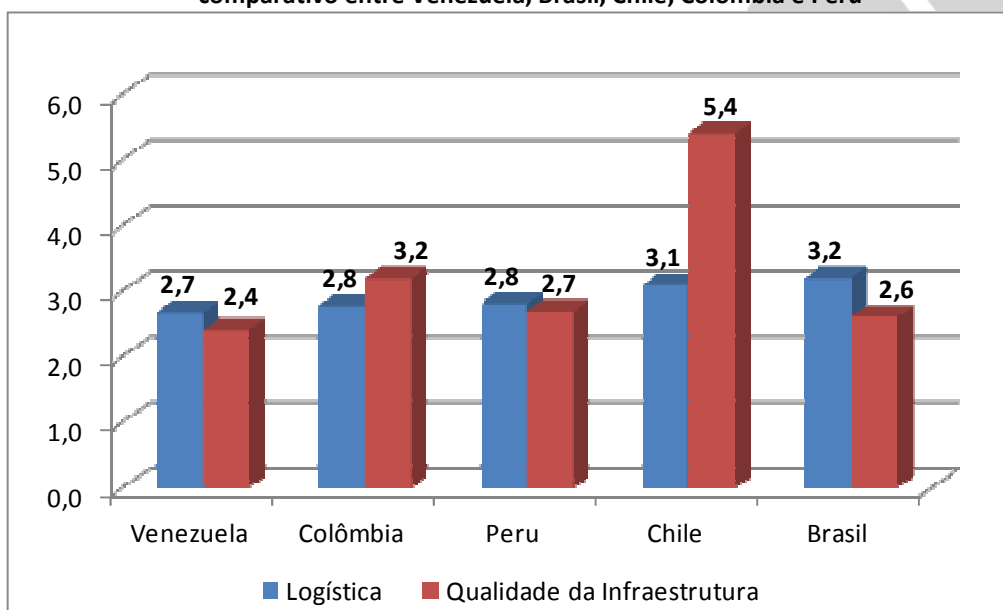
Fonte: World Port Source, 2011²⁸.

Por fim, o Banco Mundial criou dois índices referentes à infraestrutura e à logística. O de logística é um índice que flutua de 0 a 5, e o relativo à qualidade da infraestrutura varia de 0 a 7. Para ambos os índices, 0 significa a pior situação. Para a logística, 5 representa a melhor situação, e 7 a melhor para a qualidade da infraestrutura. Nesses indicadores, a Venezuela recebeu uma classificação para a logística de 2,68, e 2,4 para a qualidade da infraestrutura. Esses valores são inferiores aos obtidos pelos países selecionados para a análise, como pode ser observado no Gráfico 10.

Em suma, a atual infraestrutura da Venezuela está concentrada no norte do país, com pequena extensão relativa e de qualidade inferior à média dos países selecionados. Atualmente, tem investido significativamente em termos de transporte ferroviário, que se for realizado o proposto no plano de desenvolvimento, associado com os investimentos rodoviários, dará uma nova dimensão aos negócios no país, dando a ele não só conectividade, como também competitividade.

²⁸ Disponível em: <http://www.worldportsource.com/ports/VEN.php>.

Gráfico 10 - Índice logístico e de qualidade da infraestrutura do Banco Mundial: comparativo entre Venezuela, Brasil, Chile, Colômbia e Peru



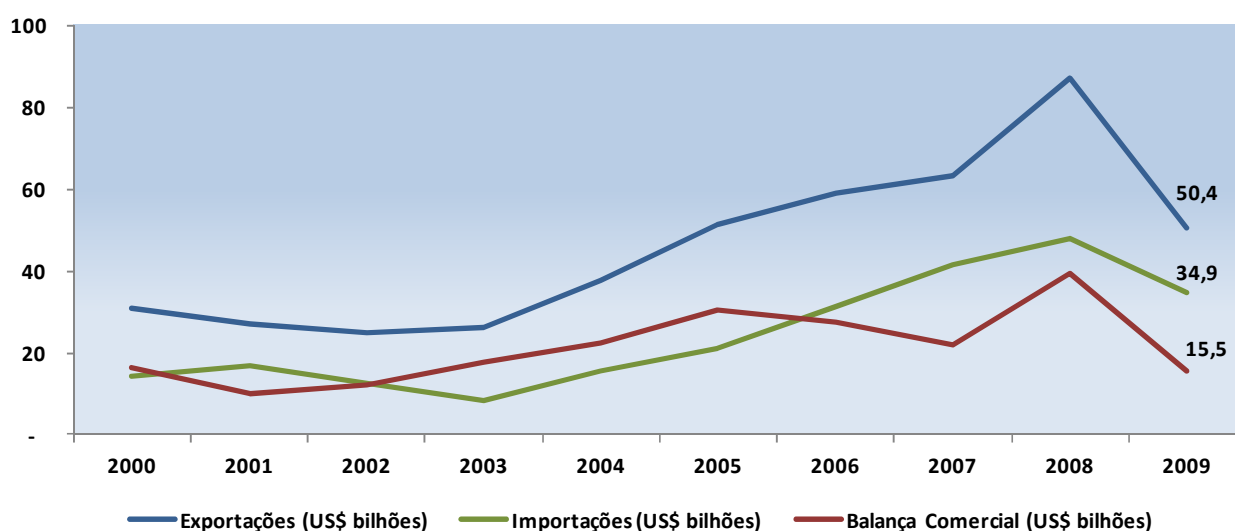
Fonte: World Bank (2010). Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Nota: Índice de Logística - 0 pior desempenho, 5 melhor desempenho. Índice de Qualidade da Infraestrutura - 0 pior situação, 7 melhor situação.

EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR DA VENEZUELA

A evolução do comércio exterior da Venezuela, no período 2000-2009, está ilustrada no Gráfico 11. No período 2000-2003, os fluxos comerciais caíram quase um quarto, passando de US\$ 45,0 bilhões para US\$ 34,4 bilhões, isto é, somando as exportações e importações. As exportações do país decresceram em média 5,4% ao ano, enquanto as importações apresentaram uma redução de 16,4% ao ano, no mesmo período.

Gráfico 11 - Evolução do comércio exterior da Venezuela (2000 – 2009)



Fonte: UN Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

A partir de 2004, houve uma mudança de tendência, já que há um aumento no ritmo de crescimento do comércio exterior da Venezuela. A taxa média anual de crescimento das exportações foi de 23,4% e das importações de 32,9%, no período 2004-2008. Como resultado, o saldo comercial cresceu a uma taxa média de 15,3% ao ano, passando de US\$ 22,2 bilhões, em 2004, para US\$ 39,3 bilhões no final de 2008. Os fluxos comerciais foram sustentados pelo aumento da demanda doméstica e, principalmente, dos preços internacionais de produtos derivados do petróleo e energia.

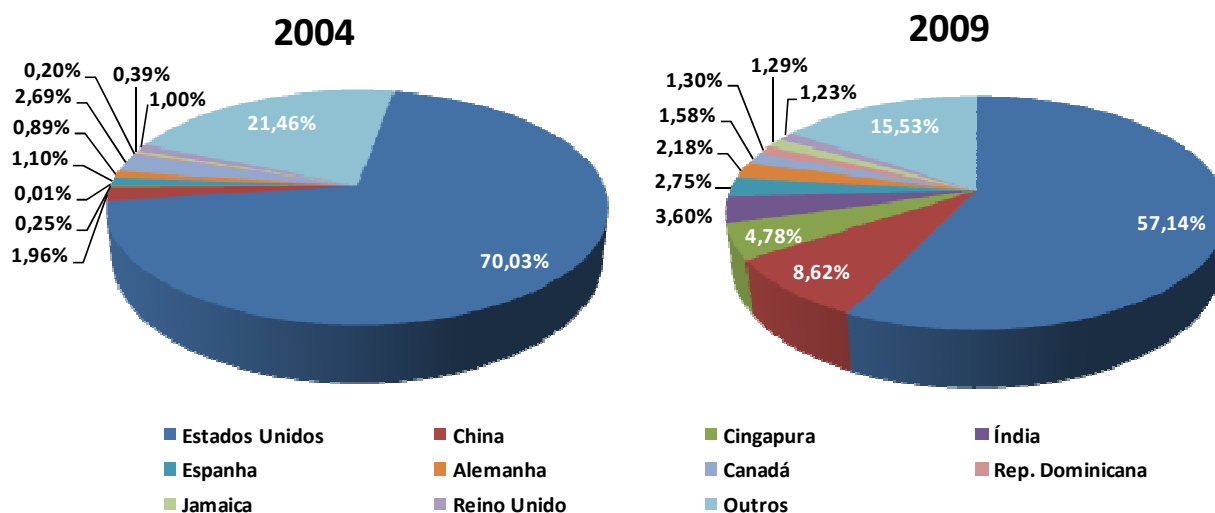
A balança comercial da Venezuela sempre apresentou saldos positivos durante o período 2000-2009. A crise financeira internacional de 2008, no entanto, afetou mais fortemente as vendas externas venezuelanas. As exportações começaram a arrefecer, registrando uma queda de mais de 42,0% em 2009, em comparação com valor recorde observado no ano de 2008, que foi de US\$ 87,1 bilhões. Isso se deu em função do reflexo da redução da demanda mundial. As importações, por outro lado, caíram menos, ou seja, 27,1% em relação ao valor também recorde de US\$ 47,8 bilhões, observado em 2008. O resultado final foi

uma queda mais pronunciada no saldo comercial, de 60,6% em 2009, ante o ano anterior, passando de US\$ 39,3 bilhões para US\$ 15,5 bilhões.

DESTINO DAS EXPORTAÇÕES DA VENEZUELA

Entre 2004 e 2009, os dois principais destinos das exportações venezuelanas foram os Estados Unidos e a China, que concentraram em média 63% e 4%, respectivamente, como mostra o Gráfico 12. Nesse período, os Estados Unidos reduziram a sua participação em mais de dez pontos percentuais, ou seja, a principal economia mundial importava 70,0% do total das vendas externas da Venezuela, em 2004, e passou a importar 57,1% em 2009. Contudo, em termos absolutos, o valor importado pelos Estados Unidos cresceu de US\$ 26,3 bilhões para US\$ 28,8 bilhões.

Gráfico 12 - Principais destinos das exportações venezuelanas (2004 e 2009)



Fonte: UN Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Contrariamente, a China aumentou a participação nesse período, de quase zero por cento para 8,6% no total das exportações da Venezuela. Na terceira posição, como principal mercado das vendas externas venezuelanas, aparece Cingapura, com 4,8% em 2009. Salienta-se que as exportações do país andino estão fortemente concentradas, já que o conjunto desses três países somava quase 70% do total em 2009. Contudo, há que se considerar que, cinco anos antes, as exportações venezuelanas eram ainda mais concentradas, visto que somente os Estados Unidos importavam 70% do total de produtos exportados pela Venezuela.

Denota-se ainda que as três próximas posições são ocupadas, na ordem, por Índia, Espanha, e Alemanha que, em 2009, participavam com 3,6%, 2,7% e 2,1%, respectivamente, do total da pauta exportadora da Venezuela. Os demais países tiveram a sua proporção reduzida de 21,4% do total, em 2004,

para 15,5% em 2009. Em termos de valores absolutos, isso significa uma queda de US\$ 8,0 bilhões para US\$ 7,8 bilhões no período.

As exportações venezuelanas estão cada vez mais concentradas em poucos produtos, como petróleo e gás natural, derivados do petróleo e metais não ferrosos, perfazendo mais de 81% do total da pauta das exportações em 2004. Em 2009, esse percentual superou os 90%. Nesse sentido, a Tabela 4 aponta os dez principais setores das exportações da Venezuela por CNAE três dígitos em 2004 e 2009. Verifica-se que, nos anos analisados, praticamente não houve alteração na composição da pauta. Por exemplo, o segmento *Extração de petróleo e gás natural* participava, em 2004, com quase 60% da pauta de exportações, com uma cifra de US\$ 22,3 bilhões. Cinco anos mais tarde, esse setor cresceu para 68,6% do total das vendas externas do país, representando um valor de US\$ 34,5 bilhões.

Tabela 4 - Dez principais setores das exportações venezuelanas por CNAE três dígitos (2004 e 2009)

Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2004 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2004	Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2009 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2009
111	Extração de petróleo e gás natural	22.295.885.132	59,3%	111	Extração de petróleo e gás natural	34.544.583.864	68,6%
232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	7.115.066.103	18,9%	232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	10.910.033.445	21,7%
274	Metalurgia de metais não-ferrosos	1.248.082.045	3,3%	274	Metalurgia de metais não-ferrosos	945.630.707	1,9%
271	Produção de ferro-gusa e de ferroligas	1.045.630.217	2,8%	271	Produção de ferro-gusa e de ferroligas	637.107.733	1,3%
272	Siderurgia	1.016.081.061	2,7%	241	Fabricação de produtos químicos inorgânicos	502.634.430	1,0%
242	Fabricação de produtos químicos orgânicos	836.808.126	2,2%	272	Siderurgia	494.217.096	1,0%
131	Extração de minério de ferro	446.032.637	1,2%	242	Fabricação de produtos químicos orgânicos	465.440.320	0,9%
100	Extração de carvão mineral	434.238.830	1,2%	100	Extração de carvão mineral	334.734.812	0,7%
241	Fabricação de produtos químicos inorgânicos	423.987.311	1,1%	131	Extração de minério de ferro	325.031.048	0,6%
142	Extração de outros minerais não-metálicos	257.948.313	0,7%	151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	120.243.895	0,2%
	Outros	2.459.804.553	6,5%		Outros	1.091.976.302	2,2%
	Total	37.579.564.328	100%		Total	50.371.633.652	100%

Fonte: UN Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil

O segmento *Fabricação de produtos derivados do petróleo* aparecia na segunda posição, com 18,9% do total da pauta das exportações em 2004, e subiu para 21,7%, ganhando quase três pontos percentuais. Já o segmento do CNAE 274, referente à *Metalurgia de metais não ferrosos*, seguiu uma trajetória contrária, mas permaneceu na terceira posição. Em 2004, o setor participava com 3,3% da pauta exportadora e decresceu para 1,9% em 2009. Observa-se ainda, por meio da Tabela 4, que o destaque ficou por conta do setor *Fabricação de produtos químicos inorgânicos*, que passou da nona posição, em 2004, para a quinta, cinco anos mais tarde, embora a sua participação seja ainda bastante pequena, em torno de 1% do total das exportações da Venezuela em 2009, o que equivale a US\$ 502,6 milhões.

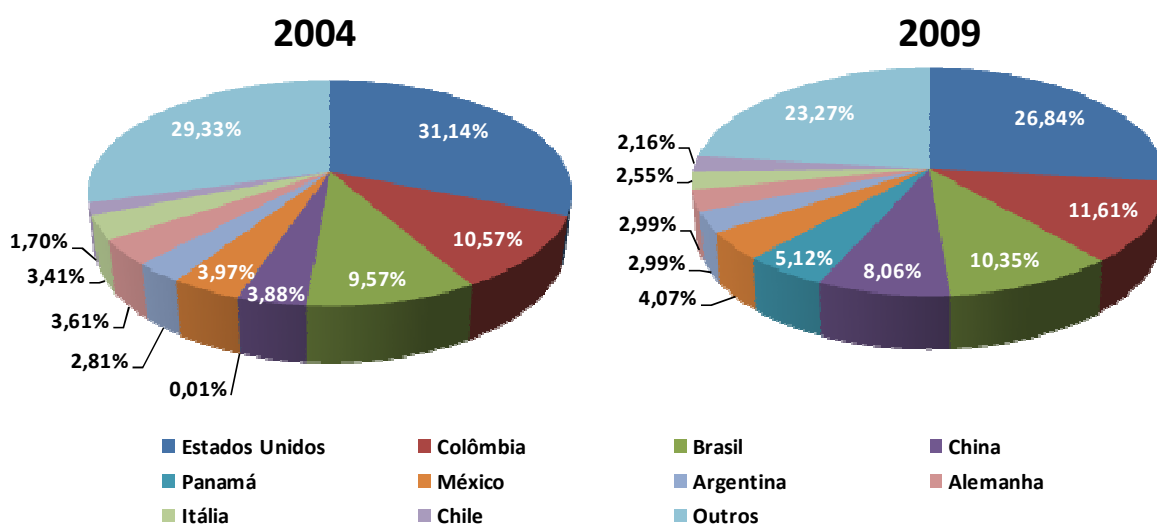
Outros segmentos industriais que tiveram a participação reduzida foram *Siderurgia*, *Fabricação de produtos químicos orgânicos*, *Extração de minério de ferro* e *Extração de carvão mineral*. O primeiro setor passou da quinta colocação, com 2,7% do total da pauta de exportações da Venezuela em 2004, para a sexta, com 1% em 2009. O segundo caiu da sexta posição, com 2,2%, para a sétima, com 0,9%. O terceiro setor passou da sétima, com 1,2%, para a nona colocação, com 0,6% do total no período, e o quarto manteve-se na oitava posição, mas perdeu participação, passando de 1,2% para 0,7%.

Por fim, destaca-se que as exportações da Venezuela são fortemente sustentadas pela produção de petróleo e derivados. Os Estados Unidos ainda aparecem como principal mercado. Há, no entanto, uma crescente participação dos mercados asiáticos como o da China, da Cingapura e da Índia nas compras de produtos do país andino.

ORIGEM DAS IMPORTAÇÕES DA VENEZUELA

Os principais países fornecedores do mercado venezuelano, no período 2004-2009, encontram-se no Gráfico 13. Destaca-se que as importações da Venezuela são consideravelmente concentradas, ou seja, os primeiros quatro países detêm quase 60% da pauta. Os Estados Unidos se constituem no maior fornecedor do mercado venezuelano e passou de 31,1% do total da pauta das importações, o equivalente a US\$ 4,8 bilhões, em 2004, para 26,8%, ou US\$ 9,3 bilhões em 2009. A segunda posição é ocupada pela Colômbia, que apresentou um leve crescimento na participação das compras externas da Venezuela, passando de 10,6% para 11,6% no mesmo período.

Gráfico 13 - Principais origens das importações da Venezuela (2004 e 2009)



Fonte: UN Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

O Brasil, terceiro colocado no *ranking*, manteve seu posicionamento, com leve ganho de participação de 0,78 ponto percentual. Por último, México e Argentina completam a lista dos sete principais países compradores de produtos venezuelanos. No conjunto, esses países perfazem cerca de 7% do total importado e apresentaram uma taxa média anual de crescimento de aproximadamente 20% ao longo do período 2004-2009.

PRINCIPAIS PRODUTOS DA PAUTA DE IMPORTAÇÕES DA VENEZUELA

Os dez principais setores das importações venezuelanas por CNAE três dígitos, em 2004 e 2009, podem ser observados por meio da Tabela 5. Nota-se que, tanto em 2004 como em 2009, esses dez principais setores representam aproximadamente 40% do total da pauta importadora, portanto bem menos concentrada do que as exportações. Observa-se ainda que o principal setor importador manteve-se o mesmo, tanto em 2004 como em 2009. Esse segmento é o de *Fabricação de produtos farmacêuticos*, com cerca de 5% do total.

O segmento *Fabricação de automóveis, caminhonetas e utilitários* aparecia na segunda colocação, em 2004, com 4,6% do total da pauta de importações e, cinco anos após, saiu da lista dos dez principais setores importadores. Já o setor *Abate e preparação de produtos de carne e de pescado* seguiu trajetória contrária, pois não aparecia na lista, em 2004, e passou para o segundo lugar em 2009, com uma participação de 5% do total, representando US\$ 1,7 bilhão. As importações do CNAE 344, referente ao setor *Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores*, que detinha a terceira posição, com 4,3% do total, em 2004, perdeu participação, caindo para a quarta em 2009, com 3,8%.

Tabela 5 - Dez principais setores das importações venezuelanas por CNAE três dígitos (2004 e 2009)

Setor CNAE	Descrição	Valor importado em 2004 (em US\$)	Participação nas importações totais em 2004	Setor CNAE	Descrição	Valor importado em 2009 (em US\$)	Participação nas importações totais em 2009
245	Fabricação de produtos farmacêuticos	752.335.879	4,9%	245	Fabricação de produtos farmacêuticos	1.749.732.394	5,0%
341	Fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários	709.449.863	4,6%	151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	1.727.531.047	5,0%
344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	665.060.601	4,3%	322	Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio	1.484.265.599	4,3%
292	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso geral	646.129.674	4,2%	344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	1.337.175.282	3,8%
295	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso na extração mineral e construção	589.846.185	3,8%	291	Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão	1.291.973.323	3,7%
322	Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio	569.068.228	3,7%	292	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso geral	1.287.058.129	3,7%
291	Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de	536.799.437	3,5%	181	Confecção de artigos do vestuário	1.066.437.763	3,1%
153	Produção de óleos e gorduras vegetais e animais	462.169.454	3,0%	011	Produção de lavouras temporárias	994.625.817	2,9%
302	Fabricação de máquinas e equipamentos de sistemas eletrônicos para processamento de dados	400.468.514	2,6%	242	Fabricação de produtos químicos orgânicos	909.534.894	2,6%
011	Produção de lavouras temporárias	393.470.181	2,6%	232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	894.396.050	2,6%
	Outros	9.632.591.165	62,7%		Outros	22.131.641.181	63,5%
	Total	15.357.389.181	100%		Total	34.874.371.479	100%

Fonte: UN Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

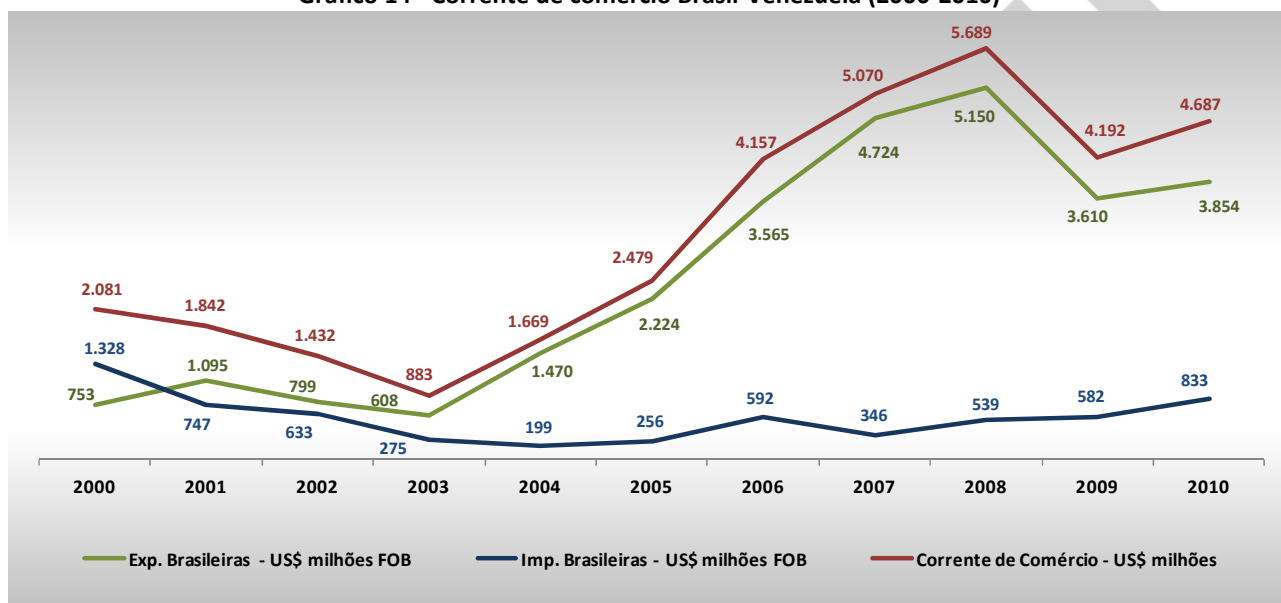
Outro segmento que cresceu, em termos de participação, foi o de *Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio*. Esse setor passou da sexta para a terceira colocação no período 2004-2009, embora tenha ganhado apenas 0,6 ponto percentual. Sua participação passou de 3,7% do total importado, representando US\$ 569 milhões, para 4,3%, ou US\$ 1,48 bilhão. Salienta-se ainda que setores não representados na tabela e classificados como *Outros* têm se mantido, ao longo do período, numa proporção de cerca de 60% do total das compras externas venezuelanas.

Em síntese, observa-se que o perfil das importações da Venezuela, em 2009, foi, em parte, composto de produtos farmacêuticos, de carnes e de pescado, equipamentos de telefonia e radiotelefonia, caminhões e ônibus, além de peças e acessórios para veículos automotores.

CORRENTE DE COMÉRCIO

A evolução do comércio exterior da Venezuela, no período que se estende de 2000 a 2010, está ilustrada no Gráfico 14. A soma do comércio bilateral apresentou uma queda média anual expressiva, de 25%, ao longo do período 2000-2003, passando de US\$ 2,0 bilhões para US\$ 883 milhões. Contrariamente, entre 2003 e 2008, houve um aumento extraordinário e recorde no fluxo do comércio bilateral. A taxa média anual de crescimento foi cerca de 45%, totalizando US\$ 5,69 bilhões no final do período. Após a crise financeira internacional de 2008, os fluxos comerciais entre os dois países voltaram a se retrair em mais de um quarto.

Gráfico 14 - Corrente de comércio Brasil-Venezuela (2000-2010)



Fonte: Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior brasileiro. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

O Gráfico 14 explicita ainda que as exportações brasileiras apresentaram uma trajetória de leve queda entre 2000 e 2003, com uma taxa média anual de quase 7%. Por outro lado, entre 2003 e 2008, houve um forte dinamismo nas exportações brasileiras, que cresceram mais de 50% ao ano, passando de US\$ 608 milhões para US\$ 5,15 bilhões. Já em 2009, ante o ano anterior, as vendas de produtos brasileiros para o mercado venezuelano caíram 30% e se mantiveram praticamente estáveis em 2010, totalizando US\$ 3,85 bilhões.

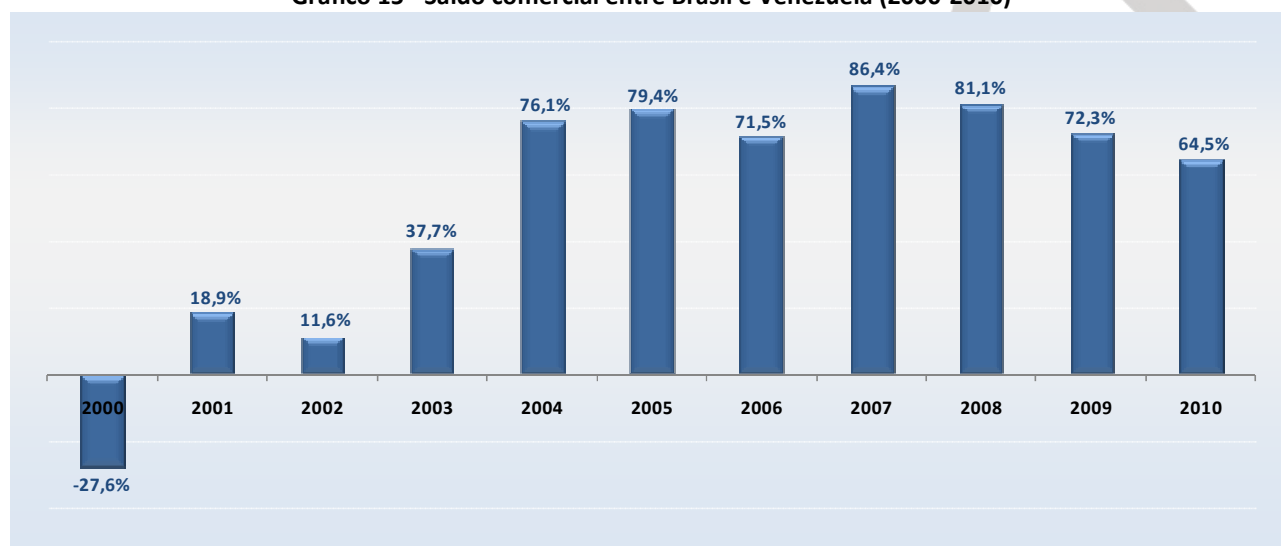
As importações brasileiras oriundas da Venezuela foram pouco significativas ao longo do período 2000-2010. Em geral, elas sempre permaneceram abaixo de US\$ 1 bilhão. A exceção ocorreu em 2000, quando a demanda brasileira por mercadorias do país andino bateu o recorde de US\$ 1,33 bilhão.

Posteriormente, a taxa média de crescimento anual foi negativa, de 4,5%, considerando todo o período. Esse fato tem contribuído fortemente para o acúmulo de saldos comerciais favoráveis para a economia brasileira.

SALDO COMERCIAL

O Brasil obteve saldos positivos na balança comercial com a Venezuela, ao longo do período 2001-2010, conforme ilustra o Gráfico 15. A única exceção ocorreu em 2000, quando essa relação foi negativa em quase 30%. Somente entre 2001 e 2003, a representatividade do saldo comercial foi menor, situando-se entre 11,6% e 37,7%. Já no período 2004-2010, essa representatividade média foi sempre superior a 70%. Isso pode ser justificável pelo fato de que a economia brasileira é grande produtora e exportadora líquida de alimentos para a Venezuela, enquanto a economia dessa, ao contrário, apresenta escassez desse tipo de produto, devido a sua forte especialização no setor petrolífero.

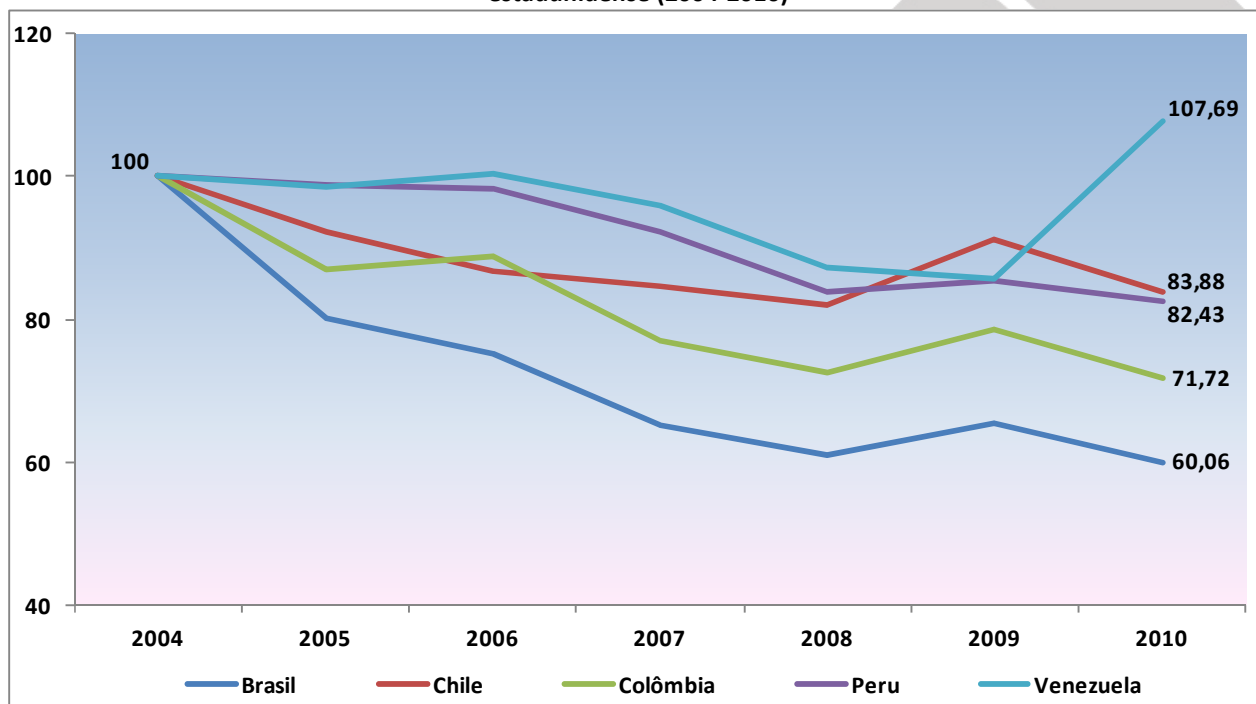
Gráfico 15 - Saldo comercial entre Brasil e Venezuela (2000-2010)



Fonte: Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior brasileiro. Elaboração: UICC Apex-Brasil

Um componente que pode ter colaborado para que o crescimento comercial brasileiro em relação à Venezuela não fosse ainda maior é a valorização da taxa de câmbio real da moeda brasileira *vis-à-vis* ao dólar estadunidense, entre 2004 e 2010. Por exemplo, o Gráfico 16 mostra a evolução da taxa de câmbio real do peso chileno, do peso colombiano, do novo sol peruano, do bolívar venezuelano e do real brasileiro. Nota-se que a taxa de câmbio real da moeda da Venezuela praticamente não teve alterações no período 2004-2006. Após, passou a se valorizar frente à moeda estadunidense mais de 15% até 2009. Já no ano seguinte, o bolívar apresentou uma forte desvalorização, superior a 25%. Isso significa uma depreciação acima de 7% em relação ao nível que se encontrava em 2004.

Gráfico 16 - Evolução do câmbio real das moedas do Brasil, Chile, Colômbia, Peru e Venezuela frente ao dólar estadunidense (2004-2010)



Fonte: Euromonitor. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Considerando-se o conjunto dos cinco países, verifica-se claramente que a trajetória de valorização da moeda brasileira, entre 2004 e 2010, foi a mais expressiva, chegando a quase 40%. Em seguida, aparecem as moedas da Colômbia e do Peru, com um ganho frente ao dólar dos Estados Unidos de 29% e 18%, respectivamente. Já o peso chileno, que também vinha se valorizando fortemente em relação à moeda estadunidense a partir de 2004, apresentou uma desvalorização de cerca de 10% no período 2008-2009, e voltou a se valorizar no ano seguinte, encerrando com uma depreciação de aproximadamente 20% em relação ao nível observado em 2004.

PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS PELO BRASIL PARA A VENEZUELA

A Tabela 6 apresenta os setores brasileiros que mais exportaram para a Venezuela nos anos de 2005 e 2010, segundo a classificação CNAE três dígitos. Observa-se que as vendas externas brasileiras para o mercado venezuelano foram relativamente concentradas. Os quatro principais segmentos industriais respondem, em média, por 45% do total. A primeira e a segunda posição eram ocupadas, em 2005, pelos setores *Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio* e *Fabricação de automóveis, caminhonetas e utilitários*, que participavam com 15,3% e 9,9%, respectivamente, do total exportado para a Venezuela. Cinco anos após, ambos os segmentos saíram da lista dos dez principais. Em 2010, essas posições foram assumidas, por ordem de relevância, pelo setor

Pecuária, com 17,7% de participação, o equivalente a US\$ 683,0 milhões e *Abate e preparação de produtos de carne e de pescado*, com uma participação relativa de 13,5%, ou US\$ 520 milhões.

Tabela 6 - Dez principais setores exportadores do Brasil para Venezuela (2005 e 2010)

Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2005 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2005	Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2010 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2010
322	Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio	340.734.626	15,3%	014	Pecuária	683.734.224	17,7%
341	Fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários	219.809.090	9,9%	151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	520.628.951	13,5%
344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	198.501.903	8,9%	156	Fabricação e refino de açúcar	431.486.258	11,2%
151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	172.000.905	7,7%	344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	234.736.018	6,1%
342	Fabricação de caminhões e ônibus	126.303.303	5,7%	245	Fabricação de produtos farmacêuticos	151.154.990	3,9%
295	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso na extração mineral e construção	121.227.297	5,5%	243	Fabricação de resinas e elastômeros	129.326.644	3,4%
245	Fabricação de produtos farmacêuticos	54.573.730	2,5%	293	Fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura, avicultura e obtenção de produtos animais	103.210.585	2,7%
251	Fabricação de artigos de borracha	54.042.064	2,4%	158	Fabricação de outros produtos alimentícios	100.532.207	2,6%
272	Siderurgia	52.464.210	2,4%	013	Produção de lavouras permanentes	89.099.101	2,3%
293	Fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura, avicultura e obtenção de produtos animais	42.901.318	1,9%	011	Produção de lavouras temporárias	79.195.924	2,1%
	Outros	841.147.372	37,8%		Outros	1.330.866.938	34,5%
Total		2.223.705.818	100%	Total		3.853.971.840	100%

Fonte: Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior brasileiro. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Observa-se, ainda por meio da Tabela 6, que o setor *Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores* ocupava a terceira posição, com 8,9% da pauta exportadora brasileira para o mercado venezuelano, em 2005, passando para o quarto lugar em 2010, com queda de 2,8% na sua participação relativa, embora tenha crescido, em termos absolutos, quase 20% no período. Assim sendo, a terceira posição foi assumida, em 2010, pelo segmento *Fabricação e refino de açúcar*, com o valor de US\$ 431 milhões, o que representa uma participação de 11,2% no total das vendas externas brasileiras para a Venezuela. Salienta-se que esse segmento nem sequer compunha a lista dos dez principais setores exportadores do Brasil cinco anos antes.

Outros dois setores que ganharam destaque foram *Fabricação de produtos farmacêuticos* e *Fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura, avicultura e obtenção de produtos animais*. O primeiro passou do sétimo lugar, com 2,5% do total das exportações brasileiras para o mercado venezuelano, em 2005, para o quinto, em 2010, com 3,9%. Já o segundo segmento, *Fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura, avicultura e obtenção de produtos animais*,

passou da décima posição, com 1,9%, para a sétima, com 2,7% no mesmo período. Já os segmentos *Fabricação de caminhões e ônibus*, *Fabricação de máquinas e equipamentos de uso na extração mineral e construção*, *Fabricação de artigos de borracha* e *Siderurgia* que, em 2005, ocupavam, respectivamente, a quinta, a sexta, a oitava e a nona posição entre os mais vendidos para a Venezuela, saíram da lista dos dez principais setores exportadores brasileiros para o mercado venezuelano.

Salienta-se, contudo, que houve uma significativa mudança no perfil da composição dos produtos brasileiros embarcados para o mercado venezuelano no período. Houve um forte aumento na participação dos setores relacionados a alimentos e uma queda expressiva dos produtos dos segmentos classificados como manufaturados. Em 2005, os segmentos de alimentos, por exemplo, representavam em torno de 7% de participação nas exportações brasileiras para a Venezuela e, em 2010, passaram para mais de 40%.

PRINCIPAIS PRODUTOS IMPORTADOS PELO BRASIL DA VENEZUELA

A Tabela 7 traz os dez setores econômicos venezuelanos que mais exportaram para o Brasil em 2005 e 2010, classificados em CNAE três dígitos. Nota-se que, nesse período, as compras externas brasileiras cresceram, em média, 26,6% ao ano, passando de US\$ 255,6 milhões para US\$ 832,7 milhões. A pauta das exportações da Venezuela para o Brasil mostrou uma alta tendência de concentração ao longo do período. Os três principais segmentos exportadores, que participavam com 55,7% do total, em 2005, passaram, em 2010, a representar quase 80% do total das vendas do país andino ao mercado brasileiro.

Tabela 7 - Dez principais setores importados pelo Brasil da Venezuela (2005 e 2010)

Setor CNAE	Descrição	Valor importado em 2005 (em US\$)	Participação nas importações totais em 2005	Setor CNAE	Descrição	Valor importado em 2010 (em US\$)	Participação nas importações totais em 2010
232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	67.446.814	26,4%	232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	535.580.358	64,3%
241	Fabricação de produtos químicos	48.629.255	19,0%	100	Extração de carvão mineral	66.553.168	8,0%
274	Metalurgia de metais não-ferrosos	26.346.156	10,3%	242	Fabricação de produtos químicos orgânicos	51.682.036	6,2%
100	Extração de carvão mineral	25.531.767	10,0%	272	Siderurgia	47.588.887	5,7%
142	Extração de outros minerais não-metálicos	18.571.985	7,3%	274	Metalurgia de metais não-ferrosos	31.609.898	3,8%
243	Fabricação de resinas e elastômeros	15.506.242	6,1%	401	Produção e distribuição de energia elétrica	26.035.234	3,1%
151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	13.005.462	5,1%	261	Fabricação de vidro e de produtos do vidro	13.450.847	1,6%
261	Fabricação de vidro e de produtos do vidro	9.279.435	3,6%	241	Fabricação de produtos químicos inorgânicos	10.328.258	1,2%
242	Fabricação de produtos químicos orgânicos	5.414.889	2,1%	289	Fabricação de produtos diversos de metal	9.748.337	1,2%
251	Fabricação de artigos de borracha	4.798.918	1,9%	344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	7.398.157	0,9%
	Outros	21.074.484	8,2%		Outros	32.691.952	3,9%
	Total	255.605.407	100%		Total	832.667.132	100%

Fonte: Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior brasileiro. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

O produto mais importado pelo Brasil, em 2005, pertencia ao setor *Fabricação de produtos derivados do petróleo*, com participação de 26,4% do total, e valor de US\$ 67,4 milhões. Já em 2010, esse setor elevou substancialmente a sua participação para 64,3%, representando um montante de US\$ 535,6 milhões. Isso significa uma alta taxa média anual de crescimento de 51,4% no período. A segunda posição era ocupada, em 2005, pelo segmento *Fabricação de produtos químicos inorgânicos*, com quase 20% do total, que, cinco anos após, deixou de compor a lista dos dez principais setores exportadores venezuelanos para o mercado brasileiro. Essa segunda classificação foi assumida, em 2010, pelo setor *Extração de carvão mineral*, embora tenha caído dois pontos percentuais em relação a 2005, quando ocupava a quarta posição. Salienta-se, no entanto, que o setor *Extração de carvão mineral* registrou uma taxa média de crescimento de 21,1% ao ano no período.

O destaque ficou por conta do CNAE 242, referente ao setor *Fabricação de produtos químicos orgânicos*, ainda conforme a Tabela 7. Em 2005, esse setor ocupava a nona colocação, com 2,1% do total das exportações da Venezuela para o Brasil, com um montante de US\$ 5,41 milhões. Já cinco anos após, tal segmento passou para o terceiro lugar, com 6,2% do total, o equivalente a US\$ 51,7 milhões, o que significa, ao longo do período, uma taxa média de crescimento superior a 50% ao ano.

Observa-se também que quatro segmentos cuja participação, no conjunto, era superior a 20% da pauta das vendas externas venezuelanas para o Brasil, em 2005, deixaram de integrar a lista dos dez principais em 2010. São eles: a) *Extração de outros minerais não metálicos*, na quinta posição, com 7,3% do

total; b) *Fabricação de resinas e elastômeros*, na sexta posição, com 6,1%; c) *Abate e preparação de produtos de carne e de pescado*, na sétima posição, com 5,1%; e d) *Fabricação de artigos de borracha*, na décima posição, com 1,9% do total exportado. Por outro lado, os segmentos que passaram a compor, em 2010, a relação dos dez principais foram, por ordem de participação no total, *Siderurgia*, *Produção e distribuição de energia elétrica*, *Fabricação de produtos diversos de metal* e *Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores*, com 5,7%, 3,1%, 1,2% e 0,9% do total, respectivamente.

ApexBrasil

INDICADORES DE COMÉRCIO BRASIL-VENEZUELA

Esta seção apresenta um conjunto de indicadores que estão envolvidos nas trocas comerciais internacionais e que também afetam o comércio existente entre Brasil e Venezuela. A sua análise é importante para a compreensão da estrutura das relações comerciais entre os dois países. Na abordagem dos indicadores, frequentemente é utilizado o conceito de Medida de Intensidade Tecnológica, empregado para classificar os setores econômicos envolvidos nas trocas comerciais entre os dois países. Esse estudo adota a classificação, apresentada no Quadro 2, para mensurar a intensidade tecnológica dos produtos comercializados entre Brasil e Venezuela.

Quadro 2 - Taxonomia da medida de intensidade tecnológica e respectivos setores da economia

MEDIDA DE INTENSIDADE TECNOLÓGICA	SETORES DA ECONOMIA
Produtos Primários	Agrícolas, Minerais e Energéticos
Indústria Intensiva em Recursos Naturais	Indústria Agroalimentar, Indústria Intensiva em Outros Recursos Agrícolas, Indústria Intensiva em Recursos Minerais e Indústria Intensiva em Recursos Energéticos.
Indústria Intensiva em Trabalho	Bens Industriais de Consumo Não Duráveis mais Tradicionais: Têxteis, Confecções, Couro e Calçado, Cerâmico, Produtos Básicos de Metais, entre outros.
Indústria Intensiva em Escala	Indústria Automobilística, Indústria Siderúrgica e Bens Eletrônicos de Consumo ²⁹ .
Fornecedores Especializados	Bens de Capital sob Encomenda e Equipamentos de Engenharia.
Indústria Intensiva em P&D	Setores de Química Fina (produtos farmacêuticos, entre outros), Componentes Eletrônicos, Telecomunicação e Indústria Aeroespacial.

Fonte: Holland e Xavier (2004)³⁰. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

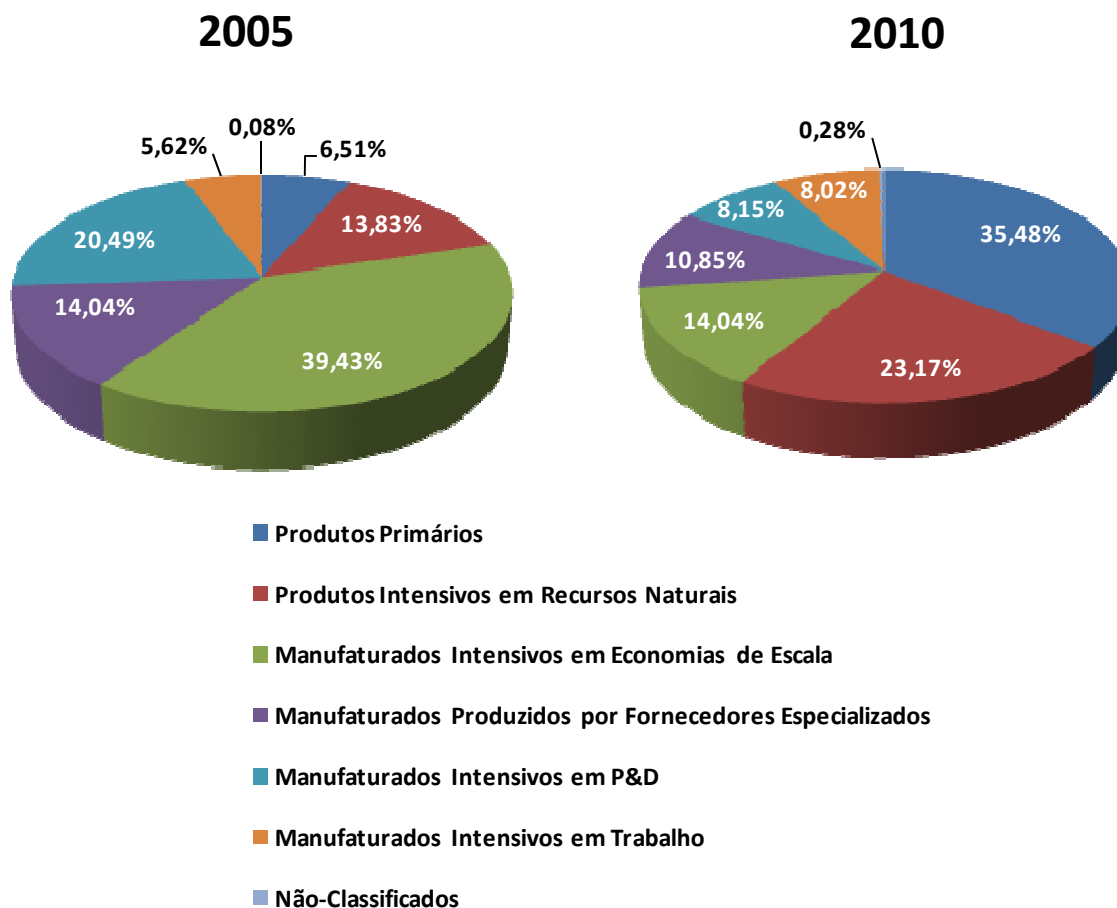
A análise das exportações brasileiras para a Venezuela no período 2005-2010 mostra uma forte reorientação em direção aos produtos primários e intensivos em recursos naturais, que passaram de apenas 20,34% do total para 58,65%, tornando-se assim os principais segmentos exportadores em 2010, conforme o Gráfico 17. Em contrapartida, houve uma forte perda de relevância dos produtos manufaturados, com todos os segmentos registrando perda de participação, com destaque para os manufaturados intensivos em economias de escala, cuja participação declinou 25 pontos percentuais, de

²⁹ Os bens eletrônicos de consumo são especificados em três linhas básicas: (a) Vídeo: televisores, videocassete e câmera de vídeo; (b) Áudio: rádio, autorrádio, *cd player*, toca-discos, sistema de som etc; (c) Outros Produtos: forno de micro-ondas, calculadoras, aparelhos telefônicos, geladeiras, instrumentos musicais, entre outros.

³⁰ Dinâmica e competitividade setorial das exportações brasileiras: uma análise de painel para o período recente, Anais do XXXII Encontro Nacional de Economia.

39,43% para apenas 14,04%, ao longo do período. Esse desempenho sinaliza uma clara primarização da pauta de exportação brasileira para a Venezuela. Em apenas cinco anos, a participação das manufaturas no total exportado para esse mercado teve uma queda expressiva, passando de 79,65%, em 2005, para 41,34% em 2010.

Gráfico 17 - Composição das exportações brasileiras para a Venezuela de acordo com a intensidade tecnológica de seus produtos (2005 e 2010)



Fonte: Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior brasileiro. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Conforme apresentado anteriormente na Tabela 6, em 2010, o setor mais exportado foi *Pecuária*, pertencente ao grupo de produtos primários, representando 17,7% do total, ou US\$ 683,7 milhões, que não constava entre os dez principais produtos de exportação em 2005. Esse desempenho explica, em boa parte, o avanço da participação dos produtos primários no total das exportações. Também houve um aumento significativo das exportações do segmento *Abate e preparação de produtos de carne e de pescado*, tornando-se o segundo setor mais exportado pelo país, com sua participação crescendo de 7,7% para 13,5% na pauta de exportações entre 2005 e 2010. Cabe destacar que a retração mais acentuada da participação nas exportações totais ocorreu no segmento *Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio* do setor de manufaturados intensivos em

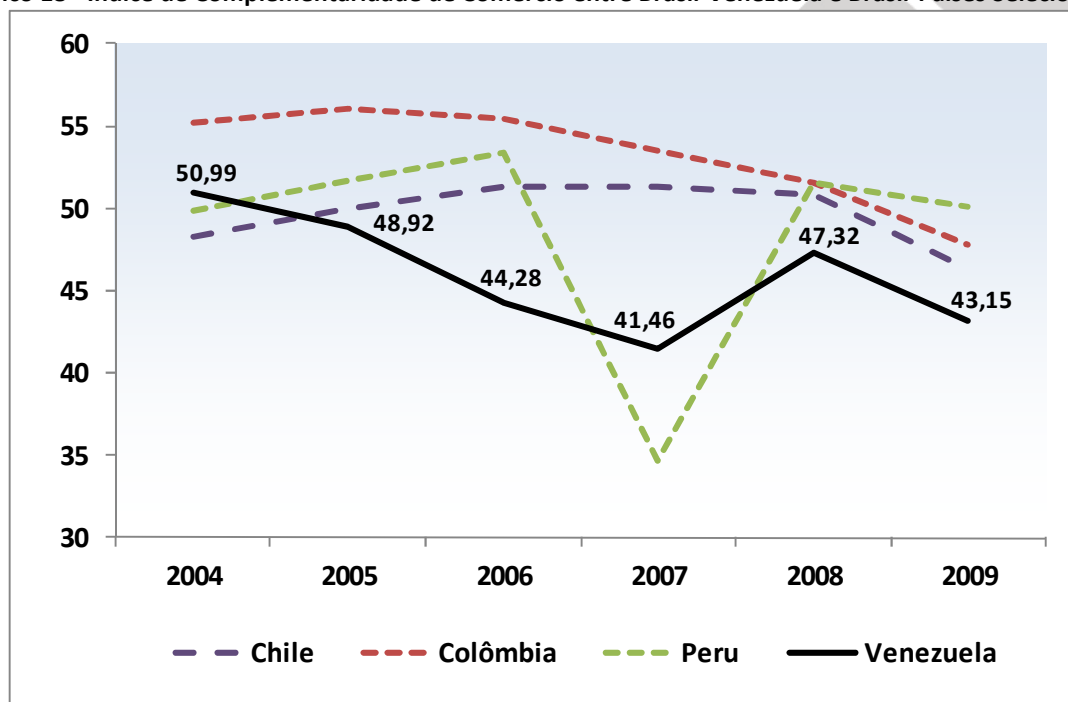
P&D. Em 2005, esse setor representava 15,3% da pauta de exportação do país para a Venezuela, com US\$ 340,7 milhões, constituindo-se no principal produto de exportação para esse mercado, enquanto, em 2010, a sua representatividade despencou para apenas 0,14%, com US\$ 5,4 milhões.

ÍNDICE DE COMPLEMENTARIDADE DE COMÉRCIO

O Índice de Complementaridade de Comércio (ICC) fornece informações sobre as perspectivas de integração comercial entre dois países. Entre Brasil e Venezuela, o ICC é obtido comparando-se a pauta de exportações brasileira com a pauta de importações da Venezuela. Por meio dessa comparação, é possível verificar em que medida os produtos exportados pelo Brasil para o mundo coincidem com os produtos importados pela Venezuela. Um índice igual a zero significa que não há complementaridade entre as importações e as exportações dos países analisados. Em contrapartida, se esse índice for igual a 100, quer dizer que as pautas são perfeitamente complementares, ou seja, o que um país exporta para o mundo é exatamente o que o outro importa deste.

No período 2004-2009, o valor do ICC entre Brasil e Venezuela declinou de 50,99 para 43,2, o que indica redução do grau de complementaridade entre os dois países, conforme mostra o Gráfico 18. Somente em 2008, o índice apresentou uma elevação em relação ao ano anterior, declinando nos demais. Considerando-se os outros países da América do Sul examinados, também se percebe uma tendência de queda, à exceção do Peru, que se manteve estável na comparação entre 2004 e 2009. Na Colômbia, a queda foi ainda mais intensa do que a da Venezuela, com o ICC passando de 55,2, em 2004, para 47,8 em 2009. No Chile, após um período de elevação, com o índice crescendo de 48,2, em 2004, até atingir seu pico de 51,3 em 2007, houve uma queda nos anos seguintes, com o ICC declinando para 46,4 em 2009. Após as mudanças ocorridas ao longo do período, a Venezuela tornou-se, na comparação com os países examinados na América do Sul, a nação com o menor grau de complementaridade comercial com o Brasil em 2009, bem abaixo do Peru, cujo ICC com o Brasil chegou a 50,1. Constata-se, assim, que o grau de complementaridade de comércio do Brasil com seus vizinhos sul-americanos, que já não era elevado em 2004, em torno de 50, tornou-se ainda menor em 2009.

Gráfico 18 - Índice de Complementaridade de Comércio entre Brasil-Venezuela e Brasil-Países Seleccionados



Fonte: Comtrade/ONU. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

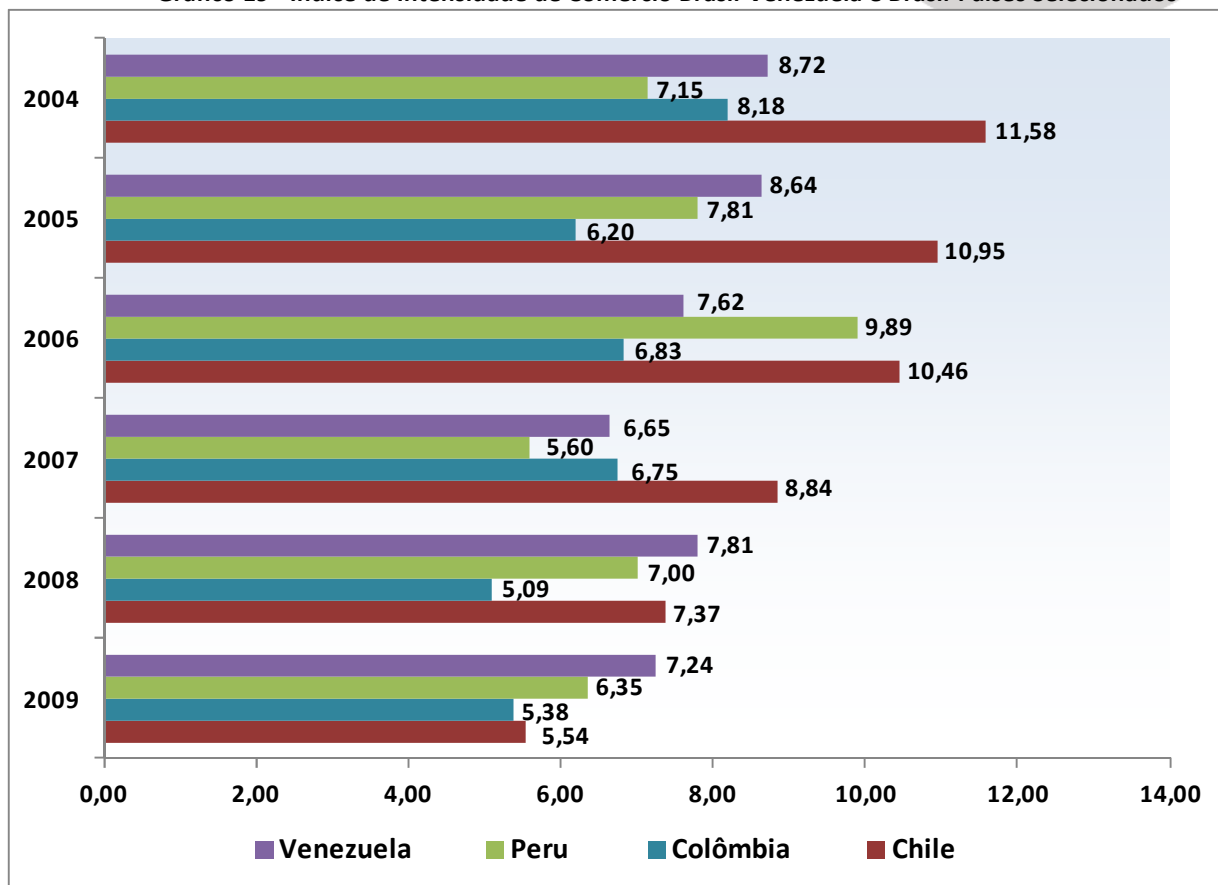
ÍNDICE DE INTENSIDADE DE COMÉRCIO

O Índice de Intensidade de Comércio (IIC) determina em que medida o valor das exportações de um país para outro é maior ou menor do que seria esperado, de acordo com a participação do país exportador no comércio mundial. O cálculo desse índice entre Brasil e Venezuela é obtido pela razão entre a participação das exportações brasileiras nas importações venezuelanas e a participação das exportações brasileiras no resto do mundo. Um valor superior à unidade significa que as exportações brasileiras para o mercado da Venezuela são maiores do que seria de se esperar a partir do *market-share* do Brasil no comércio mundial. A análise da evolução desse índice ao longo do tempo mostra se os dois países estão apresentando maior ou menor tendência de comercializar entre si. Além disso, quanto maior o indicador, maior a intensidade de trocas entre os parceiros.

Na série do IIC do Brasil com a Venezuela, conforme o Gráfico 19, houve uma queda suave, passando de 8,72, em 2004, para 7,24 em 2009, apresentando oscilações pouco significativas ao longo do período. Embora tenha ocorrido uma pequena redução da intensidade de comércio Brasil-Venezuela, ela se manteve muito acima da média brasileira ao longo do período examinado. Em relação aos demais países da América do Sul, também houve uma redução da intensidade de comércio com o Brasil, ao longo do período, e especialmente com o Chile, onde passou de 11,58 para 5,54. Em relação à Colômbia, a redução

também foi expressiva, tornando-se o país da América do Sul com o qual o Brasil apresentou a menor intensidade de comércio durante a maior parte do período 2004-2009, chegando a 5,38 em 2009. No que tange ao Peru, a intensidade de comércio declinou de um IIC de 7,15 para 6,35 entre 2004 e 2009, tornando-se o país da região que apresentou a segunda maior intensidade comercial em 2009. Vale destacar que, embora tenha declinado para todos os países examinados na região, os valores do IIC ainda se situam em patamares muito acima da unidade, mostrando que continua existindo um forte viés regional nas exportações brasileiras.

Gráfico 19 - Índice de Intensidade de Comércio Brasil-Venezuela e Brasil-Países Seleccionados



Fonte: UNComtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

A queda do IIC com a Venezuela não é necessariamente negativa, pois pode indicar apenas um movimento de diversificação da pauta de exportação do Brasil em direção a outros mercados, objetivo da política comercial do país nos últimos anos. Assim, o IIC com um determinado país pode declinar, ainda que a participação brasileira em suas importações aumente, desde que o ganho da participação das exportações brasileiras nos demais países do mundo for superior àquele verificado no país em questão. De fato, entre 2004 e 2009, houve uma diversificação dos destinos das exportações brasileiras. A participação de regiões como África³¹ e Ásia³² no total das vendas do Brasil aumentou de 4,4% para 5,7%, e de 15,1%

³¹ África exclusive Oriente Médio, de acordo com a classificação do ALICE-Web.

para 26,3%, nesta ordem. Embora tenha ocorrido um aumento da participação das exportações brasileiras nas importações da Venezuela, houve um aumento ainda maior das exportações do Brasil para os demais países no período 2004-2009, levando à queda da intensidade de comércio entre os dois países. Portanto, o IIC entre Brasil e Venezuela reflete apenas o aumento da participação das exportações brasileiras no resto do mundo, refletindo o esforço da política comercial brasileira de diversificar os destinos das vendas externas do país.

ÍNDICE DE DIVERSIFICAÇÃO/CONCENTRAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES

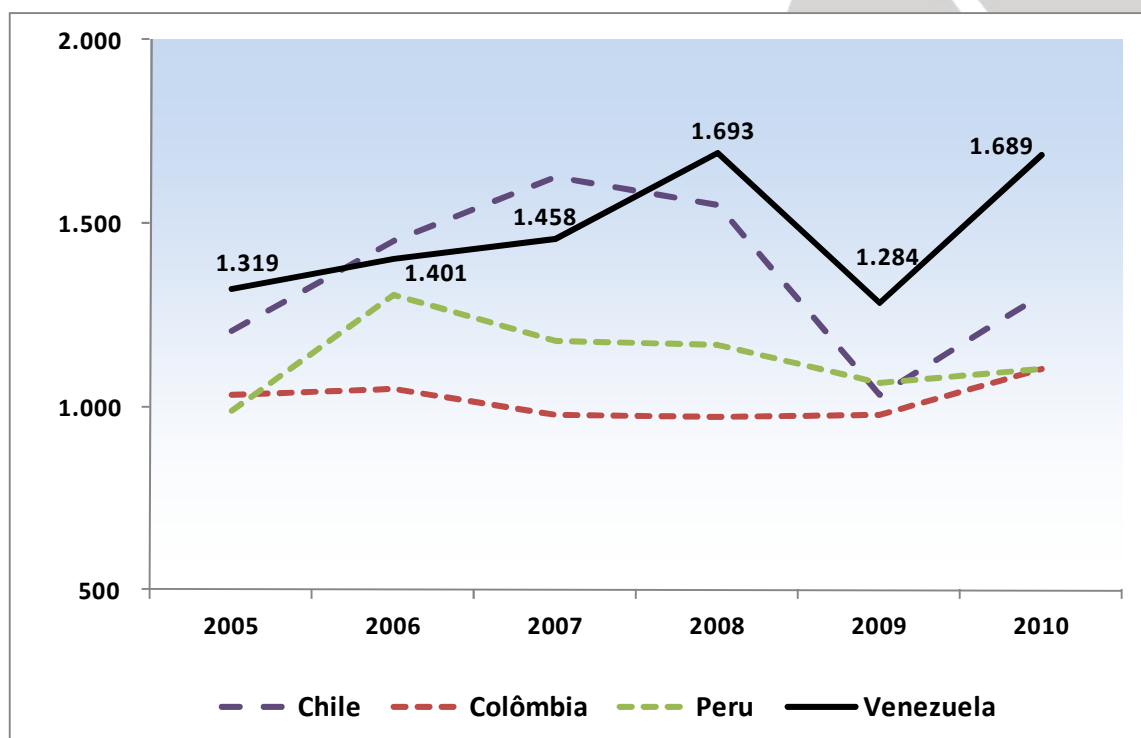
Também conhecido como Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI) indica se o valor das exportações de um país está concentrado em poucos produtos. Países com HHI menor do que 1000 são considerados com baixa concentração, ou seja, o valor de suas exportações não está concentrado em alguns produtos. Países com HHI entre 1000 e 1800 são considerados de concentração moderada, e países com HHI superior a 1800 apresentam uma situação em que a pauta exportadora está concentrada em poucos setores.

Os países em desenvolvimento possuem frequentemente HHI bastante elevado. Ainda que suas pautas exportadoras possam apresentar alguma diversificação, o valor de suas exportações está concentrado em poucos produtos primários – em geral, *commodities*, cujos preços tendem a oscilar fortemente em horizontes temporais longos, o que deixa as economias desses países muito expostas às mudanças que ocorrem no cenário internacional. Quanto maior for o valor do índice de concentração das exportações de um país, maior também será sua dependência em relação aos diferentes contextos mundiais.

A análise do HHI mostra que a pauta de exportações brasileiras para a Venezuela é moderadamente concentrada, com o valor do indicador situando-se entre 1300 e 1700 pontos para o período 2005-2010, conforme o Gráfico 20. Essa constatação condiz com a configuração da pauta de exportações brasileiras para esse país ao longo do período (analisada anteriormente na Tabela 6), pois tanto no primeiro como no último ano examinado, os dez principais produtos importados, de acordo com a classificação CNAE três dígitos, representavam uma parcela superior a 60% das exportações brasileiras para a Venezuela. Em 2010, 65,5% das vendas brasileiras para a Venezuela concentraram-se em dez produtos, com destaque para *Pecuária* (17,7%) e *Abate e preparação de produtos de carne e de pescado* (13,5%).

³² Ásia exclusive Oriente Médio, de acordo com a classificação do ALICE-Web.

Gráfico 20 - Indicador de Concentração das Exportações (Índice de Herfindahl-Hirschman) Brasil-Venezuela e Brasil-Países Selecionados



Fonte: UNComtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

No Gráfico 20, percebe-se que houve uma tendência de elevação do grau de concentração da Venezuela, com o índice passando de 1319, em 2005, para 1689 em 2010. Ao longo do período, o país obteve o maior crescimento e, com isso, manteve-se acima do valor apresentado pelos demais países em 2010. Embora também tenha ocorrido um aumento do grau de concentração das exportações brasileiras para os demais países da região, ele foi muito inferior ao observado na Venezuela, no mesmo período. Seguindo os limites estabelecidos anteriormente, no Chile, na Colômbia e no Peru o índice atingiu valores pouco acima de 1000 pontos em 2010, o que caracteriza uma pauta exportadora moderadamente concentrada. No Chile, o HHI passou de 1207 para 1304 entre 2005 e 2010, alcançando o segundo maior valor entre os países da região. No Peru e na Colômbia, o índice atingiu níveis muito próximos, 1103 e 1100, respectivamente, em 2010. A análise prévia mostra que, embora ainda moderado, o grau de concentração das exportações brasileiras para os países examinados na América do Sul sinaliza que a política de diversificação das exportações do país não tem sido plenamente bem-sucedida na região nos últimos anos.

ÍNDICE DE COMÉRCIO INTRASSETOR INDUSTRIAL

O Índice de Comércio Intra-setor Industrial mostra a dinâmica do comércio exterior entre países que têm em comum um mesmo setor produtivo. Supondo que os países A e B tenham indústrias automobilísticas desenvolvidas, essas indústrias, apesar de poderem ser competidoras no cenário internacional, são, na verdade, parceiras. Peças de veículos produzidas em grande escala no país A abastecem não apenas o mercado interno, mas também o país B. Indústrias do país B que são especialistas na fabricação de determinados itens automotivos suprem tanto os automóveis locais quanto os do país A. Assim, as indústrias de ambos os países cooperam entre si, gerando o chamado comércio intra-setor industrial. Dessa forma, mesmo que não haja complementaridade no comércio entre os dois países, as trocas entre eles podem ser elevadas devido à existência de comércio intra-setor industrial.

É essa modalidade de comércio que explica, por exemplo, porque o valor de trocas comerciais entre os países desenvolvidos que possuem estruturas econômicas similares, centradas em produtos com maior conteúdo tecnológico, é mais alto do que o valor de trocas comerciais entre países subdesenvolvidos e em desenvolvimento que, em geral, exportam produtos primários ou intensivos em trabalho. O índice de comércio intra-setor industrial pode variar entre 0 e 1. Se esse indicador alcançar um valor igual 1, todo o comércio será intra-setorial. Por outro lado, atingindo um valor igual a 0, o comércio será tipicamente inter-setor industrial, em outras palavras, os países apresentariam uma diversidade em sua pauta comercial, ou seja, um bem comercializável ou é importado ou é exportado, mas não ambos. De maneira geral, quando o índice for maior do que 0,5, prevalece o comércio intra-setor, caso contrário, o comércio bilateral será inter-setorial.

A Tabela 8 mostra os produtos que integram a pauta de comércio intra-setor industrial entre Brasil e Venezuela³³. Esse tipo de comércio tem sido historicamente baixo entre os dois países, dado o perfil do comércio bilateral, predominantemente de produtos primários e intensivos em recursos naturais, que tem, inclusive, aumentado nos últimos anos, contribuindo para reduzir o escopo para a existência de comércio intra-setor industrial. No entanto, ele está ganhando relevância em alguns setores. Os setores econômicos nos quais predomina o comércio intra-setor industrial, representados por códigos CNAE dois dígitos (26 e 27), apresentavam uma baixa participação nas exportações totais do Brasil para o mercado venezuelano em 2010.

³³ A classificação setorial empregada no cálculo do índice de comércio intra-setorial é a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), versão 1.0, detalhada em três dígitos.

Em ambos os setores houve um aumento do índice de comércio intrasetor industrial no período 2005-2010. No setor *Metalurgia básica*, chama a atenção o significativo incremento do índice, que passou de 0,33, em 2005, para 0,95 em 2010. Os dois itens responsáveis pelo desempenho do setor foram *Siderurgia*, cujo índice de comércio intrasetor industrial cresceu de 0,01 para 0,95 no período e *Metalurgia de metais não ferrosos*, cujo índice elevou-se de 0,77 para 0,99, portanto, com praticamente todo o comércio sendo intrasetorial em 2010. O aumento do comércio intrasetorial de *Fabricação de produtos de minerais não metálicos*, embora não tenha sido tão expressivo, também foi relevante, passando de 0,46, em 2005, para 0,61 em 2010.

Tabela 8 - Comércio Intrasetor Industrial Brasil-Venezuela

CNAE	Descrição	2005	2006	2007	2008	2009	2010
26	Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	0,46	0,52	0,41	0,35	0,38	0,61
261	Fabricação de vidro e de produtos do vidro	0,97	0,89	0,80	0,89	0,95	0,88
27	Metalurgia básica	0,33	0,18	0,38	0,62	0,70	0,95
271	Produção de ferro-gusa e de ferroligas	0,07	-	0,80	0,60	0,61	0,21
272	Siderurgia	0,01	0,00	0,00	0,00	0,81	0,95
274	Metalurgia de metais não-ferrosos	0,77	0,45	0,79	0,82	0,69	0,99

Fonte: Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio brasileiro. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

ÍNDICE DE ESPECIALIZAÇÃO EXPORTADORA

O Índice de Especialização Exportadora (IEE), na relação comercial entre dois países, aponta se o país A é mais especialista na exportação de determinado produto do que o país B. Neste estudo, o IEE compara a participação das exportações de determinados setores brasileiros para o mundo com a participação das exportações venezuelanas dos mesmos setores para o mundo. Um valor do IEE superior a 1 sugere que, no setor analisado, o Brasil tem vantagem de especialização exportadora em relação à Venezuela.

A ideia é a de que se um país é mais especialista do que o outro, existe oportunidade de comércio entre eles, com o país A exportando para o país B. No entanto, esse indicador só faz sentido se analisado junto ao índice de complementaridade entre os dois países. Isso porque a especialização exportadora aumenta o potencial de venda do país A para o país B, mas é preciso, sobretudo, que o país B necessite adquirir o produto exportado pelo país A.

A Tabela 9 mostra os principais setores em que o Brasil foi mais especialista do que a Venezuela em 2009. Em todos também há um elevado grau de complementaridade entre a pauta de exportação brasileira e a de importação venezuelana, com o índice chegando a 100 no caso de *Produção de álcool* e *Fabricação de máquinas, aparelhos e equipamentos de sistemas eletrônicos dedicados à automação industrial e controle do processo produtivo*. Vale ressaltar que nenhum produto em que o Brasil é mais especialista do que a Venezuela tem participação significativa na pauta de importações venezuelanas do setor, já que

todos apresentam uma participação inferior a 5%. Como resultado, os dois setores onde o Brasil apresenta o maior IEE, *Silvicultura, exploração florestal e serviços relacionados* e *Produção de óleos e gorduras vegetais e animais*, sequer constavam entre os dez principais produtos de exportação do Brasil para o mercado venezuelano em 2009. Assim, mesmo que haja um esforço para aumentar as exportações desses produtos, o impacto não deverá ser muito significativo.

ApexBrasil

Tabela 9 - Índice de Especialização Exportadora – Venezuela

Setor/ CNAE	Descrição	IEE 2009	ICC 2009	Participação do setor nas importações da Venezuela	Participação do Brasil nas importações venezuelanas do setor 2009	Principal Fornecedor	Participação do principal fornecedor nas importações venezuelanas do setor
021	Silvicultura, exploração florestal e serviços relacionados	330.555,83	91,85	0,03%	26,53%	China	37,3%
153	Produção de óleos e gorduras vegetais e animais	13.407,95	79,77	2,05%	3,79%	Bolívia	36,2%
156	Fabricação e refino de açúcar	2.878,94	86,35	0,35%	85,91%	Guatemala*	6,6%
352	Construção, montagem e reparação de veículos ferroviários	1.355,02	69,81	0,05%	9,26%	França	46,8%
234	Produção de álcool	1.074,92	100,00	0,00%	-	Argentina	62,2%
322	Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio	461,97	99,66	3,60%	10,99%	China	33,7%
213	Fabricação de embalagens de papel ou papelão	391,73	70,12	0,16%	30,47%	Colômbia	46,8%
333	Fabricação de máquinas, aparelhos e equipamentos de sistemas eletrônicos dedicados à automação industrial e controle do processo produtivo	336,27	100,00	0,08%	3,94%	China	20,8%
014	Pecuária	282,08	70,12	1,69%	91,63%	Colômbia*	5,7%
316	Fabricação de material elétrico para veículos - exceto baterias	229,28	80,87	0,43%	8,90%	Colômbia	20,1%
201	Desdobramento de madeira	213,85	88,31	0,05%	50,60%	Colômbia*	36,9%
142	Extração de outros minerais não-metálicos	209,42	50,92	0,09%	1,71%	China	18,3%
155	Moagem, fabricação de produtos amiláceos e de rações balanceadas para animais	204,65	55,08	0,47%	12,57%	Chile	16,4%
341	Fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários	203,36	58,30	0,27%	0,95%	Equador	26,0%
157	Torrefação e moagem de café	198,19	76,68	0,02%	5,07%	Colômbia	84,6%
321	Fabricação de material eletrônico básico	197,97	65,24	0,67%	1,89%	China	15,6%
263	Fabricação de artefatos de concreto, cimento, fibrocimento, gesso e estuque	142,09	51,93	0,08%	0,00%	Colômbia	37,3%
301	Fabricação de máquinas para escritório	129,36	60,82	0,57%	3,56%	China	18,4%
202	Fabricação de produtos de madeira, cortiça e material trançado - exceto móveis	106,17	79,65	0,24%	27,29%	China*	18,8%
344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	97,07	80,34	1,92%	9,25%	Colômbia	12,9%
314	Fabricação de pilhas, baterias e acumuladores elétricos	85,79	65,92	0,30%	8,72%	Colômbia	23,7%
361	Fabricação de artigos do mobiliário	82,11	56,60	0,55%	7,13%	China	27,0%
312	Fabricação de equipamentos para distribuição e controle de energia elétrica	64,89	79,76	0,73%	5,45%	Coreia do Sul	12,1%
251	Fabricação de artigos de borracha	62,59	68,43	1,35%	21,78%	China*	14,3%
302	Fabricação de máquinas e equipamentos de sistemas eletrônicos para processamento de dados	58,51	63,70	2,15%	0,32%	China	18,2%
369	Fabricação de produtos diversos	49,11	51,41	1,40%	8,26%	China	29,9%
248	Fabricação de tintas, vernizes, esmaltes, lacas e produtos afins	44,81	66,32	0,30%	17,64%	Colômbia*	15,0%
315	Fabricação de lâmpadas e equipamentos de iluminação	42,82	81,57	0,63%	1,49%	China	45,7%

Fonte: Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior brasileiro. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

* Principal fornecedor depois do Brasil.

Chama a atenção ainda que, em boa parte dos produtos em que o Brasil é mais especialista do que a Venezuela, a China já se tornou o principal fornecedor desse mercado. Em 2009, isso já ocorria em dez setores, inclusive em *Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de*

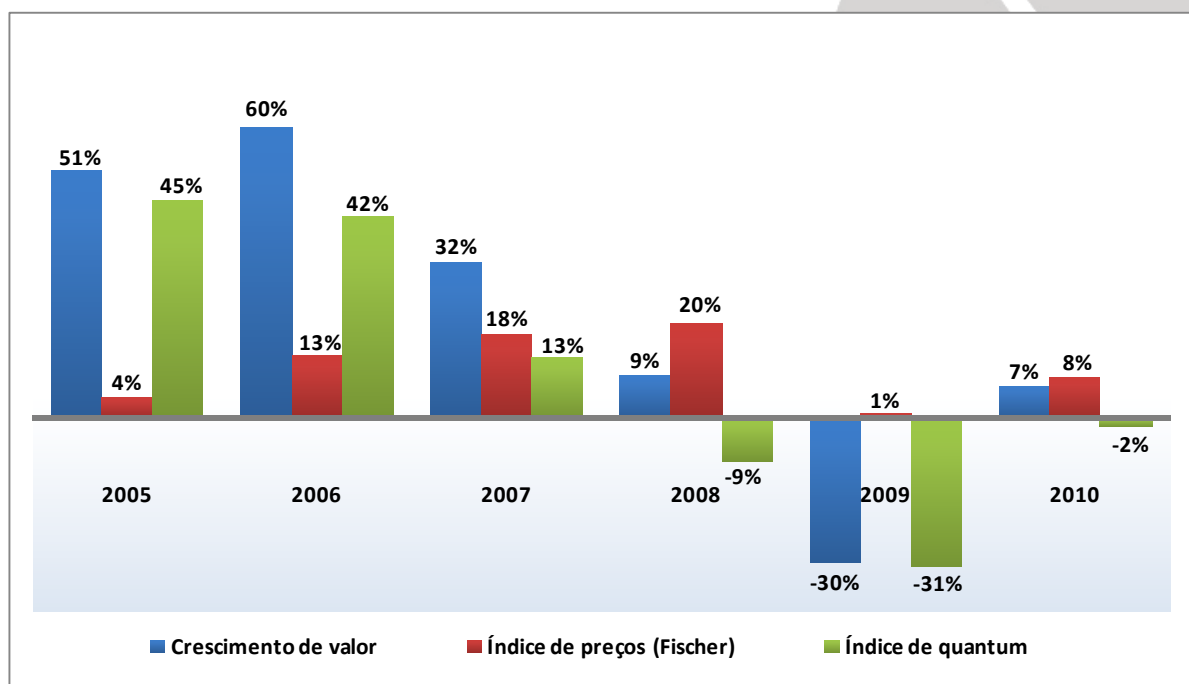
transmissores de televisão e rádio, setor com a maior participação nas importações venezuelanas (3,6%) entre os que o Brasil é mais especialista. Nesse produto, a China detinha, em 2009, 33,7% das importações, ao passo que o Brasil somente 11%. Em apenas seis setores o Brasil era o principal fornecedor do mercado venezuelano, mas em quatro deles a participação não chegava a 0,5% do total importado pelo país e, em dois, a participação da China já era próxima da brasileira. A Colômbia também é um importante exportador para a Venezuela, sendo o principal fornecedor de seis setores nos quais o Brasil é mais especialista do que a Venezuela.

ÍNDICE DE PREÇOS E ÍNDICE DE QUANTUM

O Índice de Preços e o Índice de *Quantum* (quantidade), neste estudo, medem respectivamente a influência do preço e da quantidade dos produtos exportados no aumento ou na diminuição do valor das exportações brasileiras para o mercado venezuelano. No período 2005-2010, conforme o Gráfico 21, percebem-se dois momentos bastante distintos. Em 2005 e 2006, a evolução do valor exportado teve uma influência mais positiva do comportamento do *quantum* do que dos preços. Nesses dois anos, o *quantum* mostrou uma elevação significativa, de 45% e 42%, em 2005 e 2006, respectivamente, com os preços elevando-se em apenas 4% e 13%, no mesmo período. A partir de 2007, no entanto, há uma inversão dessa tendência, com os preços tendo uma maior relevância para o desempenho das exportações brasileiras para a Venezuela. Em 2007 e 2008, os preços cresceram em torno de 20% ao ano, enquanto o *quantum* registrou elevação de 13%, em 2007, e, desde então, apresentou quedas contínuas até 2010.

Em 2009, ano em que a crise financeira internacional teve o maior impacto negativo sobre os fluxos de comércio globais, o valor das exportações brasileiras para a Venezuela declinou 30%, principalmente pela queda acentuada, de 31%, da quantidade exportada. Em 2010, com a recuperação econômica mundial, novamente os preços das exportações foram os maiores protagonistas da recuperação do nível de comércio bilateral Brasil-Venezuela, com uma elevação de 8%, enquanto o *quantum* exportado apresentou queda de 2%, gerando um crescimento de 7% das exportações brasileiras para o mercado venezuelano.

Gráfico 21 - Crescimento de Valor, Índice de Preços e Índice de *Quantum* das exportações brasileiras para a Venezuela



Fonte: UNComtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

O maior dinamismo dos preços de exportação, em relação à quantidade exportada para a Venezuela, no período examinado, reflete a mudança do perfil da pauta de exportação do Brasil para esse país. Conforme foi destacado anteriormente, as exportações brasileiras se tornaram cada vez mais dependentes de produtos primários, que, à exceção de 2009, tem mostrado uma forte elevação de preços no mercado internacional.



PARTE 4

OPORTUNIDADES COMERCIAIS PARA O BRASIL NA VENEZUELA

ApexBrasil

INTRODUÇÃO À METODOLOGIA DE IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES PARA EXPORTAÇÕES DE PRODUTOS BRASILEIROS

As oportunidades para os exportadores brasileiros no mercado venezuelano foram identificadas por meio de uma metodologia desenvolvida pela Apex-Brasil que pode ser encontrada no Anexo 1. Aqui são apresentados apenas os conceitos que serão utilizados mais à frente.

O primeiro passo da metodologia consiste em levantar os produtos que a Venezuela importou de todo o mundo entre 2002 e 2009.³⁴ Cruzando-se esses produtos com aqueles que o Brasil exportou³⁵ para a Venezuela nesse período, faz-se a seguinte separação:

- **Produtos brasileiros com Exportações Incipientes** – são aqueles:

- cuja participação brasileira nas importações venezuelanas é muito baixa; e/ou
- cujas exportações brasileiras para a Venezuela não são contínuas.³⁶

Para que os produtos com essas características possam ter oportunidades na Venezuela é preciso também que:

- o Brasil seja especialista³⁷ em sua exportação; e
- exista complementaridade entre a pauta exportadora brasileira e a pauta importadora venezuelana, ou seja, a Venezuela precisa importar os produtos que o Brasil deseja exportar; e
- as importações venezuelanas desses produtos estejam crescendo.

A conjunção desses requisitos indica que há chances para as exportações brasileiras desses produtos, mas elas precisam ser trabalhadas, numa estratégia de abertura do mercado venezuelano.

- **Produtos brasileiros com Exportações Expressivas** – são aqueles cuja participação nas importações venezuelanas é significativa e cujas vendas são contínuas. Os grupos de produtos com exportações expressivas são classificados em cinco categorias:

- ***Consolidados*** – é o caso dos grupos de produtos brasileiros que já estão bem posicionados no mercado venezuelano e têm uma situação confortável em relação aos seus principais

³⁴ É importante esclarecer que o período de análise vai de 2004 a 2009. Como 2009 foi um ano de crise, com grande queda no comércio exterior, sua irregularidade foi suavizada, neste trabalho, com a utilização de médias geométricas de três anos. Desse modo, os valores de 2009 referem-se à média dos anos 2007, 2008 e 2009. O mesmo procedimento foi adotado para os anos anteriores.

³⁵ Aqui se consideram-se os dados das importações oriundas do Brasil e realizadas pelo país analisado.

³⁶ Exportações contínuas são aquelas que, a partir da primeira venda efetuada, não são interrompidas em nenhum ano posterior.

³⁷ Na relação comercial entre dois países, o indicador de especialidade exportadora aponta se o país A é mais especialista na exportação de determinado produto do que o país B. A ideia é a de que, se um país é mais especialista do que o outro, existe oportunidade de comércio entre eles, com o país A exportando para o país B.

concorrentes. A estratégia de atuação para esses grupos de produtos é a de manutenção do espaço já conquistado;

- **Em risco** – é o caso dos grupos de produtos brasileiros que já estiveram consolidados no mercado venezuelano e, hoje, ainda têm uma participação significativa, mas vêm perdendo, ano após ano, espaço para os concorrentes. O esforço dos exportadores brasileiros deve ser para retomar o espaço perdido ou, ao menos, reduzir a velocidade com que o Brasil perde participação para seus concorrentes;
- **Em declínio** – é o caso dos grupos de produtos brasileiros que nunca estiveram consolidados na Venezuela e que vêm perdendo participação nesse mercado. Aqui as oportunidades para os exportadores brasileiros são menos interessantes;
- **A consolidar** – é o caso dos grupos de produtos brasileiros que ainda não são consolidados na Venezuela, mas que estão crescendo nesse mercado em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Aqui estão as melhores oportunidades para os exportadores brasileiros;
- **Desvio de comércio** – é o caso dos grupos de produtos brasileiros cujas exportações para a Venezuela crescem menos do que as do principal concorrente, apesar de o Brasil ser mais especialista na exportação desses produtos do que esse concorrente. Isso pode acontecer devido à existência de acordos comerciais, proximidade geográfica, entre outros fatores que privilegiam o principal concorrente brasileiro. Para se contornar o desvio de comércio, são necessários esforços que vão além da promoção comercial.

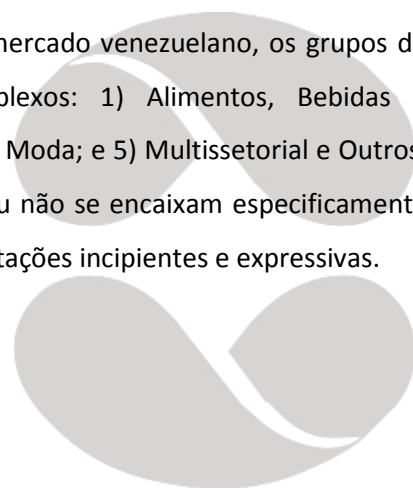
Nas vendas do Brasil para a Venezuela, há muito mais produtos com exportações expressivas (93,9%) do que incipientes (6,1%), como mostra a Tabela 10. O mesmo não ocorre com as importações mundiais da Venezuela, que estão bem equilibradas entre incipientes e expressivas, com 48,6% e 51,4%, respectivamente. Em valor, as importações venezuelanas provenientes do Brasil classificadas como expressivas somaram US\$ 3,4 bilhões, enquanto as enquadradas como incipientes alcançaram o montante de US\$ 220 milhões. Isso significa que a maior parte das exportações brasileiras para o mercado venezuelano vem apresentando continuidade e participações significativas no mercado.

Tabela 10 - Classificação das exportações dos produtos brasileiros importados pela Venezuela

Classificação	Nº de SH6	Nº de SH6 (%)	Importações totais da Venezuela 2009 (US\$)	Importações totais da Venezuela 2009 (%)	Importações venezuelanas provenientes do Brasil 2009 (US\$)	Importações venezuelanas provenientes do Brasil 2009 (%)
Expressivo	1.334	25,01	16.950.016.758	48,60	3.389.999.938	93,90
Incipiente	4.000	74,99	17.925.641.028	51,40	220.339.344	6,10
Total	5.334	100,00	34.875.657.786	100,00	3.610.339.282	100,00

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

A fim de apresentar as oportunidades de exportação para o mercado venezuelano, os grupos de produtos brasileiros foram organizados em cinco grandes complexos: 1) Alimentos, Bebidas e Agronegócios; 2) Casa e Construção; 3) Máquinas e Equipamentos; e 4) Moda; e 5) Multissetorial e Outros. Esse último abrange produtos que permeiam mais de um complexo ou não se encaixam especificamente em nenhum. Em cada complexo são apresentados os grupos com exportações incipientes e expressivas.



ALIMENTOS, BEBIDAS E AGRONEGÓCIOS

De acordo com o estudo do Euromonitor International³⁸, alimentos e bebidas não alcoólicas são os itens de maior gasto do consumidor venezuelano. Em 2009, 29% do gasto dos consumidores foi destinado para a compra desses produtos. Segundo estimativas, até 2020 essa categoria de produtos ainda continuará ocupando a maior parte do orçamento da população. Espera-se que essa proporção de gastos diminua levemente para 27% do valor total do consumo. Apesar de a inflação prevista para 2011 estar na faixa de 30%, segundo o estudo, alimentos e bebidas são os produtos menos afetados em termos de preço, o que mantém o poder aquisitivo da população para a compra desses itens.

Essa distorção nos preços decorre dos planos de ajuda e subsídios do governo para proporcionar o fornecimento de alimentação básica a um custo mais acessível às populações mais carentes. Para lograr isso, tanto as atividades de distribuição como a importação de alimentos encontram-se altamente centralizadas pelo Estado. Segundo a The Economist Intelligence Unit³⁹, devido a certos episódios de desabastecimento de alimentos, o governo iniciou o movimento de centralização em 2003, com a criação de seu próprio sistema de distribuição, conhecido com Mercal⁴⁰. Controlada pelo Ministério do Poder Popular para a Alimentação, essa rede distribui, a preços regulados, os alimentos para a população mais carente. Cumpre destacar que o grupo recebe subsídios anuais do próprio orçamento do governo, como também de fora do orçamento (como PDVSA⁴¹ e Fonden⁴²) para cobrir seus custos operacionais.

O papel da Mercal, no entanto, teve uma diminuição depois da criação, em 2008, da PDVAL. Subsidiária da estatal petrolífera PDVSA, a PDVAL é hoje a responsável pela maior parte da importação e da distribuição de alimentos. No entanto, ainda está longe de se tornar o único importador de bens alimentares e agrícolas.

Ainda segundo a EIU, em janeiro de 2010, o país nacionalizou a rede de supermercados Éxito, pertencente ao Cativen, uma subsidiária do grupo francês Casino. Em seu lugar, o governo criou a Abastos Bicentenario, uma cadeia de supermercados estatal. Em maio de 2010, também houve a compra de 80% da participação do Grupo Cativen na cadeia de supermercados Cada, sendo essa parte incorporada ao recém

³⁸ *Consumer Lifestyle: Venezuela*, Agosto de 2010, Euromonitor International.

³⁹ *Country Commerce: Venezuela*, Edição de outubro de 2011.

⁴⁰ Disponível em: <http://www.mercal.gob.ve>

⁴¹ A Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA) é uma empresa estatal venezuelana que se dedica a exploração, produção, refino, comercialização e transporte de petróleo da Venezuela. Mais informações disponíveis em: <http://www.pdvs.com/>

⁴² Fonden é um fundo de desenvolvimento nacional (Fondo de Desarrollo Nacional, em espanhol). Mais informações disponíveis em: <http://www.fonden.gob.ve>

criado Abastos Bicentenario. O movimento de nacionalização do setor varejista de alimentos parece ser uma tendência, já que foi anunciada a compra de outras redes estrangeiras pelo governo venezuelano.

Destaca-se também a Corporación de Abastecimiento y Servicios Agrícolas (Casa), empresa estatal que opera um grande número de plantas processadoras e distribuidoras de alimentos. A Casa é o principal fornecedor dos supermercados Mercal.

Por outro lado, segundo a Planet Retail, consultoria de análise do mercado varejista mundial, também estão presentes no país grupos internacionais privados, como o holandês Makro, que iniciou suas atividades no país em 1992. Com 34 lojas no país, a rede é líder no setor supermercadista, com uma receita total de US\$ 819,3 milhões, no mesmo ano, correspondendo US\$ 544,3 milhões somente à categoria de gêneros alimentícios.

Ademais, a empresa holandesa inovou na sua atuação na Venezuela ao implantar a rede de lojas com a marca Mikro, que consiste em lojas menores e com descontos, proporcionando ao consumidor de baixa renda produtos com preços mais baratos e acessíveis. Atualmente com 13 lojas no país e com US\$ 76,8 milhões de vendas de *grocery* realizadas em 2010, a empresa tem como estratégia expandir ainda mais seus negócios no país.

Em segundo lugar no *ranking* do setor, está a cadeia nacional Central Madeirense⁴³, com 49 lojas atuantes no país e vendas de US\$ 429,3 milhões na categoria *grocery* no ano de 2010. Outras cadeias importantes são a Unicasa, com 27 lojas, a Excelsior Gama, com 24 lojas e a Automercados Plaza's, com 14.

Segundo o ICEX, o consumidor venezuelano é bastante fiel às marcas de alimentos e tem o hábito de ir ao supermercado que esteja próximo a sua residência e com uma frequência semanal.⁴⁴ No entanto, de acordo com o Euromonitor, as compras de alimentos, por representarem muito no orçamento do consumidor, são levadas a sério pelas famílias, que prestam atenção nos preços e ofertas. Nesse sentido, as compras maiores, feitas mensalmente, são realizadas nesses supermercados de menor preço ou em mercados públicos.

A categoria de alimentos mais consumida pelos venezuelanos são as carnes vermelhas e as de aves, participando com 28% do total de alimentos consumidos em 2009. Em seguida, aparecem: leite, ovos e queijo, com 13,6%; e pães e cereais, com 11,3%. Embora os peixes e frutos do mar tenham uma pequena participação na despesa total do consumidor (5,3% em 2009), essa categoria apresentou a maior taxa de

⁴³ Mais informações disponíveis em: <http://www.centralmadeirense.com.ve/>

⁴⁴ Venezuela: *Canales y Estratégias de Distribución*, ICEX, agosto de 2010.

crescimento no período 2005-2009 e se espera que essa tendência continue até 2020, com um incremento na ordem de 30% (Euromonitor)⁴⁵.

Para a maioria dos venezuelanos, a comida típica é a arepa⁴⁶ com queijo e o café com leite no café da manhã. Carne picada, bife ou frango com arroz e banana frita para o almoço e, para o jantar, arepa ou pão. Isso demonstra que a maior parte da dieta do consumidor está concentrada em carboidratos e proteínas. No entanto, devido à preocupação cada vez maior com a estética e saúde, os hábitos alimentares têm mudado e se tornado bem mais saudáveis, o que irá favorecer o incremento do consumo de frutas, vegetais, peixes e frutos do mar. Essa tendência também eleva o consumo de alimentos do segmento *light*, que contêm reduzidas quantidades de açúcar e gordura.

O consumidor também tem preferência por alimentos frescos em detrimento dos embalados e enlatados. Os alimentos processados e embalados estão disponíveis para todos os tipos de orçamento familiares, enquanto as refeições prontas são bem mais caras e acessíveis apenas para uma população de renda mais alta.

Outro hábito de consumo são os refrigerantes durante as refeições, especialmente nas famílias de baixa renda, já que os preços são mais acessíveis do que os dos sucos de fruta. No entanto, a tendência é que, com a preocupação com a aparência, haja uma substituição dos refrigerantes por água mineral e bebidas feitas à base de chá. As águas engarrafadas têm alto consumo no país, devido tanto ao fato de os venezuelanos desejarem manter a forma, como também a questões higiênicas, visto que a água encanada não é potável em vários locais do país.

OPORTUNIDADES PARA OS PRODUTOS BRASILEIROS DO COMPLEXO ALIMENTOS, BEBIDAS E AGRONEGÓCIOS NA VENEZUELA

PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES INCIPIENTES PARA A VENEZUELA

Dentro do complexo *Alimentos, Bebidas e Agronegócios*, foram identificadas oportunidades no mercado venezuelano em que a presença brasileira ainda é pequena ou inexistente. Por isso, o termo “incipiente” é utilizado para nomear produtos com essas características. Para a definição dessas oportunidades, foi analisado o crescimento das importações dos grupos de produtos ao longo de seis anos (2004-2009). Além disso, foi avaliado se o Brasil é especialista ou não na exportação desses produtos e se

⁴⁵ *Consumer Lifestyle: Venezuela*, Agosto de 2010, Euromonitor International.

⁴⁶ Típico alimento venezuelano, produzido com farinha de milho.

as pautas de importação da Venezuela e de exportação do Brasil se complementam. Três seleções de produtos atenderam a esses critérios e são apresentadas como oportunidades na Tabela 11.

Tabela 11 - Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes para a Venezuela

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Venezuela 2009 (US\$)	Crescimento* das importações da Venezuela 2004 – 2009 (%)
Maças frescas	1	44.839.925	36,57
Óleo de soja em bruto	1	219.800.286	20,84
Vinhos, vermutes, vinagres	7	40.688.022	12,52

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Nota: *Taxa média anual de crescimento.

Entre os grupos selecionados, *Óleo de soja em bruto* foi o de maior valor importado, com US\$ 219,8 milhões e uma taxa média de crescimento anual significativa de 20,84%. O Brasil obteve uma boa participação nesse setor, de 8,6% em 2009, mas as exportações são descontínuas. O principal concorrente é o Paraguai, com 29% de participação.

Em relação ao grupo *Vinhos, vermutes e vinagres*, o valor importado foi bem menor, atingindo US\$ 40,7 milhões em 2009. Dentro do grupo, os principais produtos exportados são o SH 220421 (outros vinhos) e o SH 220410 (espumantes). Cabe destacar que, apesar do consumo de vinho na Venezuela não ser alto quando comparado a outros países, é um bom mercado a ser explorado, visto que apresentou um alto dinamismo de crescimento, quando comparado a outros produtos. Ademais, o consumidor venezuelano tem o hábito de consumir bebidas alcoólicas. Segundo o Euromonitor, os dados de 2009 indicam que a cerveja é o principal item consumido, com 72% do mercado, seguida pelo vinho, que teve participação de 21%. Outras bebidas corresponderam a 7%. Apesar de as exportações brasileiras serem praticamente nulas nesse segmento, pode ser um nicho de mercado a ser explorado, principalmente considerando que há uma classe alta numerosa no país.

PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES EXPRESSIVAS PARA A VENEZUELA

De modo distinto das exportações incipientes, em que os produtos brasileiros ainda estão em seus primeiros estágios de inserção de mercado, as exportações expressivas já adentraram o país importador de forma mais consistente. São mais estáveis ao longo do tempo e possuem uma parcela de mercado que pode ser considerada significativa. No complexo *Alimentos, Bebidas e Agronegócios*, as exportações expressivas encontram-se classificadas em três categorias: *consolidadas*, *a consolidar* e *em risco*. Essas classificações serão apresentadas a seguir.

A. Produtos brasileiros com presença “A CONSOLIDAR” e “CONSOLIDADA na Venezuela

Os produtos com presença *a consolidar* incluem-se nos casos em que o Brasil já tem uma boa fatia de mercado, e as exportações dos produtos brasileiros crescem em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Nessa classificação, encontram-se as melhores oportunidades, visto que há grande chance de os exportadores aumentarem ainda mais sua participação no país importador.

Por sua vez, a classificação *consolidada* é utilizada para os produtos brasileiros que já estão bem posicionados no mercado, com uma participação bastante significativa, e a estratégia é a de manutenção do espaço conquistado.

Esses grupos de produtos são apresentados na Tabela 12. Em termos de valores importados, o que mais se destaca é *Carne de boi in natura*, cujas importações venezuelanas totais foram de aproximadamente US\$ 449 milhões, em 2009, e o Brasil apresenta uma participação de 34,77%.

Tabela 12 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a Venezuela e presença *consolidada e a consolidar* nesse país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Venezuela 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Venezuela 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Venezuela 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações da Venezuela 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil na Venezuela 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da Venezuela 2009	Participação do principal concorrente nas importações da Venezuela 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a Venezuela
Animais vivos	22	377.176.713	361.882.382	146,00	95,95	-30,18	Colômbia	3,84	Consolidadas
Açúcar em bruto	1	203.348.534	189.028.361	512,15	92,96	-21,66	Guatemala	4,43	Consolidadas
Açúcar refinado	1	33.909.030	31.513.115	23,46	92,93	-25,49	Bolívia	6,96	Consolidadas
Carne de boi <i>in natura</i>	1	448.967.579	156.121.797	48,57	34,77	57,67	Argentina	25,29	Consolidadas
Carne de boi industrializada	2	18.613.345	18.012.381	-2,89	96,77	6,18	Espanha	1,86	Consolidadas
Cereais em grão e esmagados	5	76.344.450	18.054.211	31,56	23,65	23,51	Argentina	29,70	A consolidar
Gorduras e óleos animais e vegetais	6	24.563.597	22.816.375	2,19	92,89	-5,20	Indonésia	1,87	Consolidadas
Leite e derivados	10	537.641.856	61.740.836	44,14	11,48	12,74	Nova Zelândia	38,60	A consolidar
Massas alimentícias e preparações alimentícias	16	443.316.542	110.622.534	24,60	24,95	21,06	México	16,82	A consolidar
Óleo de soja refinado	1	82.258.214	37.833.085	19,75	45,99	39,96	Equador	39,57	Consolidadas
Produtos de confeitaria, sem cacau	2	93.415.908	7.682.296	18,62	8,22	9,29	Colômbia	67,70	A consolidar
Sementes oleaginosas (exceto soja), plantas industriais e medicinais, gomas e sucos e extratos vegetais etc.	6	38.336.231	20.831.417	39,82	54,34	12,20	Chile	14,43	Consolidadas

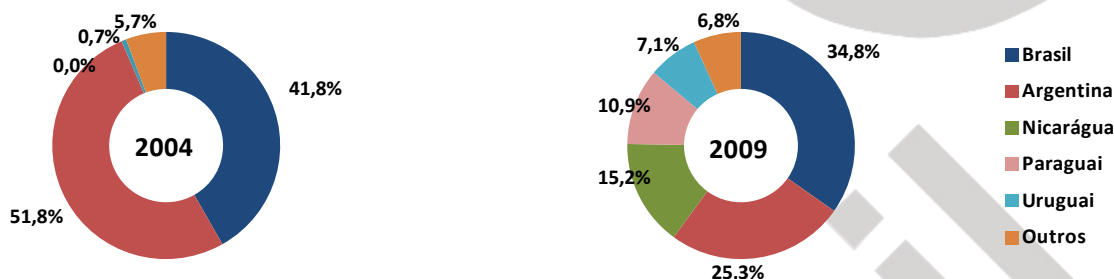
Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Nota: *Taxa média anual de crescimento.

O grupo *Carne in natura* é representado apenas pelo produto *Carnes de bovino, desossadas, congeladas*. O Gráfico 22 apresenta os principais fornecedores desse produto em 2009, suas participações

de mercado nesse ano e também em 2004. O Brasil, principal fornecedor em 2009, perdeu mercado em relação a 2004, pois sua participação diminuiu de 41,8% para 34,8%. A Argentina, principal concorrente brasileiro, também perdeu mercado. Sua queda, por sinal, foi maior do que a do Brasil, já que estava em primeiro lugar no *ranking* em 2004, com 51,8% de mercado, mas passou para o segundo lugar em 2009, com 25,3%. A perda de mercado pelos dois maiores fornecedores desse produto se deu em virtude da entrada de novos competidores como a Nicarágua e o Paraguai.

Gráfico 22- Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Carnes de bovino, desossadas, congeladas* para a Venezuela (2004 e 2009)



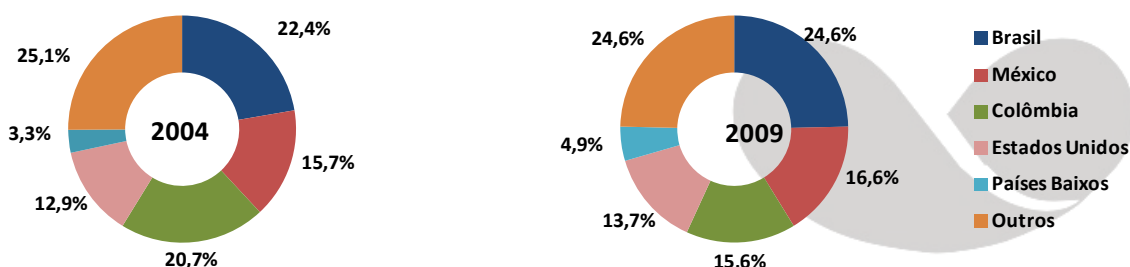
Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

É válido mencionar também o grupo *Animais vivos*. Em 2009, as importações venezuelanas dos 22 produtos que o compõem somaram US\$ 377,2 milhões, dos quais US\$ 368,9 milhões tiveram origem do Brasil, que ocupa o primeiro lugar no *ranking*, com 96% de participação. Cumpre ressaltar ainda que o produto *Outros bovinos vivos* é responsável por 97% das importações totais do grupo. A preferência do país pela importação de bovinos vivos se dá em virtude das dificuldades que o país possui no armazenamento e refrigeração de carnes congeladas.

Em relação aos grupos classificados como *a consolidar*, o que mais se destaca é *Leites e derivados*, cujas importações venezuelanas totais foram de aproximadamente US\$ 538 milhões em 2009, conforme Tabela 13. Cumpre ressaltar que, nesse grupo, as exportações brasileiras estão altamente concentradas em *Leite em pó não adoçado* (50%) e que as importações desse produto representam apenas 7% das importações totais do país, havendo, portanto, potencial de incremento das exportações brasileiras.

Outro grupo em destaque é *Massas e preparações alimentícias*. O Gráfico 23 expõe os principais fornecedores do grupo em 2009 e como as participações de mercado evoluíram a partir de 2004. O Brasil é o maior exportador, com parcela de 24,6% nas importações do país em 2009, apresentando um ganho de 2,2 pontos percentuais de participação quando comparado com 2004. O México, vice-líder do *ranking*, também ganhou mercado quando comparado o ano de 2004 com o de 2009. Já a Colômbia perdeu mercado, visto que sua participação passou de 20,7%, em 2004, para apenas 15,6% em 2009.

Gráfico 23 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de Massas e Preparações Alimentícias para a Venezuela (2004 e 2009)



Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

B. Produtos brasileiros com presença “EM RISCO” na Venezuela

Os produtos classificados como *em risco* são aqueles que, apesar de terem uma participação significativa no mercado venezuelano, vêm perdendo, ano após ano, espaço para os concorrentes. O esforço dos exportadores brasileiros consiste em reduzir a velocidade com que o Brasil perde participação para seus concorrentes. A Tabela 13 apresenta o grupo de produtos *Carne de frango in natura*, que foi classificado nessa categoria.

Tabela 13 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a Venezuela e presença *em risco* nesse país

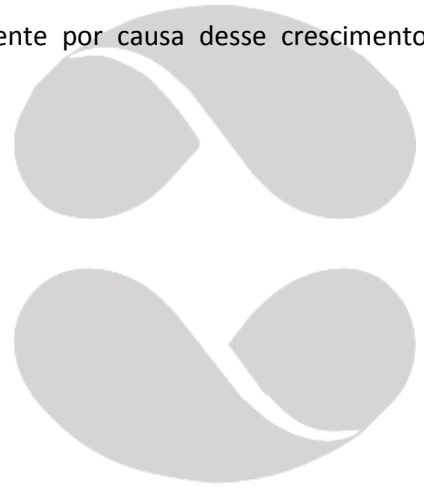
Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Venezuela 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Venezuela 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Venezuela 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações da Venezuela 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil na Venezuela 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da Venezuela 2009	Participação do principal concorrente nas importações da Venezuela 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a Venezuela
Carne de frango <i>in natura</i>	2	317.060.239	291.068.448	40,16	91,80	305,92	Argentina	6,87	Em risco

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Nota: *Taxa média anual de crescimento.

Conforme pode ser verificado, nesse grupo, o Brasil está em primeiro lugar no *ranking* de principais fornecedores, com 91,8% das importações venezuelanas, exportando um valor total de aproximadamente US\$ 291 milhões. Apesar de possuir a maior parte do mercado, seu principal concorrente, a Argentina, apresenta um dinamismo de crescimento maior, já que a taxa média de crescimento anual da Argentina, entre 2004 e 2009, foi de 77,02%, enquanto a do Brasil foi de 40,16%. Apesar de a participação argentina

ser ainda pequena, o grupo foi classificado como *em risco* justamente por causa desse crescimento acentuado do principal concorrente.

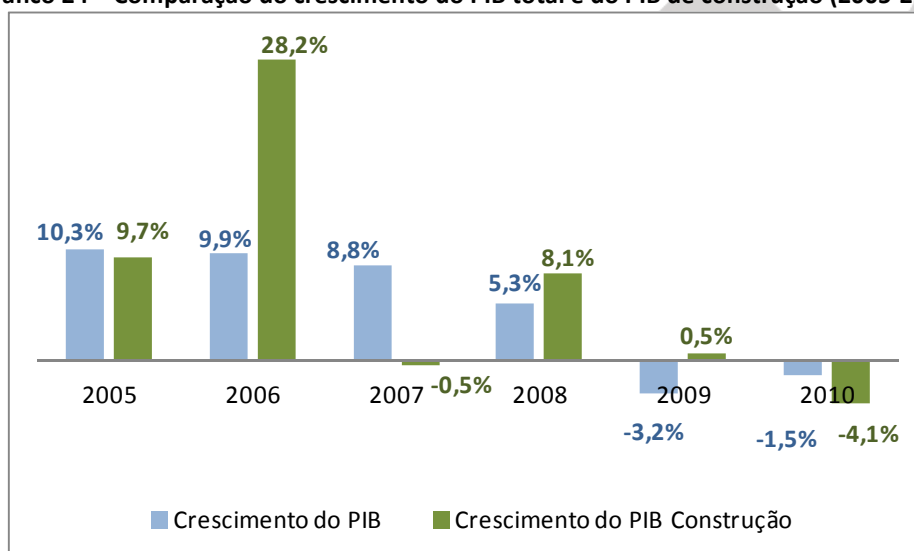


ApexBrasil

De acordo com dados do Euromonitor, o PIB da construção civil venezuelana, em 2010, foi de US\$ 26,86 bilhões, representando 6,9% do PIB total. A taxa média de crescimento anual do PIB da construção, no período 2005-2010, foi de 5,86%. Pela análise do Gráfico 24, observa-se que o crescimento do PIB relacionado à construção foi maior do que o crescimento do PIB total em 2006, 2008 e 2009. Já em 2010, houve uma queda tanto do PIB total quanto do PIB da construção civil, sendo que esse último foi ainda mais afetado.

Entretanto, dados preliminares de 2011 da Economist Intelligence Unit⁴⁷ indicam uma recuperação do setor, com um aumento de 10% no quarto trimestre do ano, entre julho e setembro de 2011, impulsionando os demais setores da economia. Com isso, a previsão do PIB no mesmo período foi de um crescimento de 4,2%, quando comparado ao mesmo período de 2010. Esse crescimento do setor de construção se explica justamente pela implantação de um ambicioso projeto de habitação popular colocado em prática pelo governo venezuelano, o Programa Gran Misión Vivienda.

Gráfico 24 – Comparação do crescimento do PIB total e do PIB de construção (2005-2010)



Fonte: Euromonitor. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

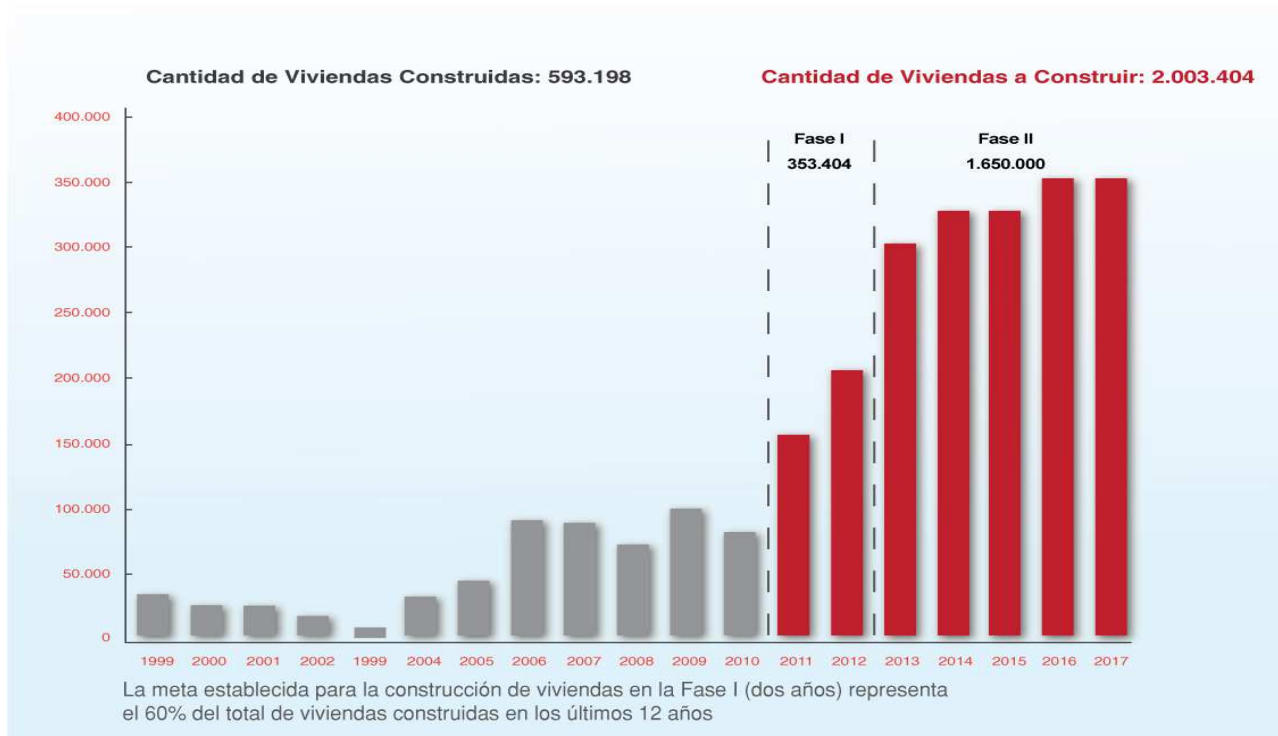
Esse programa consiste em uma ação do governo venezuelano para proporcionar condições dignas de habitação aos cidadãos atingidos pela grande enchente que atingiu o país em dezembro de 2010, e demais cidadãos, no modelo do “Minha Casa Minha Vida”. A meta do projeto é construir aproximadamente 350 mil casas populares até o final de 2012, com custo de US\$ 800/m² e, em seis anos, chegar a 2 milhões de moradias edificadas. O orçamento total do projeto é de US\$ 16,8 bilhões, sendo que a maior parte dos

⁴⁷ Country Report Venezuela, janeiro de 2012.

recursos para a construção provém do fundo de habitação do BANAVIH, Banco Nacional de Habitação e Vivenda, no montante de US\$ 16,27 bilhões⁴⁸.

As metas ambicionadas pelo governo podem ser visualizadas na Figura 8.

Figura 8 - Metas de construção de moradias do programa Gran Misión Viviendas



Fonte: Embaixada brasileira na Venezuela.

Em dezembro de 2011, o presidente Hugo Chávez anunciou a criação de uma agência de imóveis públicos com o objetivo de ajudar as pessoas a adquirir sua primeira casa. A ideia é atingir o público que só pode comprar uma casa mediante pequenas prestações. O mercado venezuelano de hipotecas não é muito desenvolvido, visto que o número de domicílios com hipoteca vem caindo, de 157.000 para 139.000, entre 2005 e 2010⁴⁹.

A Tabela 14 apresenta o gasto dos consumidores venezuelanos com produtos e serviços para o lar no período 2005-2010. Observa-se que o gasto total dos consumidores com esses produtos foi de US\$ 14 bilhões em 2010, e cresceu, em média, 4,9% no período analisado. O decréscimo de todas as categorias em 2010 é resultado da retração do setor de construção nesse ano, conforme foi destacado anteriormente.

⁴⁸ Relatório técnico "Gran Misión Vivienda", Apex-Brasil, Unidade de Imagem e Acesso a Mercados.

⁴⁹ Venezuela Country Pulse, dezembro de 2011.

Entretanto, com o impulso no setor de construção civil proporcionado pelos programas governamentais e a recuperação iniciada no quarto trimestre de 2011, há expectativas de um impacto inicial na demanda por materiais de construção, tais como portas, janelas, revestimentos, tubos, instalações elétricas, dentre outros. Ademais, em um prazo um pouco mais longo, espera-se também um crescimento da demanda por artigos para o interior do lar, tais como móveis, objetos de decoração, tapetes, revestimentos para pisos e artigos domésticos. Logo, o gasto dos consumidores com esses produtos deve apresentar uma recuperação à medida que o programa de habitação do governo seguir com seu planejamento.

Tabela 14 - Gasto dos consumidores venezuelanos com produtos e serviços para o lar entre 2005 e 2010 (valores e crescimento)

Descrição das categorias	Gasto dos consumidores com produtos e serviços para o lar 2005-2010 (em US\$ bilhões)						Taxa média de crescimento 2005-2010 (%)
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Bens não-duráveis para limpeza e manutenção da casa e serviços domésticos*	2.891,7	3.357,6	3.801,7	3.918,9	3.829,4	3.724,0	5,2%
Eletrodomésticos	621,8	716,3	804,7	823,0	797,9	769,9	4,4%
Equipamentos para jardim, ferramentas para casa e acessórios elétricos (interruptores, lâmpadas, alarmes)	1.967,4	2.321,2	2.669,4	2.793,9	2.770,7	2.733,7	6,8%
Móveis, decoração, tapetes, mobílias e revestimentos para pisos	702,8	802,6	894,6	908,6	875,5	840,1	3,6%
Produtos têxteis para o lar (cortinas, roupas de cama, travesseiros, toalhas, cobertores etc)	505,1	596,4	685,2	715,3	706,5	693,4	6,5%
Vidros, louças e utensílios domésticos	4.411,2	5.054,1	5.646,5	5.743,0	5.536,5	5.311,8	3,8%
Total do gasto dos consumidores com produtos e serviços para o lar	11.100,0	12.848,3	14.502,2	14.902,7	14.516,5	14.072,9	4,9%

Fonte: Euromonitor International. Elaboração: UICC Apex-Brasil

Nota: *Serviços domésticos são aqueles prestados por empregados privados e se constituem principalmente das seguintes atividades: empregados domésticos, mordomos, cozinheiros, motoristas, jardineiros, governantas, babás. Também estão inseridos nessa categoria aqueles serviços prestados temporariamente, tais como lavanderia, extermínio de pragas e dedetização, limpeza de janelas.

OPORTUNIDADES PARA OS PRODUTOS BRASILEIROS DO COMPLEXO CASA E CONSTRUÇÃO NA VENEZUELA

PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES INCIPIENTES PARA A VENEZUELA

No complexo *Casa e Construção*, foram identificadas oportunidades no mercado venezuelano para produtos brasileiros que ainda não são exploradas ou o são, mas de modo inicial. Daí o termo incipiente utilizado para nomear produtos com essas características. Para a definição dessas oportunidades, foi levado em conta se, ao longo de seis anos (2004-2009), houve crescimento das importações do conjunto de

produtos. Por outro lado, para se ter certeza da capacidade do Brasil de aproveitar as oportunidades ainda não exploradas, foi avaliado se o país é especialista na exportação desses produtos e se as pautas de importação da Venezuela e de exportação do Brasil se complementam. A seguir, quatro seleções de produtos que passaram por esses filtros são apresentadas como oportunidades: *Demais madeiras e manufaturas de madeiras, Móveis, Obras de metais e Obras diversas*.

Tabela 15 - Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes para a Venezuela

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Venezuela 2009 (US\$)	Crescimento* das importações da Venezuela 2004 – 2009 (%)
Demais madeiras e manufaturas de madeiras	26	19.019.353	29,85
Móveis	18	76.912.759	25,91
Obras de metais	20	64.880.540	23,68
Obras diversas	33	80.780.356	30,99

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Nota: *Taxa média de crescimento.

Entre os grupos, cumpre destacar *Móveis*, que teve um grande volume de importações em 2009 (US\$ 77 milhões) e uma alta taxa média de crescimento anual no período de 26%. Essas importações estão compostas por 18 distintos produtos, sendo os principais: *Móveis de bambu e vime, Móveis de plásticos, Móveis de metal para escritórios e Assentos*.

PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES EXPRESSIVAS PARA A VENEZUELA

De modo distinto das exportações incipientes, em que os produtos brasileiros ainda estão em seus primeiros estágios de inserção de mercado, as exportações expressivas já adentraram o país importador de forma mais consistente. São mais estáveis ao longo do tempo e possuem uma parcela de mercado que pode ser considerada significativa. No complexo *Casa e Construção*, as exportações expressivas encontram-se classificadas em quatro categorias: *consolidadas, a consolidar, em risco e em declínio*. Essas classificações serão apresentadas a seguir.

A. Produtos brasileiros com presença “A CONSOLIDAR” e “CONSOLIDADA” na Venezuela

Os produtos com presença *a consolidar* incluem-se nos casos em que o Brasil já tem uma boa fatia de mercado, e as exportações dos produtos brasileiros crescem em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Nessa classificação, encontram-se as melhores oportunidades, visto que há grande chance de os exportadores aumentarem ainda mais sua participação no país importador.

Por sua vez, a classificação *consolidada* é utilizada para os produtos brasileiros que já estão bem posicionados no mercado, com uma participação bastante significativa, e a estratégia é a de manutenção do espaço conquistado.

Esses grupos de produtos são apresentados na Tabela 16. Em termos de valores importados, o grupo que mais se destaca na classificação *consolidada* é *Móveis e mobiliário médico-cirúrgico*, cujas importações venezuelanas totais foram de aproximadamente US\$ 331 milhões em 2009, com o Brasil obtendo uma participação de 16,76%.

Tabela 16 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a Venezuela e presença *consolidada* e a consolidar nesse país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Venezuela 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Venezuela 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Venezuela 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações da Venezuela 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil na Venezuela 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da Venezuela 2009	Participação do principal concorrente nas importações da Venezuela 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a Venezuela
Demais produtos de metais não-ferrosos	28	120.970.023	3.506.778	29,52	2,90	10,31	Chile	44,62	A consolidar
Extratos tanantes e tintoriais	22	74.952.786	17.025.902	9,34	22,72	0,22	EUA	16,41	A consolidar
Ferramentas e talheres	40	130.017.685	21.438.333	31,69	16,49	22,58	EUA	24,44	A consolidar
Móveis e mobiliário médico-cirúrgico	23	330.980.046	55.483.344	49,96	16,76	35,77	EUA	20,76	A consolidar
Obras de metais	16	76.001.983	10.379.386	5,93	13,66	19,71	EUA	27,66	A consolidar
Obras de pedras e semelhantes	22	53.202.191	26.224.948	34,71	49,29	6,68	Colômbia	12,25	Consolidadas
Produtos cerâmicos	9	104.945.012	13.492.180	23,36	12,86	21,09	Colômbia	31,86	A consolidar
Torneiras e válvulas	3	149.862.999	5.946.475	19,36	3,97	22,50	EUA	25,82	A consolidar
Tubos de ferro fundido, ferro ou aço	16	257.824.573	23.451.321	40,14	9,10	19,79	EUA	27,52	A consolidar
Vidro e suas obras	36	90.445.091	11.764.916	7,63	13,01	19,20	Colômbia	29,40	A consolidar

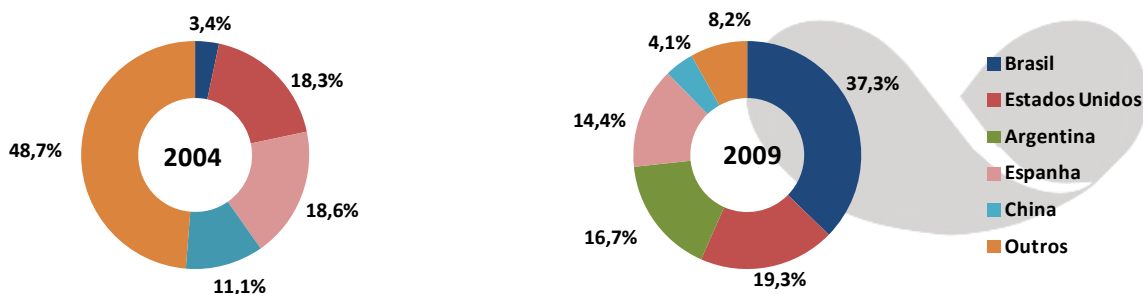
Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Desse grupo fazem parte 23 produtos, sendo os mais representativos: *Construções pré-fabricadas*, *Móveis de madeira para quarto de dormir*, *Partes para móveis*, *Assentos estofados*, *Móveis de madeira para cozinhas* e *Móveis de madeira para escritórios*. Em relação ao *Mobiliário médico-cirúrgico*, o destaque vai para *Cadeiras de dentista* e para *salões de cabeleireiro* e *Outros mobiliários para medicina cirurgia, odontologia ou veterinária*.

No grupo *Móveis*, as *Construções pré-fabricadas* foram os itens mais exportados pelo Brasil para a Venezuela em 2009, com 64% do total. O Gráfico 25 mostra quais eram os principais fornecedores do produto em 2009 e como esse cenário difere daquele de 2004. Em 2009, o Brasil desponta como líder de mercado, ao responder por mais de 37% das compras venezuelanas de construções pré-fabricadas. Os Estados Unidos aparecem em segundo lugar, com participação de 19,3%, seguido pela Argentina, que detém outros 16,7%. Em comparação com 2004, todos os primeiros fornecedores do *ranking* ganharam participações de mercado, exceto a Espanha, que perdeu espaço na preferência do consumidor venezuelano. Sua participação de mercado decresceu de 18,6% para 14,4%. O ganho surpreendente do mercado brasileiro fez com que China e Colômbia saíssem das primeiras posições ocupadas em 2004. Mas outro fator que contribuiu bastante para o desempenho brasileiro foi o crescimento das importações

venezuelanas que passaram de US\$ 2,3 milhões, em 2004, para US\$ 94,8 milhões em 2009. A tendência de alta deve continuar devido às políticas sociais de construção de moradia, mencionadas anteriormente.

Gráfico 25 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Construções pré-fabricadas* para a Venezuela (2004 e 2009)

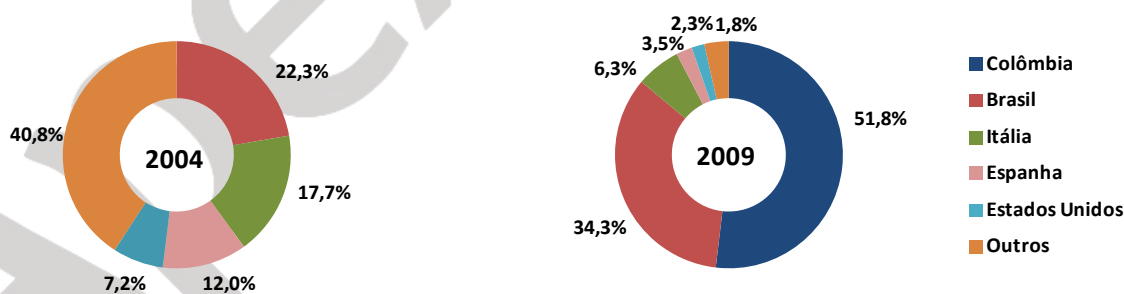


Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

É relevante mencionar também o grupo *Produtos cerâmicos*, cujas importações totais venezuelanas alcançaram a cifra de US\$ 104,9 milhões em 2009. Há oportunidades para *Outros ladrilhos e artigos semelhantes de cerâmicas, Tijolos e outras peças de cerâmica e refratários, Outros tijolos e peças de cerâmica, Artigos de porcelana para serviços de mesa ou cozinha*, entre outros. Desse conjunto, o item mais exportado pelo Brasil, em 2009, foi *Outros tijolos e peças cerâmicas para construção, refratários*, somando US\$ 6,7 milhões.

O Gráfico 26 mostra os principais fornecedores desse item, em 2009, e suas parcelas de mercado em 2004 e 2009. A Colômbia lidera o *ranking*, com 51,8% de participação, apresentando um desempenho surpreendente para um país que não exportou nada desses produtos em 2004. Os produtos brasileiros também ganharam mais espaço no país. Em cinco anos, a parcela nacional aumentou de 22,3% para 34,3%. Os países que mais perderam participação em virtude do ganho de mercado da Colômbia e do Brasil foram Itália, Espanha e Estados Unidos. Além desses, cumpre destacar China e Alemanha, que figuravam entre os cinco primeiros no *ranking* de 2004 e nem aparecem como principais fornecedores em 2009.

Gráfico 26 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Outros tijolos e peças de cerâmicas para construção e refratários* para a Venezuela (2004 e 2009)

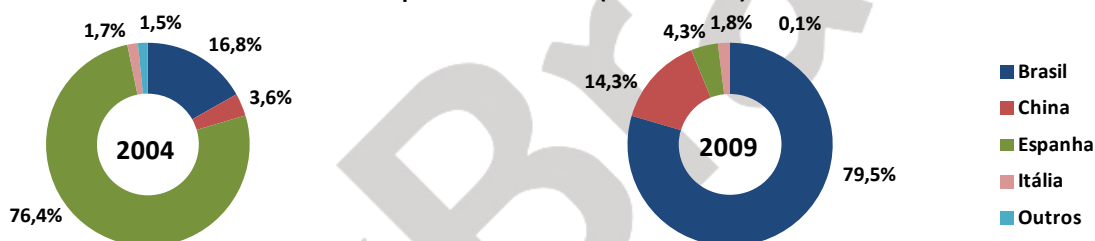


Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Outro grupo de destaque dentro do complexo *Casa e Construção é Obras de pedra e semelhantes*. A Venezuela importou US\$ 53,2 milhões desse grupo, em 2009, e o Brasil vem se posicionando de forma bastante efetiva no mercado, sendo, por isso, sua participação classificada como *consolidada*. Entre os principais produtos que fazem parte desse grupo estão: *Granito, talhado ou serrado de superfície plana, Granitos trabalhados de outro modo e suas obras e Ardósia natural trabalhada e obras de ardósia natural ou aglomerada*.

Entre esses se destaca o grupo *Granitos trabalhados de outro modo e suas obras*. Pela análise do Gráfico 27, nota-se esse excelente desempenho da participação brasileira e a boa aceitação do granito brasileiro no mercado. Com liderança de participação nas importações venezuelanas, o Brasil é responsável por 79,5% do mercado, seguido pela China, com apenas 14,3% de participação. Em seguida, está a Espanha, com 4,3% e a Itália, com 1,8% de participação no último ano do período. O aumento da presença brasileira se deu principalmente em virtude da diminuição da participação espanhola no mercado, que saiu de 76,4%, em 2004, para apenas 4,3% em 2009. Outro aspecto interessante sobre esse produto é que as compras venezuelanas são altamente concentradas em poucos fornecedores, já que os quatro primeiros países do *ranking* possuem em conjunto 99,9% de participação do mercado.

Gráfico 27 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Granitos trabalhados de outro modo e suas obras* para a Venezuela (2004 e 2009)



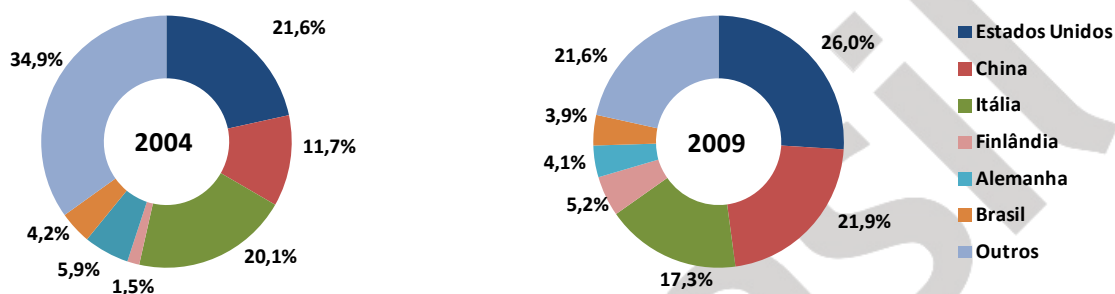
Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Por último, dentro da classificação de *consolidado* ou *a consolidar* desse complexo, cabe mencionar o grupo *Torneiras e válvulas*. Com um total importado pela Venezuela de aproximadamente US\$ 150 milhões em 2009 e um bom dinamismo (20% de taxa de crescimento anual), *Torneiras e válvulas* também apresentou destaque dentro do complexo. Desse grupo fazem parte apenas três produtos, sendo o de maior destaque *Torneiras e outros dispositivos semelhantes para canalizações, caldeiras, reservatórios, cubas e outros recipientes*.

O Gráfico 28 apresenta a evolução da participação de mercado dos principais fornecedores desse produto. Diferentemente do ocorreu com *Granito*, que apresentava uma concentração da compra

venezuelana em poucos fornecedores, conforme mencionado anteriormente, as compras desse SH6 encontram-se pulverizadas em fornecedores de vários países. Mas essa concentração tende a diminuir, pois quando se compara o ano de 2004 com o ano de 2009, verifica-se uma diminuição da participação dos países classificados como “outros” nas compras venezuelanas. O principal fornecedor desse item são os Estados Unidos, com 26% de participação, seguido pela China, com 21,9%, pela Itália, com 17,3%, e por países que têm menor participação, como a Finlândia, com 5,2%, a Alemanha, com 4,1%, e o Brasil, com 3,9%. Nota-se uma evolução nas participações da China, dos Estados Unidos e da Finlândia no período, enquanto Brasil, Itália e Alemanha tiveram um desempenho pior, perdendo participações no mercado.

Gráfico 28 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Torneiras e outros dispositivos semelhantes para canalizações, caldeiras, reservatórios, cubas e outros recipientes* para a Venezuela (2004 e 2009)



Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

B. Produtos brasileiros com presença “EM RISCO” e “DESVIO DE COMÉRCIO” na Venezuela

Os produtos classificados como *em risco* são aqueles que, apesar de terem uma participação significativa no mercado venezuelano, vêm perdendo, ano após ano, espaço para os concorrentes. O esforço dos exportadores brasileiros consiste em reduzir a velocidade com que o Brasil perde participação para seus concorrentes. Já as exportações classificadas como *desvio de comércio* dizem respeito à situação em que o desempenho de um concorrente é melhor do que o do Brasil, ainda que o Brasil seja especialista na exportação do produto e o concorrente não. Nesse caso, é preciso averiguar o que causa o desvio antes de se investir no mercado.

A Tabela 17 apresenta os dois grupos de produtos classificados como *em risco* e *em desvio*: *Madeira compensada ou contraplacada* e *Obras de marcenaria ou de carpintaria*.

Tabela 17 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a Venezuela e presença em risco e desvio de comércio nesse país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Venezuela 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Venezuela 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Venezuela 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações da Venezuela 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil na Venezuela 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da Venezuela 2009	Participação do principal concorrente nas importações da Venezuela 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a Venezuela
Madeira compensada ou contraplacada	9	27.503.297	12.100.950	6,83	44,00	30,96	China	23,64	Em risco
Obras de marcenaria ou de carpintaria	5	5.203.409	1.343.399	118,46	25,82	73,20	Colômbia	16,96	Em desvio

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Nota: *Taxa média anual de crescimento.

Conforme pode ser verificado, em *Madeira compensada ou contraplacada*, o Brasil possui uma boa participação (44%) nas importações venezuelanas, exportando um valor total de aproximadamente US\$ 12 milhões. Porém, enquanto a taxa média de crescimento das exportações dos concorrentes do Brasil na Venezuela foi de 30,96%, a do Brasil foi de apenas 6,83%. A China, principal concorrente do Brasil, já possui uma participação no mercado de 23,64% e, com um dinamismo maior em suas exportações, pode mudar o cenário de liderança brasileira no grupo.

Já o grupo *Obras de marcenaria ou de carpintaria* foi classificado na categoria *desvio de comércio*. Apesar de o Brasil apresentar uma boa participação (25,82%) e uma taxa média de crescimento anual maior do que a dos concorrentes, quando se analisa ano a ano, verifica-se que o Brasil vem perdendo mercado nos últimos anos. O ano de 2009, em relação ao ano de 2008, apresentou uma queda de 53% das exportações brasileiras dos cinco produtos que fazem parte do grupo.

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

De acordo com o Euromonitor International, a indústria petroléira é o sustentáculo da economia venezuelana, respondendo por praticamente metade das receitas totais do governo e por um quarto do PIB do país. Estimativas indicam que a produção total de petróleo na Venezuela atinja 2,3 milhões de barris diários⁵⁰. Apesar de previsões indicarem que o fluxo de investimento estrangeiro direito no país será modesto em 2012, espera-se uma forte entrada em 2013, principalmente devido aos projetos de *joint-venture* com empresas chinesas e russas na área de energia e mineração⁵¹.

Embora os ingressos petroléiros sejam responsáveis por grande quantidade de divisas que garantem a realização das importações necessárias ao país, o governo venezuelano tem buscado diversificar a economia. De acordo com relatório do Banco de Comércio Exterior da Venezuela (Bancoex), há um projeto de desenvolvimento interno que envolve o planejamento e a implementação de novos modelos de produção e programas de apoio técnico e financeiro por parte do governo central para estimular a atividade produtiva em nível nacional, com especial atenção às Empresas de Produção Social (EPS), Pequenas e Médias Indústrias (PyMI's) e Cooperativas⁵².

Na agricultura, o governo venezuelano, em conjunto com o Instituto Nacional de Inovação Agrícola (INA), vem promovendo projetos estratégicos, tais como o Plan Nacional de Agricultura Familiar, Indígena, Campesina, Urbana y Periurbana (AFICUP), o Innovación Tecnológica de GPS e o Casas de Cultivos Protegidos, que prevê a construção de 738 casas e a inovação em técnicas de enxerto de árvores frutíferas.

As principais indústrias presentes na Venezuela são as de refino de petróleo, petroquímica, aço, alumínio, cimento, materiais de construção, têxteis, fabricação de cerveja, processamento de alimentos, fertilizantes, pneus, autopeças, veículos, telecomunicações, alimentos, bebidas, vestuário e calçados. O país também conta com a existência de reservas minerais, como as de bauxita e minério de ferro, que são insumos importantes utilizados na maior parte das indústrias.

O governo bolivariano tem planos para a instalação no país de geradores de eletricidade movidos a vento, com capacidade de 10.000 megawatts dentro de 15 anos. A instalação de células fotovoltaicas irá

⁵⁰ *Country Profile* Venezuela. Euromonitor, outubro de 2011.

⁵¹ *Country Report* Venezuela. Economist Intelligence Unit, novembro de 2011

⁵² Perfil País – República Bolivariana de Venezuela. Bancoex, 2011

possibilitar não somente o acesso das áreas remotas do país à eletricidade, mas também irá ocasionar uma substituição dos aquecedores elétricos ou a gás por outros de energia solar (Bancoex, 2011).

Segundo a Economist Intelligence Unit, o PIB venezuelano por atividade econômica é composto por 3,9% de agricultura, 36% de atividade industrial e 60% de setor de serviços. Na atividade industrial está incluída a indústria petroleira, que, segundo informações do Banco Central da Venezuela, corresponde a 12% do PIB.

Em 1º de dezembro de 2011, foi assinado um termo entre o Ministério do Poder Popular para Ciência e Tecnologia da República Bolivariana da Venezuela e o Ministério das Comunicações do Brasil em que há um comprometimento dos dois países para a transferência de tecnologia e conhecimento no campo da TV Digital. Esse documento contém um plano de trabalho inicial para a realização conjunta de atividades por meio da articulação entre as instituições públicas e privadas de ambos os países nessa área. Entre essas atividades estão previstas capacitações, assistência e assessoria, desenvolvimento de *software* e *hardware* necessário, além de aplicações interativas, intercâmbio de informações e formação de *joint-ventures* para a fabricação de partes, placas e montagem de produtos eletrônicos, inclusive os *set-top-box* da TV Digital.

Essa cooperação entre Brasil e Venezuela na área tecnológica tem o apoio das autoridades dos dois países e pode gerar muitos negócios para as empresas brasileiras do complexo *Máquinas e Equipamentos*, principalmente no que se refere aos produtos eletrônicos, *software* e toda a cadeia produtiva responsável pela produção de todo o aparato tecnológico utilizado para a transmissão do sinal digital.

Ademais, cumpre destacar as tratativas entre os dois países para a construção de fábricas de equipamento de refrigeração industrial e processamento de alimentos. Assim como na parceria da TV Digital, a construção das fábricas também envolve, além da compra de equipamentos brasileiros, a transferência de *know-how*, treinamento, assessoria e planejamento em conjunto. A parte venezuelana responsável por esse acordo é a Corpivensa (Corporación de Industrias Intermedias de Venezuela S.A), que está ligada ao Ministério do Poder Popular para Ciência e Tecnologia e Indústrias Médias,⁵³ e a parte brasileira é a Certi (Fundação Centros de Referência em Tecnologias Inovadoras), uma instituição privada sem fins lucrativos, localizada em Florianópolis, Santa Catarina⁵⁴.

⁵³ Mais informações disponíveis em: <http://www.corpivensa.gob.ve>

⁵⁴ Informações disponibilizadas pela Certi. Mais informações disponíveis em: <http://www.certi.org.br>

OPORTUNIDADES PARA OS PRODUTOS BRASILEIROS DO COMPLEXO MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS NA VENEZUELA

PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES INCIPIENTES PARA A VENEZUELA

A Tabela 18 traz os grupos de produtos do complexo *Máquinas e Equipamentos* com exportações brasileiras incipientes para a Venezuela. Trata-se daquelas vendas em estágio bem inicial, mas com potencial de ampliação no mercado venezuelano, seja pela especialidade brasileira na exportação desse conjunto de produtos ou pela complementaridade entre as pautas de importação venezuelana e de exportação brasileira. Para a definição dessas oportunidades, foi levado em conta se, ao longo de seis anos (2004-2009), houve crescimento das importações do conjunto de produtos. Por outro lado, para se ter certeza da capacidade do Brasil de aproveitar as oportunidades ainda não exploradas, foi avaliado se o país é especialista na exportação desses produtos e se as pautas de importação da Venezuela e de exportação do Brasil se complementam. Ao todo, 15 grupos foram selecionados e são apresentados na Tabela 18.

Tabela 18 - Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes para a Venezuela

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Venezuela 2009 (US\$)	Crescimento* das importações da Venezuela 2004 – 2009 (%)
Impressos	16	189.740.840	8,27
Aquecedor e secador	5	68.573.664	33,26
Compressores e bombas	9	156.673.744	4,70
Computadores e acessórios	13	658.831.498	10,50
Máquinas e aparelhos de uso agrícola, exceto trator	8	37.177.790	37,01
Máquinas e aparelhos para fabricação industrial de alimentos ou bebidas	2	43.655.976	65,95
Motores para embarcações	2	29.328.409	17,90
Refrigeradores e congeladores	3	54.035.406	17,90
Rolamentos e engrenagens	5	41.753.596	11,44
Aparelhos eletromecânicos térmicos, de uso doméstico	19	107.662.564	20,40
Aparelhos transmissores e receptores	56	600.792.683	17,31
Demais materiais elétricos e eletrônicos	96	366.813.518	12,64
Pilhas, baterias e acumuladores elétricos	11	25.324.386	6,09
Catodos de cobre	1	34.564.178	26,60
Motocicletas	5	78.138.487	44,13

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Nota: *Taxa média anual de crescimento.

Entre esses, cabe mencionar o grupo *Aparelhos transmissores e receptores*, que além de apresentar um alto volume importado em 2009 (US\$ 600,8 milhões), é composto por uma grande diversidade de produtos (56 ao total). Entre os mais importados desse grupo, em 2009, estão: *Multiplexadores por divisão de frequência, Circuitos, Aparelhos transmissores/receptores de radiodifusão, Câmaras de TV com*

captadores de imagem, Interfones, Aparelho de radiodifusão em AM e Aparelho para estação-base de sistema bidirecional de radio transmissores.

Com relação ao dinamismo, cabe mencionar o subgrupo *Máquinas e aparelhos para fabricação industrial de alimentos ou bebidas*, que apresentou uma taxa média de crescimento anual de 65,95% no período 2004-2009. Apesar de o valor não ser tão alto quando comparado com outros grupos do complexo, os quase US\$ 44 milhões importados estão distribuídos em apenas dois produtos. O destaque vai para *Outras máquinas e aparelhos para a indústria de moagem ou tratamento de cereais ou de produtos hortícolas secos*, que é responsável por 95% das importações.

PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES EXPRESSIVAS PARA A VENEZUELA

Se por um lado, as exportações incipientes são aquelas em estágios iniciais no mercado-alvo, as expressivas caracterizam-se por continuidade ao longo do período em análise e percentual de mercado minimamente significativo. No complexo *Máquinas e Equipamentos*, as exportações expressivas encontram-se classificadas em quatro categorias: *consolidadas, a consolidar, em declínio e em risco*. As duas primeiras serão apresentadas a seguir.

A. Produtos brasileiros com presença “A CONSOLIDAR” e “CONSOLIDADA” na Venezuela

Os produtos com presença *a consolidar* incluem-se nos casos em que o Brasil já tem uma boa fatia de mercado e as exportações dos produtos brasileiros crescem em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Nessa classificação, encontram-se as melhores oportunidades, visto que há grande chance de os exportadores aumentarem ainda mais sua participação no país importador.

Por sua vez, quando as exportações brasileiras de um grupo de produtos desfrutam de um posicionamento muito favorável no país importador, inclusive com ampla participação em seu mercado, são nomeadas *consolidadas*.

Essas duas classificações de grupos de produtos são apresentados nas Tabelas 19 e 20. Em termos de valores importados, o grupo que mais se destaca na classificação *consolidada* é *Pneumáticos e câmaras*, cujas importações venezuelanas totais foram de aproximadamente US\$ 247 milhões, em 2009, e o Brasil obteve uma participação de 37,41%. Outro grupo de destaque é *Chassis e carroçarias para veículos automóveis*, cujas compras totais da Venezuela foram de US\$ 69 milhões, sendo o Brasil responsável por 23% dessas importações. Já *Turbinas hidráulicas e rodas hidráulicas* se destacam não tanto pelo valor total importado (US\$ 46 milhões), mas sim pelo dinamismo das exportações brasileiras, que apresentaram uma taxa média de crescimento anual de 102% no período 2004-2009.

Tabela 19 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a Venezuela e presença *consolidada e a consolidar* nesse país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Venezuela 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Venezuela 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Venezuela 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações da Venezuela 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil na Venezuela 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da Venezuela 2009	Participação do principal concorrente nas importações da Venezuela 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a Venezuela
Aparelhos mecânicos para projetar e pulverizar líquidos e pós	5	85.678.033	13.649.518	33,87	15,93	38,28	Equador	16,39	A consolidar
Aparelhos para filtrar ou depurar	7	130.220.015	11.170.573	24,89	8,58	16,24	EUA	36,91	A consolidar
Aquecedor e secador	7	161.121.497	31.891.076	57,75	19,79	27,63	Alemanha	13,54	A consolidar
Compressores e bombas	12	326.064.315	35.202.588	8,18	10,80	20,10	EUA	38,88	A consolidar
Computadores e acessórios	1	39.377.485	3.802.220	-16,42	9,66	-20,85	EUA	71,68	A consolidar
Demais máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	75	386.860.034	25.664.704	1,47	6,63	16,33	EUA	29,50	A consolidar
Ferramentas manuais, pneumáticas ou hidráulicas	5	27.203.234	5.467.631	3,55	20,10	20,81	EUA	44,67	Consolidadas
Máquinas e aparelhos de elevação de carga, descarga, etc	12	144.666.211	19.562.261	19,45	13,52	18,86	EUA	30,00	A consolidar
Máquinas e aparelhos de terraplanagem, perfuração	8	148.999.392	10.258.140	3,70	6,88	34,69	EUA	66,92	A consolidar
Máquinas e aparelhos para encher, fechar recipientes etc.	3	91.693.029	7.679.534	3,62	8,38	24,83	Itália	37,07	A consolidar
Máquinas e aparelhos para fabricação industrial de alimentos e bebidas	8	111.173.370	7.124.018	12,82	6,41	34,40	Itália	20,93	A consolidar
Máquinas e aparelhos para moldar borracha e plástico	6	75.367.464	8.313.821	25,46	11,03	23,23	EUA	27,56	A consolidar
Máquinas e aparelhos para trabalhar pedra e minério	7	81.770.607	19.586.908	48,29	23,95	4,26	EUA	21,12	A consolidar
Partes de motores para veículos automóveis	2	114.244.604	7.923.384	5,29	6,94	11,17	EUA	38,26	A consolidar
Refrigeradores e congeladores	8	233.593.965	16.941.331	15,01	7,25	25,32	Colômbia	27,80	A consolidar
Turbinas hidráulicas e rodas hidráulicas	2	45.953.634	18.188.607	101,64	39,58	91,23	Alemanha	28,58	Consolidadas

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Nota: *Taxa média anual de crescimento.

Tabela 20 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a Venezuela e presença *consolidada e a consolidar* nesse país (continuação)

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Venezuela 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Venezuela 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Venezuela 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações da Venezuela 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil na Venezuela 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da Venezuela 2009	Participação do principal concorrente nas importações da Venezuela 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a Venezuela
Pneumáticos e câmaras de ar	12	246.840.811	92.348.145	22,77	37,41	13,42	China	15,21	Consolidadas
Aparelhos e dispositivos elétricos de ignição arranque	6	44.575.202	7.397.098	6,33	16,59	20,71	EUA	37,81	A consolidar
Aparelhos elétricos de iluminação e sinalização para automóveis	4	53.073.286	9.417.730	13,77	17,74	35,45	EUA	25,62	A consolidar
Aparelhos para interruptores, protetores de energia e suas partes	11	179.724.864	20.345.337	28,59	11,32	13,80	EUA	29,06	A consolidar
Aparelhos transmissores e receptores	8	1.255.236.906	152.684.424	14,22	12,16	25,03	EUA	38,29	A consolidar
Demais materiais elétricos e eletrônicos	26	67.672.346	13.757.975	25,19	20,33	-6,26	EUA	32,70	A consolidar
Fios, cabos e condutores para uso elétrico	8	134.739.636	18.862.098	23,95	14,00	27,74	Colômbia	19,00	A consolidar
Geradores e transformadores elétricos	19	431.912.358	64.501.793	32,38	14,93	31,30	EUA	20,67	A consolidar
Plásticos e suas obras	46	375.511.434	40.236.084	21,94	10,72	12,97	EUA	33,14	A consolidar
Automóveis	2	144.088.359	14.510.468	-34,37	10,07	-22,58	Coréia do Sul	35,30	A consolidar
Autopeças	17	1.164.189.108	222.045.906	11,08	19,07	16,01	EUA	42,56	A consolidar
Chassis e carroçarias para veículos automóveis	2	69.241.997	15.536.790	31,09	22,44	16,96	Itália	37,07	Consolidadas
Demais veículos automotores e suas partes	4	57.011.385	2.904.471	118,12	5,09	52,46	China	35,18	A consolidar
Ônibus	1	23.213.420	4.677.362	-23,31	20,15	22,17	Equador	70,23	Consolidadas
Reboques, semirreboques e suas partes	5	48.136.336	4.560.506	45,28	9,47	44,81	Belarus	50,44	Consolidadas
Tratores	2	178.738.504	58.589.515	-1,39	32,78	20,26	Belarus	35,80	A consolidar
Veículos de carga	4	264.176.469	42.339.925	32,74	16,03	13,33	Japão	65,51	A consolidar

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Nota: *Taxa média anual de crescimento.

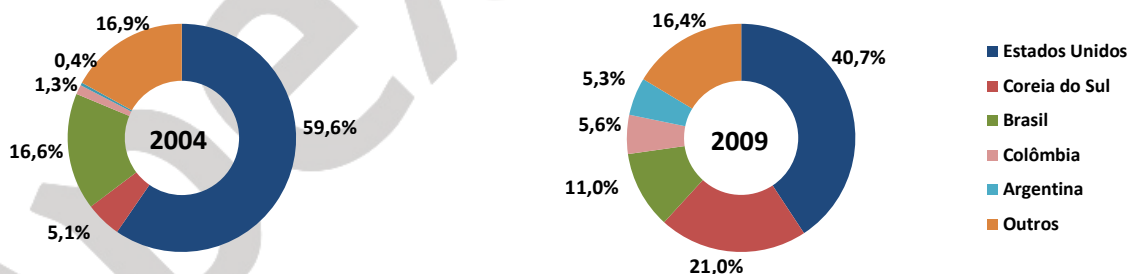
Já com relação às exportações *a consolidar* entre os grupos de produtos constantes nas tabelas anteriores, pode-se evidenciar o conjunto *Aparelhos transmissores e receptores*. Em 2009, a Venezuela importou US\$ 1,26 bilhão dos oito produtos que fazem parte desse grupo. Desse valor, US\$ 153 milhões foram providos pelo Brasil, o que garantiu uma participação de 12,16%. Entre os produtos que fazem parte do grupo estão: *Aparelho radiotelefônico portátil, Receptor-decodificador integrado, Outros aparelhos receptores-decodificadores, Antenas e refletores de antenas e suas partes, Aparelhos telefônicos por fio conjugado com um aparelho telefônico portátil sem fio, Aparelhos transmissores/emissores com aparelho receptor incorporado, para radiofonia, radiotelegrafia, radiodifusão ou televisão, Aparelhos receptores de televisão, em cores e Outros aparelhos telefônicos e videofones*. Entre esses produtos, o de maior destaque

é *Aparelho radiotelefônico portátil*, cujas importações totais venezuelanas foram de aproximadamente US\$ 1 bilhão em 2009. As importações desse produto se iniciaram em 2007 e, desde então, vêm apresentando um crescimento expressivo. O líder de mercado desse produto são os Estados Unidos, com 45% de participação, seguido pela China, com 32%, e logo pelo Brasil, com 14%. Ainda há espaço para crescimento da presença brasileira na venda desse produto, principalmente considerando o dinamismo das importações nos últimos três anos.

Outro grupo de destaque em termos de valor importado pela Venezuela é *Autopeças*, que alcançou a cifra de US\$ 1,17 bilhão em 2009. Composto por 17 itens, os que mais se destacam são: *Outras partes e acessórios, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705*, *Caixas de marcha para veículos automóveis das posições 8701 a 8705*, *Amortecedores de suspensão, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705* e *Para-choques e suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705*. Desse conjunto, o item mais exportado pelo Brasil, em 2009, foi *Outras partes e acessórios, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705*, somando US\$ 484 milhões.

O Gráfico 29 mostra os principais fornecedores desse item, em 2009, e suas parcelas de mercado em 2004 e 2009. Os Estados Unidos possuem 40,7% de participação e ainda lideram o *ranking* em 2009, apesar de apresentar uma perda de 18,9 pontos percentuais quando comparado com sua atuação em 2004. O grande responsável por essa perda foi a Coreia do Sul, que ampliou sua participação em aproximadamente quatro vezes, passando de 5,1%, em 2004, para 21% em 2009. Essa diferença deve-se ao próprio aumento da atuação internacional desse país na venda de veículos, o que faz com que haja um forte impulso de vendas também na área de peças e acessórios de reposição. O Brasil, apesar de ocupar a terceira posição no *ranking* de fornecedores desse produto, apresentou uma queda de aproximadamente seis pontos percentuais no período em análise.

Gráfico 29 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Outras partes e acessórios, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705* para a Venezuela (2004 e 2009)

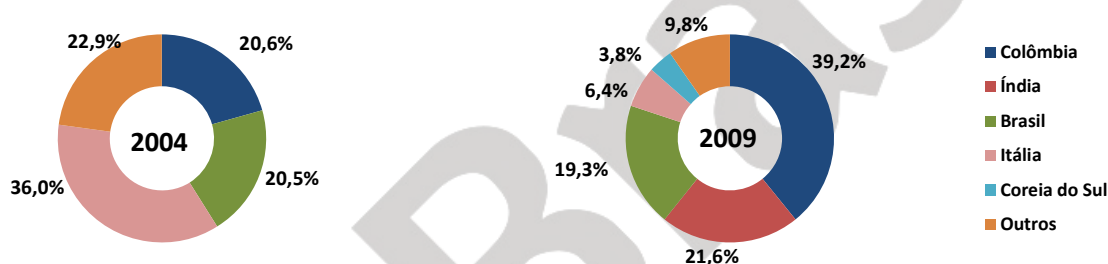


Fonte: UNComtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

É relevante mencionar também o grupo *Geradores e transformadores elétricos*, cujas importações totais venezuelanas alcançaram a cifra de US\$ 432 milhões em 2009. Composto por 19 tipos de produtos, os que mais se destacaram no período foram: *Transformadores de dielétrico líquido, de potência, Geradores de corrente alternada, Grupos eletrogêneos de motor de pistão, de ignição por compressão e Outros motores elétricos de corrente alternada, polifásicos, de potência*. Desse conjunto, o item mais exportado pelo Brasil, em 2009, foi *Transformadores de dielétrico líquido*, somando US\$ 15,4 milhões.

O Gráfico 30 mostra os principais fornecedores desse item, em 2009, e suas parcelas de mercado em 2004 e 2009. A Colômbia lidera o *ranking*, com 39,2% de participação, apresentando um ganho de participação de 18,6 pontos percentuais quando comparado com 2004. Outro fornecedor que ganhou espaço no país foi a Índia. Sem nenhuma venda realizada em 2004, o país conseguiu se posicionar no mercado e logrou uma participação de 21,6% em 2009. O Brasil se situa na 3ª posição do *ranking*, uma boa colocação, mas perdeu 1,2 ponto percentual quando comparado com o ano de 2004. Essa perda, no entanto, foi menor do que a da Itália que saiu de 36% de participação, em 2004, para apenas 6,4% em 2009.

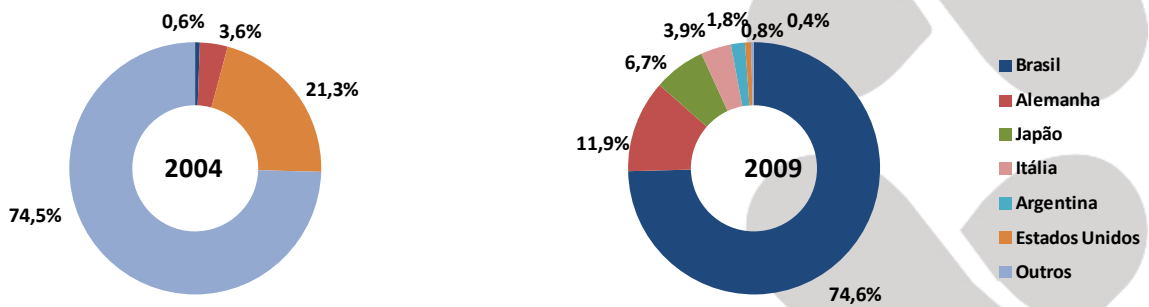
Gráfico 30 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Transformadores de dielétrico líquido* para a Venezuela (2004 e 2009)



Fonte: UNComtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Ainda dentro do complexo *Máquinas e Equipamentos*, classificado como *consolidado*, está o grupo *Aquecedores e secadores*, que também se destacou em termos de valores e crescimento. As importações venezuelanas foram de aproximadamente US\$ 160 milhões e a taxa média de crescimento anual das exportações brasileiras foi de 57,75% entre 2004 e 2009, enquanto a dos outros países fornecedores foi de 27,63% no mesmo período. Entre os sete produtos que fazem parte desse grupo, o produto mais exportado pelo Brasil foi *Aparelhos de destilação ou de retificação*. O Gráfico 31 mostra os principais fornecedores desse item, em 2009, e suas parcelas de mercado em 2004 e 2009.

Gráfico 31 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Aparelhos de destilação ou de retificação* para a Venezuela(2004 e 2009)

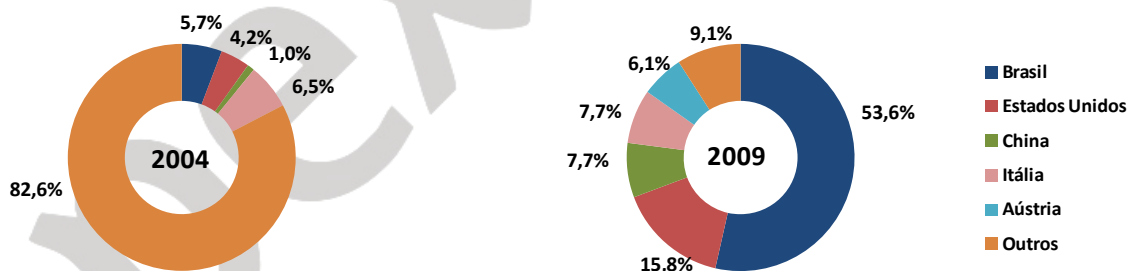


Fonte: UNComtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Nota-se que o Brasil não vendia esse item para o mercado venezuelano em 2004 e que as compras desse país eram mais diversificadas em termos de fornecedores. Em 2009, houve uma concentração maior do mercado e o Brasil se posicionou bem, alcançando 74,6% de participação. O segundo colocado no *ranking*, a Alemanha, também ganhou participação, pois saiu de 3,6%, em 2004, para 11,9% de participação em 2009. Já os Estados Unidos perderam mercado e obtiveram uma participação mínima em 2009 (0,8%).

Por fim, cabe mencionar ainda o grupo *Máquinas e aparelhos para trabalhar pedra e minério*, que se destacou principalmente pelo alto dinamismo das exportações brasileiras, já que essas apresentaram um crescimento médio anual de 48,29% no período 2004-2009, enquanto os principais concorrentes cresceram apenas 4,26%. Dentro desse grupo, o destaque vai para *Máquinas e aparelhos para selecionar, peneirar, separar ou lavar substâncias minerais sólidas*. O Gráfico 32 mostra os principais fornecedores desse item, em 2009, e suas parcelas de mercado em 2004 e 2009.

Gráfico 32 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Máquinas e aparelhos para selecionar, peneirar, separar ou lavar substâncias minerais sólidas* para a Venezuela (2004 e 2009)



Fonte: UNComtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Pela análise do gráfico, observa-se o bom posicionamento do produto brasileiro no período, visto que saiu de uma participação de 5,7%, em 2004, para uma relevante participação de 53,6% em 2009. Os Estados Unidos também obtiveram um aumento em sua participação quando comparados os dois anos e, com isso, garantiram a segunda colocação no *ranking* dos principais fornecedores. Já os outros países (China, Itália e Áustria) apresentaram parcelas de mercado semelhantes em 2009, entre 6 e 7%.

B. Produtos brasileiros com presença “EM DECLÍNIO” e “EM RISCO” na Venezuela

No complexo *Máquinas e Equipamentos* restam, ainda, duas classificações para as exportações expressivas: *em declínio* e *em risco*. *Em declínio* são exportações brasileiras que, apesar de nunca terem conseguido se consolidar no mercado venezuelano, encontram-se em processo de contração. Já os produtos classificados como *em risco* são aqueles que, apesar de terem uma participação significativa no mercado venezuelano, vêm perdendo, ano após ano, espaço para os concorrentes. O esforço dos exportadores brasileiros consiste em reduzir a velocidade com que o Brasil perde participação para seus concorrentes. A Tabela 21 apresenta os grupos de produtos do complexo *Máquinas e Equipamentos* que se encontram nessa situação.

Entre os grupos de produtos *em risco* mostrados na tabela, pode-se detalhar o grupo *Máquinas e aparelhos de uso agrícola, exceto trator*. Em 2009, as importações venezuelanas dos 22 itens que integram o grupo somaram US\$ 225 milhões. Ainda que a participação brasileira de mercado seja alta, de 38,04%, a situação encontra-se *em risco* porque a taxa média de crescimento anual das exportações brasileiras é de apenas 2,46%, contra 33,81% de crescimento dos principais fornecedores.

Tabela 21 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a Venezuela e presença *em risco* e *desvio de comércio* nesse país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Venezuela 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Venezuela 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Venezuela 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações da Venezuela 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil na Venezuela 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da Venezuela 2009	Participação do principal concorrente nas importações da Venezuela 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a Venezuela
Máquinas e aparelhos de uso agrícola, exceto trator	22	224.967.439	85.579.318	2,46	38,04	33,81	Colômbia	20,20	Em risco
Motores para veículos automóveis	2	101.609.921	30.839.726	14,31	30,35	35,15	EUA	27,84	Em risco
Aparelhos de ar condicionado	2	36.343.118	1.204.638	-18,96	3,31	19,47	EUA	48,14	Em declínio
Rolamentos e engrenagens	10	85.782.609	8.278.534	-3,29	9,65	10,10	EUA	34,21	Em declínio
Lâmpadas, tubos elétricos e faróis	4	64.610.547	2.296.455	-7,35	3,55	25,43	China	73,38	Em declínio
Pilhas, baterias e acumuladores elétricos	2	53.063.040	8.256.527	10,67	15,56	35,98	Colômbia	35,24	Em declínio

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Por fim, no que concerne aos grupos *em declínio*, vale destacar o grupo *Rolamentos e engrenagens*. A situação de declínio é revelada pelo decréscimo das vendas nacionais à taxa média anual de -3,29%, entre 2004 e 2009, em um mercado que se expandiu 10% nesse mesmo período.

MODA

De acordo com o estudo sobre hábitos dos consumidores venezuelanos do Eurononitor International⁵⁵, higiene e cuidados com a aparência pessoal estão entre as principais prioridades dos venezuelanos e fazem parte da cultura e dos hábitos locais. O país é dominado por concursos de beleza e recebeu mais títulos internacionais do que qualquer outra nação do mundo. A “indústria da beleza” passou a fazer parte da economia venezuelana por meio da indústria cosmética, da medicina especializada em cirurgias estéticas, dos salões de beleza e *spas* e de um setor de mídia e entretenimento. Como resultado de toda essa indústria da beleza, o país tem atraído pessoas de todo o mundo para a realização de procedimentos estéticos, visto que alguns dos melhores e mais experientes cirurgiões plásticos do mundo estão lá e os preços são mais baratos quando comparados a outros países.

O mercado varejista de beleza e cuidados pessoais faturou US\$ 4,1 bilhões, em 2010, e cresceu anualmente, em média, 33% no período 2005-2010, conforme destacado na Tabela 22. Desse total, *Produtos para o cabelo* foram os mais vendidos em 2010 (US\$ 717,9 milhões), representando 18% das vendas totais do setor. Em seguida, aparecem *Produtos para a pele*, cujas vendas foram de US\$ 697 milhões, garantindo uma fatia nas vendas totais do setor de 17% em 2010. Já as fragrâncias representaram 12% no mesmo ano, sendo a categoria que apresentou a maior taxa média de crescimento anual entre 2005 e 2010, 37%.

⁵⁵ *Consumer Lifestyle*, Euromonitor, Agosto de 2010.

Tabela 22 – Venda de artigos de beleza e cuidados pessoais entre 2005 e 2010 (valores e crescimento)

Descrição das categorias	Venda varejista de produtos de beleza e cuidados pessoais 2005-2010 (em US\$ bilhões)						Taxa média de crescimento 2005-2010 (%)
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Frangâncias	98,0	131,9	201,5	272,9	381,1	475,0	37%
Maquiagem e esmaltes	125,4	148,5	193,2	251,8	358,4	468,5	30%
Produtos para a pele	152,4	191,2	272,1	356,5	533,3	697,0	36%
Produtos para banho	57,0	65,5	95,8	127,8	191,5	248,6	34%
Produtos para barbear	89,1	107,0	109,0	133,1	201,2	267,8	25%
Produtos para higiene oral	87,5	125,9	166,6	218,9	315,7	407,3	36%
Produtos para o cabelo	177,2	236,8	300,2	379,5	560,9	717,9	32%
Outros*	188,1	233,2	302,7	402,4	638,3	814,1	34%
Total gasto com beleza e cuidados pessoais	974,7	1.240,0	1.641,1	2.142,9	3.180,4	4.096,2	33%

Fonte: Euromonitor International. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Nota: *Foram classificadas como *Outros* as demais categorias com menor participação: produtos para bebês, desodorantes, produtos femininos para depilação, produtos para proteção solar, conjuntos e kits.

De acordo com estatísticas da indústria de cosméticos, 96% das mulheres venezuelanas usam pelo menos um produto de maquiagem e, entre esse grupo, 54% o utilizam diariamente. É comum encontrar nas ruas de Caracas mulheres fazendo maquiagens em metrô ou enquanto estão dirigindo. Outro costume local que vem se tornando comum entre as adolescentes é a cirurgia de implante de seios, geralmente recebida como presente de 15 anos pelos pais. Outro aspecto interessante é que, embora as mulheres sejam facilmente identificadas como as principais contribuintes para o sucesso do setor, os homens também vêm se preocupando cada vez mais com a aparência pessoal e, conseqüentemente, aumentando o consumo de produtos de higiene e beleza.

Deve-se considerar ainda a importância da higiene para os venezuelanos. Como não toleram o odor corporal, fazem uso constante de sabonetes, desodorantes, colônias, perfumes e produtos de higiene dental. O cuidado com o cabelo também é essencial tanto para os homens como para as mulheres de todas as classes. A higiene dental apresentou sofisticação nos últimos anos, com a introdução com sucesso no mercado de escovas de dente elétricas e a bateria. Os números confirmam essa preocupação do consumidor com a higiene dental, visto que o valor importado de escovas dentais, em 2009, foi de US\$ 28,3 milhões, sendo o México responsável pela venda de 85% desse valor.

O surgimento de novos locais para a venda de cosméticos e de higiene pessoal, tais como lojas especializadas, como a Farmatodo⁵⁶ e a Locatel⁵⁷, indica que os consumidores venezuelanos estão se tornando mais seletivos e vêm melhorando suas preferências no que diz respeito às marcas e às linhas de produtos que adquirem, além dos locais onde fazem suas compras. Esses tipos de lojas são importantes

⁵⁶ Disponível em: <http://www.farmatodo.com.ve>

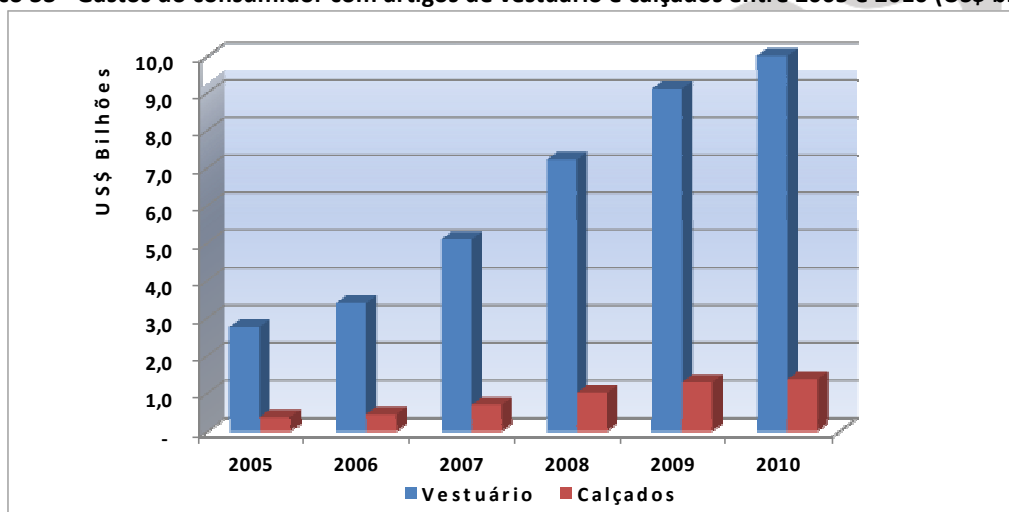
⁵⁷ Disponível em: <http://www.locatel.com.ve>

canais de distribuição para os produtos voltados para a população de renda média ou alta e, geralmente, estão localizadas em *shoppings* ou bairros em áreas nobres da cidade.

Os supermercados e lojas de varejo também são importantes canais de distribuição desse tipo de produto e são os preferidos pelos segmentos de baixa renda ou por aqueles consumidores que preferem realizar as compras desses produtos em conjunto com as compras de alimentos. Ademais, existem as empresas de venda direta como a Avon e a Ebel, que possuem uma longa tradição de venda “porta a porta” de produtos de cosméticos e de higiene pessoal de alta qualidade. Tanto essas empresas como os vendedores autônomos que trabalham para as mesmas irão se beneficiar com as tendências de crescimento do consumo desses produtos (Euromonitor, 2010).

Em relação ao setor *Vestuário e calçados*, também há boas perspectivas, visto que apresentou uma taxa média de crescimento anual, no período 2005-2010, de 9,11%. Os resultados podem ser conferidos por meio da análise do Gráfico 33, que apresenta a evolução do gasto do consumidor no período. Observa-se que, em 2010, o valor das vendas de artigos de vestuário movimentou aproximadamente US\$ 10 bilhões e o de calçados US\$ 1,4 bilhão.

Gráfico 33 - Gastos do consumidor com artigos de vestuário e calçados entre 2005 e 2010 (US\$ bilhões).



Fonte: Euromonitor International. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

A Tabela 23 apresenta a participação de cada categoria desses dois setores na venda varejista de 2010. Observa-se uma maior concentração de vendas nas roupas femininas, que juntas participam com 61% das vendas totais, consideradas as categorias *Demais roupas femininas*, *Lingerie e roupas íntimas*, *Trajes de banho*, e *Trajes de dormir femininos*.

Tabela 23 - Participação de cada categoria de vestuário e calçados nas vendas totais de 2010

Setor	Descrição das categorias	Participação em 2010
Vestuário	Demais roupas femininas	32%
	Lingerie	17%
	Demais roupas masculinas	17%
	Roupas de criança	12%
	Roupas íntimas, trajes de banho e trajes de dormir femininos	12%
	Roupas íntimas, trajes de banho e trajes de dormir masculinos	5%
	Acessórios	4%
Calçados	Calçados femininos	45%
	Calçados masculinos	33%
	Calçados de crianças	22%

Fonte: Euromonitor International. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Em relação ao setor *Calçados*, cumpre destacar que os femininos também apresentaram uma participação maior em 2010 (45%). Em seguida, estão os calçados masculinos, com 33% e os infantis, com 22%.

OPORTUNIDADES PARA OS PRODUTOS BRASILEIROS DO COMPLEXO MODA NA VENEZUELA

PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES INCIPIENTES PARA A VENEZUELA

A Tabela 24 apresenta os subgrupos de exportações incipientes, ou seja, aquelas que ainda estão em seus estágios iniciais de inserção no mercado venezuelano. Podem ter participação pouco significativa nas importações venezuelanas ou carecerem de continuidade no período em estudo. Apesar disso, as pautas de importação da Venezuela e de exportação do Brasil são complementares, sendo esse especialista na exportação do produto. Teria, portanto, condições de adentrar o mercado de modo mais incisivo. Quatro grupos de produtos encontram-se nessa situação: *Artigos de joalheria de metais preciosos, Fios de algodão, Material esportivo e Partes de calçados*.

Tabela 24 - Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes para a Venezuela

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Venezuela 2009 (US\$)	Crescimento* das importações da Venezuela 2004 – 2009 (%)
Artigos de joalheria de metais preciosos	2	32.701.710	41,01
Fios de algodão	40	36.193.705	11,42
Material esportivo	29	94.930.314	19,49
Partes de calçados	2	77.820.153	69,18

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Nota: *Taxa média anual de crescimento.

Entre esses grupos, o de maior valor importado, em 2009, foi *Material esportivo*, com US\$ 94,9 milhões, distribuídos entre 29 produtos que compõem o grupo. Já em termos de dinamismo, cumpre destacar *Partes de calçados*, cujas importações totais venezuelanas apresentaram uma taxa média de crescimento anual de 69,18% entre 2004 e 2009. Os dois produtos que fazem parte desse grupo têm praticamente a mesma representatividade nas importações e são os seguintes: *Partes superiores de calçados e seus componentes* e *Solas exteriores e saltos de borracha ou de plástico*. Apesar de as exportações brasileiras serem ainda incipientes, há grande potencial, haja vista a boa oferta produtiva brasileira desses produtos.

Outro grupo que apresentou alto dinamismo no período, com taxa média de crescimento anual de 41,01%, e que oferece grande oportunidade para a entrada de produtos brasileiros, é *Artigos de joalheria de metais preciosos*.

PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES EXPRESSIVAS PARA A VENEZUELA

Ao contrário das exportações incipientes, que ainda se encontram em seus estágios iniciais no mercado-alvo, as expressivas já atingiram certo grau de inserção. Caracterizam-se pela continuidade das vendas no período em estudo e por uma parcela de mercado minimamente significativa. No caso do complexo *Moda*, as exportações expressivas pertencem à classificação *a consolidar*, o que indica uma situação amplamente favorável ao fortalecimento da presença brasileira na Venezuela. Entre outros aspectos, as exportações nacionais crescem em um ritmo superior ou semelhante às daquelas de seus concorrentes⁵⁸.

A. Produtos brasileiros com presença “A CONSOLIDAR” na Venezuela

Os produtos com presença *a consolidar* incluem-se nos casos em que o Brasil já tem uma boa fatia de mercado, e as exportações dos produtos brasileiros crescem em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Nessa classificação, encontram-se as melhores oportunidades, visto que há grande chance de os exportadores aumentarem ainda mais sua participação no país importador.

Por sua vez, a classificação *consolidada* é utilizada para aqueles produtos brasileiros que já estão bem posicionados no mercado, com uma participação bastante significativa, e a estratégia é de manutenção do espaço conquistado.

⁵⁸ Vale lembrar que, para efeitos de classificação, os dados utilizados referiram-se à média móvel para o período 2002–2009, com o intuito de se neutralizar as agudas quedas das importações em 2009, resultantes da crise internacional.

Esses grupos de produtos são apresentados na Tabela 25. Em termos de valores importados, o que mais se destaca é *Higiene pessoal e cosméticos*, cujas importações venezuelanas totais foram de aproximadamente US\$ 370 milhões em 2009. Desse valor, o Brasil exportou US\$ 45,3 milhões, ou seja, uma participação de mercado de 12,30% em 2009.

Tabela 25 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a Venezuela e presença a consolidar nesse país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Venezuela 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Venezuela 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Venezuela 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações da Venezuela 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil na Venezuela 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da Venezuela 2009	Participação do principal concorrente nas importações da Venezuela 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a Venezuela
Confecções	42	131.396.529	10.420.421	28,48	7,93	20,84	Colômbia	26,81	A consolidar
Demais produtos têxteis	37	92.585.756	20.722.279	30,67	22,38	18,34	Peru	32,73	A consolidar
Higiene pessoal e cosméticos	18	368.803.195	45.346.120	24,38	12,30	18,31	México	36,73	A consolidar

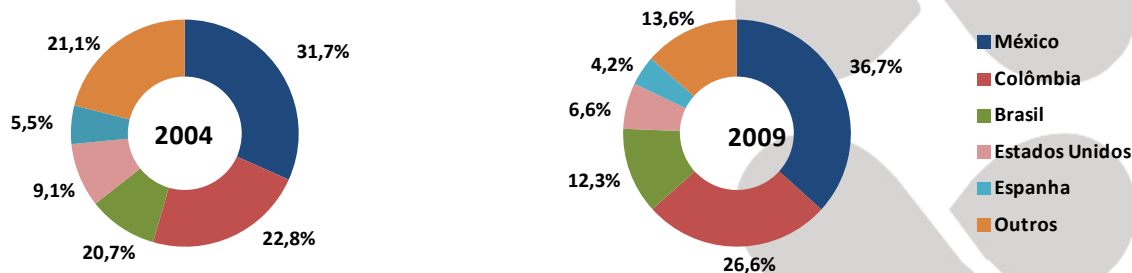
Fonte: Comtrade. Elaboração. UICC Apex-Brasil.

Nota: *Taxa média anual de crescimento.

Entre os principais itens importados desse grupo estão: *Outras preparações capilares, Outros produtos de beleza ou de maquiagem preparados, Xampus para os cabelos, Desodorantes corporais e antiperspirantes, e Sabões, produtos ou preparações tensoativos de toucador, incluídos os de uso medicinal.*

O Gráfico 34 apresenta a análise da concorrência para esse setor mencionado. O México aparece como principal fornecedor em 2009, com 36,7% de participação de mercado, seguido pela Colômbia, que detém outros 26,6%. O Brasil situa-se logo após a Colômbia no *ranking*, com 12,3%. Nota-se que, entre 2004 e 2009, não houve muita alteração em relação à posição dos principais fornecedores. No entanto, México e Colômbia aumentaram a presença no mercado entre 2004 e 2009, passando de 31,7% para 36,7% e de 22,8% para 26,6% de participação, respectivamente. No mesmo período, Brasil, Estados Unidos e Espanha perderam participação de mercado. A Espanha, apesar de haver passado do 6º para 5º lugar no período, ultrapassando o Chile, ainda assim perdeu 1,3 ponto percentual de participação.

Gráfico 34 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Higiene Pessoal e Cosméticos* para a Venezuela (2004 e 2009)



Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

A Tabela 25 mostra ainda o grupo *Confecções*. Trata-se de 42 produtos distintos (SH6) que geraram importações venezuelanas valoradas em US\$ 131,4 milhões em 2009. Identificaram-se oportunidades principalmente para: *Tecidos, Camisas, blusas, blusas chemisier femininas, de malha, Vestidos de malha, de outras matérias têxteis, de uso feminino, Vestuário e seus acessórios, de malha, de outras matérias têxteis, para bebês, Corpetes, calcinhas, penhoares e artefatos semelhantes, de algodão, Shorts, sungas de banho, Maiôs e biquínis, de banho, Roupas de toucador ou de cozinha, de tecidos atalhados, de algodão, Sobretudos, impermeáveis, jponas, gabões e capas masculinos, de algodão e Roupas de cama.*

B. Produtos brasileiros com presença “EM DECLÍNIO” e “EM RISCO” na Venezuela

No complexo *Moda* resta, ainda, duas classificações para as exportações expressivas: *em declínio* e *em desvio de comércio*. *Em declínio* são exportações brasileiras que, apesar de nunca terem conseguido se consolidar no mercado venezuelano, encontram-se em processo de contração. Já as exportações *em desvio de comércio* dizem respeito à situação em que o desempenho de um concorrente é melhor do que o do Brasil, ainda que esse seja especialista na exportação do produto e seu concorrente não. Nesse caso, é preciso averiguar o que causa esse desvio antes de investir no mercado.

Entre as mercadorias que apresentam oportunidades no mercado venezuelano, mesmo em uma situação inicialmente desfavorável, vale comentar o grupo *Calçados*. Como destaca a Tabela 26, em 2009, a Venezuela importou o equivalente a US\$ 293 milhões, distribuídos em treze tipos de produtos. A participação brasileira para esse grupo de produtos foi de 10,68%.

Tabela 26 - Grupos de produtos brasileiros com exportações em declínio e em risco para a Venezuela

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Venezuela 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Venezuela 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Venezuela 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações da Venezuela 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil na Venezuela 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da Venezuela 2009	Participação do principal concorrente nas importações da Venezuela 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a Venezuela
Tecidos de algodão	15	72.328.341	9.319.218	-14,46	12,88	6,31	Colômbia	45,59	Em declínio
Calçados	13	293.095.909	31.304.712	18,11	10,68	49,55	Panamá	53,70	Em risco
Pedras preciosas e semipreciosas	2	65.127	55.796	-13,77	85,67	-33,08	Alemanha	6,14	Em risco

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Nota: *Taxa média anual de crescimento.

MULTISETORIAL E OUTROS

Nesta seção, serão apresentados os produtos relacionados ao complexo *Multissetorial e Outros* que abrange os subgrupos de produtos que podem ser incluídos em mais de um complexo ou que pertençam a outro complexo não listado anteriormente, como é o caso de *Entretenimento, Tecnologia e Saúde*.

Em relação ao setor *Tecnologia*, cumpre destacar que os computadores com internet banda larga habilitados em domicílios venezuelanos tiveram um crescimento de 192% entre 2005 e 2009, segundo dados do Euromonitor International⁵⁹. Estimativas de 2009 indicam que oito milhões de habitantes têm acesso à internet, o que representa cerca de 30% da população. A CANTV (Compañía Anónima Nacional Teléfonos de Venezuela⁶⁰), empresa estatal ligada ao Ministerio de Ciencia e Tecnologia e Industrias Intermedias, domina o mercado de acesso à internet, com uma participação de mercado de 90% em 2008.

Além da internet, outro setor em expansão no segmento de telecomunicações é *Telefonia móvel*. A falta de disponibilidade de linhas fixas em locais mais afastados, além da independência e do *status* social proporcionados pelo uso de celulares, levaram diversos venezuelanos a adquirirem esses produtos. Três principais empresas atuam nesse segmento: a Movistar (subsidiária do grupo espanhol Telefonica), a Movilnet (filial da CANTV) e a Digitel. Enquanto a Digitel opera exclusivamente a tecnologia GSM, a

⁵⁹ *Consumer Lifestyle Venezuela*. Euromonitor, agosto de 2010.

⁶⁰ Mais informações disponíveis em: <http://www.cantv.com.ve>

Movistar e a Movilnet operam tanto a CDMA como a GSM. Essas empresas responderam por mais de 27 milhões de assinaturas em 2009.

O aparelho celular mais vendido no país é do marca Blackberry, responsável por 63% dos dispositivos portáteis em circulação no país. Segundo dados do Euromonitor, entre janeiro e setembro de 2009, cerca de 70% das vendas totais de unidades na América Latina se destinaram à Venezuela. A preferência se deve principalmente à facilidade de troca de mensagens entre os usuários, visto que esses aparelhos possuem um sistema de troca de mensagens sem os custos das redes.

O governo venezuelano fez um acordo com uma empresa chinesa, a Lang Chao, em 2006, para estabelecer uma fábrica de computadores na Venezuela, com capacidade para produzir 120 mil máquinas por ano. A Venezolana de Industria Tecnológica (VIT) está atualmente produzindo quatro modelos de computadores *desktop* e dois modelos de *laptop*. Outra iniciativa do governo para fornecer um acesso mais barato a computadores e à internet é a promoção do uso de *software* livre e aberto, como o Linux. Utilizando esse tipo de *software* é possível adaptá-lo melhor às necessidades do país sem ter que pagar por licenças ou infringir direitos de propriedade internacionais.

Esse mesmo relatório do Euromonitor apresenta diversas características do sistema de saúde na Venezuela. Cumpre destacar que, em geral, as despesas de saúde estão bem equilibradas entre os sistemas público e privado, apresentando 54,9% e 45,1%, respectivamente. No entanto, devido à disponibilidade cada vez maior de serviços públicos, a participação do governo no setor tem aumentado significativamente. Os serviços públicos de saúde são totalmente gratuitos e dependem do orçamento anual nacional. Devido a restrições monetárias e à falta de atualização dos equipamentos, o governo decidiu aumentar a verba para a saúde de 5,5% do orçamento anual, em 2009, para 8,7% em 2010.

Outro investimento governamental na saúde é o Programa Barrio Adentro, que proporciona prestação de serviços médicos em comunidades de baixa renda e de difícil acesso. De acordo com a Organização Pan-Americana de Saúde e a Associação Mundial de Saúde, desde o seu lançamento em 2003, houve um impacto positivo, em um período relativamente curto, sobre a saúde de 15 milhões de pessoas assistidas. O programa começou como uma operação de prestação de serviço médico gratuito e, gradativamente, passou a ser um modelo para a reestruturação de todo o sistema de saúde nacional, a fim de atender às reais necessidades da população em vez de oferecer apenas medicina preventiva. Em parceria com o governo de Cuba, que fornece mão de obra qualificada, o programa já atraiu 20.000 médicos cubanos para o país.

A assistência médica privada é geralmente boa, mas a prestação do serviço está sempre condicionada ao pagamento antecipado ou à contratação de um seguro saúde. Os médicos são altamente

capacitados e possuem cursos de pós-graduação em instituições de prestígio em todo o mundo. Um exemplo importante da alta qualidade e modernidade dos serviços de saúde privados na Venezuela é o Hospital de Clínicas Caracas (HCC). Essa é a primeira unidade na América Latina a introduzir o robô Da Vinci em suas cirurgias. Muitos procedimentos bem-sucedidos já foram realizados com essa tecnologia avançada, o que torna o HCC um dos mais modernos e avançados centros de formação médica no mundo. Médicos altamente treinados e experientes, infraestrutura e preços relativamente baixos vêm transformando a Venezuela em um país atrativo para a realização de cirurgias plásticas.

OPORTUNIDADES PARA OS PRODUTOS BRASILEIROS DO COMPLEXO MULTISSETORIAL E OUTROS NA VENEZUELA

PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES INCIPIENTES PARA A VENEZUELA

As exportações incipientes são aquelas em estágio inicial no mercado-alvo. A representatividade no total importado do grupo de produtos é pequena ou carece de continuidade ao longo do período em estudo. Apesar disso, há complementaridade entre as pautas de importações venezuelanas e as exportações brasileiras, e o Brasil mostra-se especialista na exportação desse tipo de produto, de modo que sua presença no mercado poderia se fortalecer.

A Tabela 27 traz o grupo *Obras diversas*, que se enquadra na classificação descrita. As importações venezuelanas dos trinta e três itens que o compõem alcançaram a cifra de US\$ 80,1 milhões. Trata-se de um mercado em ascensão, cujo valor importado cresceu à taxa média anual de 30,99% entre 2004 e 2009. Entre os produtos com oportunidades, pode-se citar: *Escovas de dentes, incluídas as escovas para dentaduras, Canetas esferográficas, Pentas e travessas para cabelo, de borracha endurecida ou de plásticos, Fitas impressoras, Vaporizadores de toucador, armações e suas cabeças e Canetas e marcadores, com ponta de feltro ou com outras pontas porosas.*

Tabela 27 - Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes para a Venezuela

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Venezuela 2009 (US\$)	Crescimento* das importações da Venezuela 2004 – 2009 (%)
Obras diversas	33	80.780.356	30,99

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES EXPRESSIVAS PARA A VENEZUELA

A. Produtos brasileiros com presença “A CONSOLIDAR” e “CONSOLIDADA” na Venezuela

No caso dos produtos com presença *consolidada*, as exportações dispõem de ampla participação de mercado e não parecem ser ameaçadas por outros competidores. A estratégia, nesse caso, seria a de manutenção de mercado. Os produtos com presença *a consolidar* incluem-se nos casos em que o Brasil já tem uma boa fatia de mercado e as exportações dos produtos brasileiros crescem em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Nessa classificação, encontram-se as melhores oportunidades, visto que há grande chance de os exportadores aumentarem ainda mais sua participação no país importador.

Essas duas classificações de grupos de produtos são apresentados na Tabela 28. Em termos de valores importados, o que grupo que mais se destaca na classificação *consolidada* é *Produtos laminados planos de ferro ou aço*, cujas importações venezuelanas totais foram de aproximadamente US\$ 178 milhões em 2009, com Brasil obtendo uma participação de 18,45%.

Tabela 28 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a Venezuela e presença *consolidada* e *a consolidar* nesse país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Venezuela 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Venezuela 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Venezuela 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações da Venezuela 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil na Venezuela 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da Venezuela 2009	Participação do principal concorrente nas importações da Venezuela 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a Venezuela
Colas e enzimas	8	62.487.995	8.556.420	27,43	13,69	14,86	EUA	17,63	A consolidar
Instrumentos, aparelhos de ótica, precisão, partes, peças	29	163.187.698	21.572.086	18,06	13,22	24,69	EUA	37,57	A consolidar
Papel e suas obras	35	263.494.103	64.698.775	18,89	24,55	12,85	Colômbia	31,73	A consolidar
Produtos químicos orgânicos	59	101.460.891	29.599.685	21,62	29,17	5,09	EUA	31,42	A consolidar
Barras, perfis, fios, chapas e tiras de alumínio	3	64.794.803	37.037.345	10,79	57,16	4,52	Alemanha	37,24	Consolidadas
Produtos laminados planos de ferro ou aço	26	177.547.334	32.759.191	15,67	18,45	29,01	China	46,22	Consolidadas

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Já com relação às exportações *a consolidar* entre os grupos de produtos constantes na Tabela 28, pode-se evidenciar *Papel e suas obras*. Em 2009, a Venezuela importou US\$ 264 milhões entre os 35 produtos que fazem parte desse grupo. Desse valor, US\$ 65 milhões foram providos pelo Brasil, o que garantiu uma participação de 24,55%. Há oportunidades para diversos tipos de embalagens e papéis, destacando-se principalmente *Papéis em folha e em rolo Papéis e cartões branqueados, revestidos, impregnados ou recobertos de plástico, Papel kraft para sacos de grande capacidade, cru, em rolos ou folhas, Papéis e cartões, para escrita ou impressão, revestidos de caulim, contendo mais de 10% das fibras obtidas por processo mecânico, em rolos ou folhas e Caixas de papel ou cartão, ondulados (canelados)*.

Outro grupo de destaque é *Instrumentos, aparelhos de ótica, precisão, partes e peças*. Em 2009, o Brasil exportou US\$ 21,6 milhões para o mercado venezuelano, obtendo uma participação de 13,22% nesse mesmo ano. Os Estados Unidos se posicionam como principal concorrente e representam uma ameaça, já

que obteve 37,57% de participação em 2009. Entre os produtos que fazem parte do grupo estão *Instrumentos e aparelhos para regulação ou controle, automáticos, Outros instrumentos e aparelhos para odontologia, Artigos e aparelhos ortopédicos ou para fraturas, inclusive partes e acessórios, Indicadores de velocidade, tacômetros e estroboscópios, Próteses articulares; contadores de eletricidade e Lentes de outras matérias, para óculos.*

C. Produtos brasileiros com presença “EM DECLÍNIO”, “EM DESVIO DE COMÉRCIO” e “EM RISCO” na Venezuela

No complexo *Multissetorial* resta, ainda, três classificações para as exportações expressivas: *em declínio*, *em desvio de comércio* e *em risco*. *Em declínio* são as exportações brasileiras que, apesar de nunca terem conseguido se consolidar no mercado venezuelano, encontram-se em processo de contração. Já as exportações *em desvio de comércio* dizem respeito à situação em que o desempenho de um concorrente é melhor do que o do Brasil, ainda que esse seja especialista na exportação do produto e seu concorrente não. Nesse caso, é preciso averiguar o que causa esse desvio antes de investir no mercado. Já os produtos classificados como *em risco* são aqueles que apesar de terem uma participação significativa no mercado venezuelano, vêm perdendo, ano após ano, espaço para os concorrentes. O esforço dos exportadores brasileiros consiste em reduzir a velocidade com que o Brasil perde participação para seus concorrentes. A Tabela 29 apresenta os grupos de produtos do complexo que se encontram nessas situações.

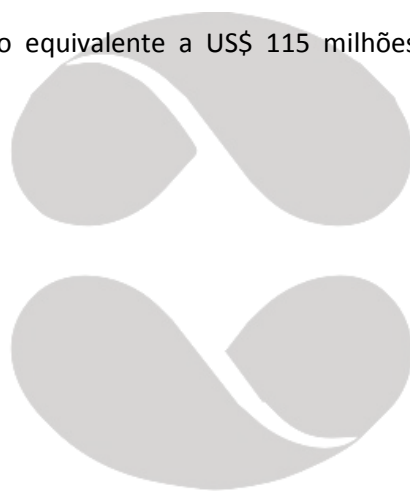
Tabela 29 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a Venezuela e presença *em declínio*, *em desvio* e *em risco* nesse país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Venezuela 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Venezuela 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Venezuela 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações da Venezuela 2009 (%)	Crescimento* das exportações do Brasil na Venezuela 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da Venezuela 2009	Participação do principal concorrente nas importações da Venezuela 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a Venezuela
Celulose	3	30.786.692	4.050.890	-14,03	13,16	6,69	Chile	85,89	Em declínio
Demais produtos de borracha e suas obras	39	114.788.169	33.825.706	5,96	29,47	5,99	EUA	27,58	Em declínio
Demais produtos metalúrgicos	55	369.524.499	42.079.347	-9,56	11,39	27,14	EUA	15,66	Em declínio
Produtos para fotografia	8	36.950.916	5.957.061	-1,85	16,12	9,74	EUA	45,55	Em declínio
Fio-máquinas e barras de ferro ou aço	9	18.494.806	2.406.735	-21,22	13,01	0,00	Colômbia	20,06	Em desvio
Ligas de alumínio	1	2.023.884	357.239	-6,74	17,65	50,11	EUA	76,26	Em desvio
Produtos semimanufaturados de ferro ou aço	1	1.231.083	-	-100,00	0,00	58,04	EUA	52,51	Em desvio
Minérios de manganês	1	25.049.670	14.505.269	31,63	57,91	201,54	Espanha	33,6	Em risco

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Entre as mercadorias que apresentam oportunidades no mercado venezuelano, mesmo que em uma situação inicialmente desfavorável, vale comentar o grupo *Demais produtos de borracha e suas obras*. Os produtos encontram-se *em declínio*, mas o Brasil ainda participa com 29,47% do mercado. Como

destaca a Tabela 29, em 2009, a Venezuela importou desse grupo o equivalente a US\$ 115 milhões, distribuídos em trinta e nove tipos de produtos.



PARTE 5

ANEXOS

ApexBrasil

ANEXO 1 - DESCRIÇÃO DA METODOLOGIA DE IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES PARA EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS BRASILEIROS

O trabalho de identificação de oportunidades para as exportações brasileiras se inicia com o levantamento de todos os produtos (SH6) que o mercado-alvo importou nos últimos seis anos. Esses produtos são separados em dois grupos: produtos com *exportações expressivas* e produtos com *exportações incipientes*.

Para identificar quais produtos têm *exportações expressivas*, são realizados três passos na seguinte ordem:

1) identificam-se os produtos cuja participação média das exportações brasileiras em relação à média do total importado pelo mercado-alvo tenha sido superior a 1% nos últimos seis anos;

2) desconsidera-se o primeiro *quartil* formado pelos produtos identificados no passo 1. Consideram-se, assim, apenas os produtos que estão entre os 75% com maior participação nas exportações brasileiras para o mercado-alvo;

3) verifica-se, então, se as exportações dos produtos identificados ao final do passo 2 são contínuas. Exportações contínuas são aquelas que, a partir da primeira venda efetuada, não são interrompidas em nenhum ano posterior. Analisando-se, por exemplo, um período de quatro anos, se determinado produto foi vendido apenas nos dois primeiros anos, suas exportações são descontínuas. Se, no entanto, as vendas do produto se iniciaram no terceiro ano e se repetiram no quarto, suas exportações são consideradas contínuas.

Os produtos com *exportações incipientes* são aqueles excluídos em um dos três passos anteriormente descritos. Dessa maneira, assegura-se que todos os produtos importados pelo mercado-alvo, mesmo os que não são exportados pelo Brasil, participaram da análise de oportunidade.

Uma vez separados os produtos que têm *exportações expressivas* dos que têm *exportações incipientes*, agregam-se esses produtos em grupos. A partir de então, os grupos de produtos com *exportações expressivas* e *incipientes* são analisados separadamente por meio de diferentes critérios metodológicos.

Análise de oportunidades para grupos de produtos com *exportações expressivas*

Para identificar, no conjunto de *exportações expressivas*, os grupos de produtos que têm maior destaque no mercado-alvo, analisam-se, num período de seis anos, dois indicadores:

- 1) a contribuição de cada grupo de produtos para o crescimento das importações totais do mercado-alvo *ou* das exportações brasileiras para esse mercado;
- 2) o crescimento médio das importações totais do mercado *ou* das exportações brasileiras do grupo de produtos.

Aplica-se uma média geométrica simples nesses dois valores, chegando a dois índices para cada grupo de produtos: um considerando as importações totais do mercado, e outro, as exportações brasileiras nesse mercado. Os grupos que alcançarem um desempenho superior à média geral em ao menos um dos índices são avaliados mais detalhadamente.

A inclusão da contribuição para o crescimento na construção desse índice busca minimizar o chamado “efeito base” sobre a taxa de crescimento dos grupos de produtos. Esse efeito ocorre porque os grupos de produtos com menor valor exportado apresentam uma tendência de indicarem taxas de crescimento superiores àquelas atingidas pelos grupos de produtos com maior valor exportado. A taxa de contribuição para o crescimento aponta para um movimento contrário, em que os grupos de produtos com maior participação na pauta de exportação ou importação, em princípio, apresentarão uma taxa mais elevada do que os grupos de produtos com menor participação. A média geométrica dessas duas taxas visa suavizar os grupos com baixo valor exportado e forte taxa de crescimento, tornando a análise mais eficiente. Já o cruzamento entre as importações totais do mercado e exportações brasileiras destinadas ao mercado-alvo busca avaliar os grupos de produtos tendo em conta tanto a demanda do mercado (importações totais) como a oferta brasileira para o mercado (exportações brasileiras).

Os grupos de produtos com *exportações expressivas* são classificados em cinco categorias: *consolidados, em risco, em declínio, desvio de comércio e a consolidar*. Essa classificação é realizada considerando-se o seguinte:

- o posicionamento do Brasil em relação a seus concorrentes em cada grupo de produtos, o que é verificado por meio da análise da participação brasileira e do principal concorrente nas importações do mercado-alvo no último ano do período considerado e do crescimento médio das exportações brasileiras em relação ao crescimento médio das exportações dos concorrentes;

- a especialização do Brasil na exportação de produtos daquele grupo em relação à especialização exportadora do principal concorrente, definida a partir do cálculo da Vantagem Comparativa Revelada (VCR) de cada país.⁶¹

Um grupo de produtos é considerado *consolidado* quando o Brasil já tem, no mínimo, 30% de participação no mercado-alvo, e o crescimento médio das exportações brasileiras é igual ou superior ao crescimento médio das exportações dos concorrentes, no período considerado. A característica principal desse grupo de produtos é que ele já goza de uma situação confortável no mercado-alvo, que demanda apenas esforços para sua manutenção.

O grupo de produtos considerado *em risco* é aquele em que o Brasil tem uma participação de mercado igual ou superior a 30%, mas o crescimento médio das exportações dos concorrentes supera em mais de 50% o crescimento médio das exportações brasileiras, o que significa que a posição do Brasil encontra-se ameaçada.

O grupo de produtos com *desvio de comércio* é aquele cujo crescimento médio das exportações brasileiras é inferior ao das exportações dos concorrentes, apesar de o Brasil apresentar vantagens na exportação do grupo de produtos observado (VCR do Brasil maior do que 1), ao contrário de seu principal concorrente (VCR do concorrente menor do que 1). Isso indica que há algum elemento não determinado pela simples observação dos fluxos comerciais globais favorecendo o principal concorrente do Brasil no mercado-alvo. Pode ser a existência de acordos comerciais, a proximidade geográfica, entre outros. Para se contornar o desvio de comércio, são necessários esforços que normalmente vão além da promoção comercial.

Um grupo de produto está *em declínio* se não há diferença de especialização na exportação entre o Brasil e o seu principal concorrente ($VCR_{BR} > 1$ e $VCR_{Conc.} > 1$ ou $VCR_{BR} < 1$ e $VCR_{Conc.} < 1$) e se a variação média das exportações brasileiras for negativa. A situação de declínio também acontece quando, ao mesmo tempo, o crescimento das exportações do Brasil é positivo, porém inferior a 15%,⁶² e a taxa de crescimento dos concorrentes é o dobro da taxa de crescimento brasileira.

Nos grupos de produtos classificados como a consolidar, a participação do Brasil no mercado-alvo é inferior a 30%, mas as exportações brasileiras acompanham o ritmo dos concorrentes ou são mais

⁶¹ A VCR é calculada pela participação do grupo de produtos nas exportações totais brasileiras para o mundo em relação à participação do mesmo grupo nas exportações mundiais totais.

⁶² A taxa média anual de crescimento abaixo de 15% foi definida como valor máximo para um grupo se caracterizar como *em declínio* porque, quando acumulada em um período de seis anos, representa um crescimento total de aproximadamente 100% no valor exportado pelo Brasil. Assim, ainda que a taxa de crescimento das exportações brasileiras seja menos da metade da taxa dos concorrentes, considera-se que a variação total das vendas do Brasil para o mercado foram significativas, e o grupo de produtos não poderia ser caracterizado como *em declínio*.

aceleradas. Esses são os grupos de produtos em que estão as melhores oportunidades para o aumento das exportações brasileiras. Por isso, eles são investigados mais profundamente. Para tanto, os grupos de produtos *a consolidar* são abertos em subgrupos. O objetivo é encontrar aqueles segmentos que são mais significativos para o desempenho do grupo como um todo. Os subgrupos recebem classificação semelhante às dos grupos: *consolidado*, *em risco*, *em declínio* e *a consolidar*. Apenas a classificação *desvio de comércio* não é utilizada para subgrupos, porque neste ponto não se considera o principal concorrente do Brasil. Nos casos em que a participação brasileira no mercado-alvo é inferior a 30% e o crescimento das exportações nacionais é menor do que o dos concorrentes, o grupo de produtos poderá estar *em declínio* ou ser *a consolidar*.

Da mesma forma que os grupos de produtos, os subgrupos *a consolidar* são considerados como as principais oportunidades para as exportações brasileiras. Nesse caso, são levantados os produtos representados por códigos SH6 mais significativos. Para isso, utilizam-se duas variáveis:

1) contribuição de cada produto para o crescimento total das exportações brasileiras do subgrupo;

2) tendência de crescimento de cada produto. Essa tendência é calculada comparando-se o valor exportado pelo Brasil no último ano do período analisado com a média do valor exportado nos últimos três anos. Produtos que contribuíram para o crescimento de seu subgrupo mais do que a média e que foram mais exportados no último ano do que na média dos últimos três anos são considerados mais determinantes para o desempenho positivo do subgrupo.

Análise de oportunidades para grupos de produtos com *exportações incipientes*

No caso das *exportações incipientes*, as variáveis adotadas para seleção dos principais grupos e subgrupos de produtos levam em conta apenas a demanda do mercado-alvo (dados de importações), já que o Brasil ainda não se estabeleceu no país com esse conjunto de produtos.

Em primeiro lugar, determina-se o dinamismo do grupo de produtos. O dinamismo relaciona o desempenho das importações do mercado-alvo com as importações mundiais. Calcula-se a média entre as taxas de crescimento do primeiro e do último biênio do período em análise, tanto para as importações do mercado de um determinado grupo de produtos quanto para as importações mundiais totais. Essa média é calculada para minimizar os efeitos de grandes variações de valores ao longo do período, que podem ser causadas não por um aumento de quantidades importadas, mas por um aumento anormal de preços ou pela inflação, por exemplo. O dinamismo do grupo de produtos no mercado será determinado pela comparação de sua média com a média das importações mundiais totais.

Em relação ao dinamismo, um grupo de produtos pode estar *em decadência*, apresentar *baixo dinamismo*, *dinamismo intermediário*, ser *dinâmico* ou *muito dinâmico*. Apenas os grupos *dinâmicos* e *muito dinâmicos* prosseguem na análise. Para eles, é calculada a vantagem comparativa do Brasil, com o objetivo de avaliar se a economia brasileira tem oferta exportável para entrar no mercado-alvo com aquele grupo de produtos. Os grupos de produtos em que o Brasil tem VCR acima de 0,7 são classificados como *a desenvolver*, ou seja, aqueles em que o Brasil apresenta maiores chances de abertura de mercado.

Esses grupos, assim como os *a consolidar* do conjunto de *exportações expressivas*, são divididos em subgrupos. Para o subgrupo *a desenvolver*, o Brasil também deverá apresentar VCR mínima de 0,7, e os subgrupos deverão ser *intermediários*, *dinâmicos* e *muito dinâmicos*. Mas, nesse caso, o dinamismo será avaliado tendo-se em conta não a média das importações mundiais totais, mas a média das importações do mercado para o grupo de produtos no qual o subgrupo se insere. O subgrupo *a desenvolver* é aquele que impulsiona o desempenho do grupo e, portanto, representa as principais oportunidades do conjunto de *exportações incipientes*, sendo analisado com mais profundidade.

Os principais produtos dentro de cada subgrupo são determinados a partir da VCR do Brasil nas exportações daquele produto para o mundo e da tendência de crescimento das importações daquele produto. Produtos para os quais a VCR do Brasil é maior do que 0,7 e que tenham sido mais importados pelo mercado-alvo no último ano de análise que na média dos últimos três anos são considerados os mais determinantes para o desempenho positivo do subgrupo.

REPRESENTAÇÕES DIPLOMÁTICAS

Embaixada da República Bolivariana da Venezuela no Brasil

SES - Av. das Nações, quadra 803, lote 13

Brasília-DF

Cep: 70451-900

Tel: (061) 2101-1011 Fax: (061) 3321-0871

Email: emb@embvenezuela.org.br

<http://www.embvenezuela.org.br/>

Embaixada do Brasil em Caracas, Venezuela

Calle Los Chaguaramos con Av. Mohedano.

Centro Gerencial Mohedano. Piso 6.

La Castellana. Caracas, Venezuela. Zona Postal 1060

Tels: (58-212) 918-6000/918-6014 Fax:(58-212) 261-9601

E-mail(s): secom@cantv.net; brasembcaracas@cantv.net

<http://caracas.itamaraty.gov.br>

PRINCIPAIS MINISTÉRIOS VENEZUELANOS

Ministerio del Poder Popular para Agricultura y Tierras (MAT)

Av. Urdaneta, Edificio MAT, (Antiguo Edif. Fondo Común)

Esq. Platanal a Candilito, Plaza La Candelaria, Caracas

Tels: (58-212) 509-0188 Fax: (58-212) 574-2432

<http://www.mat.gob.ve/>

Ministerio de Alimentación (MINAL)

Av. Andrés Bello, Edificio Las Fundaciones, Caracas

Tels: (58-212) 564-8303

<http://www.minpal.gob.ve/>

Ministerio del Poder Popular para la Salud (MPPS)

Edificio Sur, Piso 8, Ofic. 821, Centro Simón Bolívar, Caracas

Tels: (58-212) 408-0033/408-0008

<http://www.mpps.gob.ve/>

Ministerio del Poder Popular para el Comercio (MINCOMERCIO)

Av. Lecuna, Torre Oeste de Parque Central, Entrada por el Nivel Lecuna. Caracas

Tel: (58-212) 509-6861

<http://www.mincomercio.gob.ve/>

Ministerio del Poder Popular para Transporte Terrestre

Av. Francisco de Miranda, torre MTT, municipio Chacao, estado Miranda.

Tel: (58-212)201-5515

<http://www.mtc.gob.ve/>

Ministerio del Poder Popular de Petróleo y Minería

<http://www.menpet.gob.ve/>

Ministerio del Poder Popular Vivienda y Hábitat

Av. Francisco de Miranda, Torre del Ministerio del Poder Popular para Vivienda y Hábitat
antigua sede de INAVI, Municipio Chacao, Ed. Miranda, Venezuela.

Tels: (58-212)266-8625 /206-9517 / 206-9519/Fax: (58-212)265-4644

<http://www.mvh.gob.ve/>

Ministerio del Poder Popular de Planificación y Finanzas

Av. Urdaneta, con esquina de Carmelitas.

Edificio Sede del Ministerio del Poder Popular de Planificación y Finanzas.

Caracas - Venezuela 1010

Tels: (58-212) 802-1000/802-2000/802-1100

<http://www.mf.gov.ve/>

Ministerio del Poder Popular para las Relaciones Exteriores (MPPRE)

Av. Torre MRE. 1010, Caracas - Venezuela.

Tels: (58- 212) 806-4400/ Fax: (58-212) 806-4311

<http://www.mre.gob.ve>

CÂMARAS DE COMÉRCIO

Cámara Petrolera de Venezuela

Avenida Abraham Lincoln con Calle Olimpo, Torre Domus, piso 3, oficina 3ª, Sabana Grande Caracas

Tel: (58-212) 793-8529/9439

E-mail: informacion.web@camarapetrolera.org

<http://www.camarapetrolera.org/>

Cámara Venezolana de la Industria de Alimentos (CAVIDEA)

Av. Principal de Los Ruices, Centro Empresarial, Piso 5, Of. 510, Los Ruices, Caracas.

Tels:(58-212) 237-6183 / 239.0918

<http://www.cavidea.org/>

Cámara Venezolana de Franquicias (PROFRANQUICIA)

3ra. Transversal de Altamira con Avdas. Luis Roche y Juan Bosco, Oficentro Neur, Ofc. 4, Caracas, Venezuela

Tels: (58-212)266-8494/261-8613 Fax (58-212)261-9620

<http://profranquicias.com/>

Federación Venezolana de Camaras y Asociaciones de Comercio y Produccion (FEDECAMARAS)

Urbanización El Bosque, Av. El Empalme, Ed. Fedecameras, Caracas

Apartado de Correos 2568

Tels: (58-212)731-17-11/17-13/18-45/19-32/19-67 Fax: (58-212) 730-2097/731-1907

<http://www.fedecamaras.org.ve>

ÓRGÃOS OFICIAIS VENEZUELANOS

Banco Central de Venezuela – BCV

Av. Urdaneta esq. Las Carmelitas, Caracas 1010, Venezuela

<http://www.bcv.org.ve/>

Banco de Comercio Exterior – BANCOEX

Calle Los Chaguaramos, Centro Gerencial Mohedano, piso 1, La Castellana.
Municipio Chacao, estado Miranda - Caracas 1060, Venezuela
Tel: (58-212) 277-4611 / 0800 EXPORTE 0800 (397-6783)
exporte@bancoex.gob.ve

<http://www.bancoex.gov.ve/web/>

Comisión de Administración de Divisas (CADIVI)

Tels: (58-212) 606-3499 / 3995 / 3904 / 3939

<http://www.cadivi.gov.ve/>

Comisión Venezolana de Normas Industriales (COVENIN)

<http://www.agc.com.ve/NormasCOVENIN/NormasCoveninCOVEN.htm>

Confederación Venezolana de Industriales (CONINDUSTRIA)

Avenida Araure Principal de Chuao, Ed. Cámara de Industriales del Estado de
Miranda, Caracas 1061

Tels: (58-212) 991-2116 / 7737

E-mail: igonzalez@conindustria.org

<http://www.conindustria.org/>

Consejo Nacional de Promoción de Inversiones (CONAPRI)

Edificio Alimer, Piso 1. Calle Orinoco con Av. Ppal de las Mercedes.

Urbanización Las Mercedes, Caracas 1060, Venezuela

Tels: (58-212) 993.3501 Fax: (58-212) 993.1591

<http://www.conapri.org>

Corporación de Industrias Intermedias de Venezuela S.A (CORPIVENSA)

Av. Urdaneta, esquina de Pelota a Ibarra. Edificio Central. Piso 2.

Tels: (58-212)-564-8403 / (58-212) 377-4578

<http://www.corpivenza.gob.ve/>

Empresa Bolivariana de Puertos BOLIPUERTOS, S.A

<http://www.bolipuertos.gob.ve>

Fondo para la Normalización y Certificación de Calidad (FONDONORMA)

Multicentro Empresarial del Este, Edif. Libertador, Núcleo A, Piso 1, Av Libertador
Francisco de Miranda – Chacao, Caracas
Tels: (58-212)201-7711 Fax: (58-212)201-7717

<http://www.fondonorma.org.ve/>

Gobierno en Línea

<http://gobiernoenlinea.gob.ve/>

Instituto Nacional de Estadísticas (INE)

Av. José Félix Sosa, entre Av. Sur Altamira y Av. del Ávila, Torre Británica,
Mezzanina 2, Altamira, Caracas.

Tels: 58-212-709-53-11

<http://www.ine.gov.ve/>

Servicio Autónomo Nacional de Normalización, Calidad, Metrología y Reglamentos Técnicos (SENCAMER)

Av. Libertador, Centro Comercial los Cedros, planta baja. Caracas, Venezuela.

Tels: (58-212) 703-2005 / 703-2006 / 703-2007 / 703-2010 / 703-2096.

<http://www.sencamer.gob.ve/>

Servicio Autónomo de Sanidad Agropecuaria - SASA

Av. Lecuna, Torre Este, Piso 12, Parque Central, El Conde
Caracas, Venezuela

Tels: (58-212) 509-0185/ 509-0186 Fax: (58-212) 509-0376

Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT)

<http://www.seniata.gob.ve/>

Superintendencia de Inversiones Extranjeras (SIEX)

Capitolio, Esquina La Bolsa a Mercaderes, Edificio La Perla, Pisos 3, 5 y PH. Caracas.

Tels: (58-212) 483-6519 / 483-6751 / 483-6666 / Fax: (58-212) 484-4368

<http://www.siex.gob.ve/>

EMPRESAS VENEZUELANAS:

Asociación de Supermercados y Autoservicios (ANSA)

Ave. Principal de los Ruices, Centro Empresarial Los Ruices, Piso 1.

Ofic. 116, Caracas, Venezuela

Tls: (58-212) 234-4490/235-7558 Fax: (58-212) 238-0308

<http://www.ansa.org.ve/>

Automercados Plaza's

(cadeia de supermercados)

<https://www.elplazas.com/index/>

Central Madeirense

(cadeia de supermercados)

<http://www.centralmadeirense.com.ve/>

Corporación de Abastecimiento y Servicios Agrícolas (CASA)

(cadeia de supermercados)

<https://www.casa.gob.ve/>

Corporación Eléctrica Nacional, S.A. (CORPOELEC)

<http://www.corpoelec.gob.ve/>

Excelsior Gama

(cadeia de supermercados)

Av. San Francisco c/calle Mara, Centro Comercial Macaracuay Plaza.

Torre A, nivel 9 OF 1-8 URB Macaracuay

Tel: (58-212) 205-4111 Fax: (58-212) 205-4148

<http://www.excelsiorgama.com>

Mercado de Alimentos MERCAL C.A.

Av. Fuerzas Armadas, Esquina Socarras, Edif. Torres Seguros Orinoco.

Caracas, Venezuela

Tel: (58-212) 564-3856

<http://www.mercal.gob.ve/web/>

Petróleos de Venezuela, S.A.

Av. Libertador, Edif. PDVSA, Torre Este La Campiña, La Campiña, Caracas

Tels: (58-212)708-4405/4675/4674

<http://www.pdvs.com/>

Productora y Distribuidora Venezolana de Alimentos (PDVAL)

Esquina Telares. Torre PDVAL , frente a la Prefectura de San Jose, Parroquia San Jose

Municipio Libertador.

Tel: (58-212)555-7011

<http://www.pdval.gob.ve>

UNICASA Supermercados

Diección: Av. Francisco de Miranda, Centro Seguros La Paz, Piso 1.

Ala Norte, Boleita Sur, Caracas.

Tel: (58-212) 238-6070

<http://www.unicasa.com.ve>



ApexBrasil



ApexBrasil

SH6 referentes às exportações EXPRESSIVAS									
010110	090111	200811	282751	291735	320210	340490	381400	392210	401034
010119	090240	200819	282890	291811	320300	340530	381600	392310	401035
010120	090411	200911	283610	291813	320414	340600	381900	392329	401039
010190	090700	200939	283699	291814	320416	340700	382000	392350	401110
010210	100510	200980	283919	291815	320417	350211	382311	392390	401120
010290	100610	210120	283990	291819	320419	350300	382319	392410	401140
010310	110423	210390	284161	291829	320420	350400	382370	392490	401161
010391	110812	210610	284210	292090	320620	350610	382410	392520	401162
010392	110814	210690	284700	292111	320649	350691	382490	392590	401163
010410	120100	220600	284910	292119	320710	350699	390120	392610	401192
010420	120890	220890	284920	292151	320720	350710	390130	392630	401193
010511	120924	230110	285000	292211	320740	350790	390230	392690	401194
010512	120929	230210	290123	292212	320810	360500	390610	400130	401290
010519	120991	230910	290420	292213	320820	370110	390710	400219	401310
010592	130219	230990	290514	292241	320890	370130	390730	400220	401390
010593	130220	240120	290519	292242	320910	370243	390750	400251	401610
010594	150500	240130	290541	292249	320990	370254	390791	400259	401692
010599	150790	240310	290543	292250	321100	370320	390799	400260	401693
010600	151419	250200	290545	292320	321290	370390	390810	400270	401695
010619	151590	250410	290611	292419	321310	370710	390910	400299	401699
010620	151710	250490	290613	292520	321490	370790	390920	400300	410411
010632	152110	250620	290711	292529	330112	380120	390930	400400	410712
010639	152190	251400	290722	292630	330113	380130	390940	400510	410719
010690	160100	251990	290723	293219	330124	380400	390950	400520	411200
020230	160232	252020	290810	293321	330190	380510	391110	400591	411520
020329	160300	252510	290819	293369	330410	380590	391610	400690	420221
020621	170111	260112	290944	293623	330430	380610	391620	400811	420330
020629	170199	260200	290960	293739	330499	380690	391690	400819	420610
020712	170290	260600	291219	300220	330510	380810	391710	400821	430230
020714	170410	271210	291411	300230	330520	380840	391721	400829	440729
040120	170490	271220	291412	300320	330590	380850	391722	400911	440799
040130	180500	271290	291413	300390	330610	380890	391723	400912	440839
040221	180690	280300	291513	300420	330620	380891	391731	400921	440890
040229	190110	280469	291521	300439	330690	380894	391732	400931	440910
040299	190190	280490	291531	300450	330720	380899	391739	400932	440920
040390	190219	280920	291533	300490	340111	380991	391740	400941	441012
040630	190410	281111	291535	300610	340119	380992	391910	400942	441021
040700	190520	281122	291539	300630	340120	380993	392062	401011	441112
040819	190531	281810	291570	300640	340130	381010	392071	401012	441114
040891	190532	282090	291614	300660	340211	381090	392091	401019	441213
080132	190540	282110	291632	300670	340213	381119	392111	401031	441214
080510	200540	282510	291712	310230	340219	381121	392119	401032	441219
080550	200580	282619	291713	320120	340290	381230	392190	401033	441222

SH6 referentes às exportações EXPRESSIVAS									
441229	481620	540419	591120	640391	700231	711620	721933	731300	750512
441231	481710	540720	591131	640399	700239	711719	721934	731412	750522
441232	481910	540742	591132	640411	700319	720110	721935	731420	760120
441239	481920	540744	591140	640419	700320	720211	722020	731450	760310
441299	481930	540773	591190	640510	700490	720219	722220	731512	760410
441400	481940	540783	600192	640520	700521	720221	722300	731520	760521
441510	481950	540792	600531	640590	700529	720229	722490	731581	760612
441820	482050	540793	600590	640691	700600	720230	722511	731590	760810
441871	482110	550110	600622	640699	700711	720270	722530	731700	760820
441872	482390	550330	610322	650200	700719	720293	722611	731815	760900
441879	490300	550340	610413	650700	700721	720299	722619	731816	761010
441890	490890	550410	610449	680100	700729	720510	722692	731819	761090
441900	491191	551429	610690	680223	700800	720529	722720	731821	761490
442090	511120	560110	610721	680293	700910	720836	722830	731822	761519
450490	520291	560121	610891	680300	700991	720851	722850	731823	761520
470329	520419	560210	611120	680421	700992	720852	722870	731824	761699
470421	520710	560221	611190	680422	701090	720854	722920	731829	780600
470610	520823	560229	611220	680510	701321	720916	730300	732010	810199
480255	520833	560290	611512	680520	701322	721030	730410	732020	810590
480256	520842	560311	620811	680530	701328	721049	730419	732090	810990
480257	520849	560312	620891	680610	701329	721114	730429	732111	811100
480258	520911	560313	621030	680620	701332	721123	730511	732112	820110
480411	520922	560314	621111	680690	701337	721129	730512	732113	820120
480421	520932	560392	621112	680790	701339	721190	730520	732190	820130
480431	520939	560500	621120	681270	701341	721220	730539	732392	820160
480439	520942	560721	621600	681290	701342	721240	730610	732393	820190
480524	520943	560750	630210	681293	701349	721391	730630	732399	820210
480540	520949	560890	630221	681299	701391	721399	730640	732510	820220
480591	520952	570190	630260	681310	701400	721420	730650	732591	820239
480640	521029	570242	630312	681381	701790	721499	730690	732619	820240
480700	521049	570292	630319	681410	701912	721550	730719	732620	820291
480890	521142	570299	630411	681510	701931	721610	730721	732690	820299
481013	530410	570390	630419	681591	701940	721621	730792	740500	820320
481019	530500	570490	630532	690220	701959	721640	730810	740620	820411
481022	530720	580620	630611	690290	701990	721691	730820	740729	820520
481029	531010	580890	630612	690310	710310	721710	730830	740811	820540
481031	540110	590210	630710	690320	710399	721720	730840	740819	820551
481092	540210	590220	640199	690390	710510	721730	730890	741521	820559
481159	540220	590320	640220	690890	710692	721790	730900	741533	820570
481160	540239	590699	640299	690912	710700	721921	731021	741539	820720
481190	540249	590800	640320	691110	710900	721922	731100	741819	820730
481320	540341	590900	640340	691200	711320	721923	731210	750210	820740
481390	540410	591000	640359	700210	711590	721932	731290	750400	820750

SH6 referentes às exportações EXPRESSIVAS									
820760	840890	842123	843221	845210	847490	850164	852330	854451	871130
820770	840991	842129	843229	845230	847710	850211	852352	854460	871310
820790	840999	842131	843230	845240	847720	850212	852520	854470	871419
820810	841013	842139	843240	845310	847730	850213	852812	854511	871620
820820	841090	842199	843280	845320	847740	850300	852871	854520	871639
820890	841221	842220	843290	845390	847751	850410	852872	854590	871640
820900	841231	842240	843320	845420	847780	850421	852910	854610	871680
821110	841320	842290	843330	845430	847890	850422	853190	854620	871690
821191	841330	842320	843340	845530	847910	850423	853210	854690	880212
821192	841340	842330	843351	845710	847920	850434	853221	860711	880400
821210	841360	842382	843352	845811	847960	850440	853222	860729	890690
821220	841370	842389	843359	845899	847982	850450	853225	860730	900150
821300	841391	842410	843360	845940	847989	850490	853230	860799	901060
821410	841392	842420	843390	845959	848020	850519	853321	870120	901110
821420	841410	842430	843410	846019	848049	850520	853331	870190	901730
821490	841430	842481	843420	846029	848050	850590	853339	870210	901820
821520	841440	842490	843610	846039	848060	850710	853340	870322	901841
821599	841459	842541	843621	846229	848071	850720	853510	870323	901849
830110	841480	842549	843629	846239	848079	850811	853540	870421	902110
830120	841520	842611	843680	846291	848110	850910	853590	870422	902121
830150	841590	842620	843710	846330	848130	850940	853620	870423	902129
830160	841620	842699	843790	846591	848180	851110	853641	870431	902131
830170	841630	842810	843810	846592	848210	851130	853649	870510	902213
830210	841710	842820	843820	846599	848220	851140	853650	870540	902410
830220	841720	842831	843830	846630	848240	851150	853710	870600	902480
830230	841810	842832	843850	846692	848250	851180	853720	870790	902519
830260	841830	842833	843860	846711	848280	851190	853810	870810	902590
830710	841840	842839	843880	846721	848291	851220	853890	870821	902620
830820	841850	842840	843890	846722	848310	851230	853922	870829	902820
830910	841861	842890	843920	846729	848330	851240	853931	870830	902830
830990	841869	842911	843991	846781	848340	851290	853932	870831	902890
831000	841891	842920	843999	846789	848350	851420	853939	870839	902910
831110	841899	842940	844250	846791	848410	851430	854130	870840	902920
831120	841931	842951	844316	846799	848420	851490	854210	870850	902990
840211	841939	842952	844330	846810	848490	851531	854320	870860	903084
840212	841940	842959	844332	847050	848510	851580	854330	870870	903089
840290	841950	843050	844400	847290	848710	851610	854340	870880	903110
840310	841960	843069	844842	847410	850110	851629	854389	870891	903210
840410	841981	843131	845019	847420	850131	851680	854411	870892	903220
840682	841989	843141	845090	847431	850140	851711	854420	870893	903289
840734	842010	843142	845130	847432	850151	851712	854430	870894	910400
840810	842111	843149	845150	847439	850152	851719	854441	870895	910610
840820	842121	843210	845180	847480	850153	852321	854449	870899	910700

SH6 referentes às exportações EXPRESSIVAS									
930330	930621	940110	940120	940130	940140	940150	940159	940161	940169
940171	940180	940190	940210	940290	940320	940330	940340	940350	940360
940390	940429	940490	940560	940600	950691	960330	960340	960390	960610
960622	960711	960719	960840	960910	960920	960990	961000	961310	961380
961390	961700	961800	999999						

ApexBrasil

ANEXO 4 - FONTES DE CONSULTA

Organismos Internacionais

Associação Latino-Americana de Integração (Aladi): <www.aladi.org>
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal): <www.eclac.org>
Fundo Monetário Internacional (FMI): <www.imf.org>
Iniciativa para a Integração da Infra-Estrutura Regional Sul-Americana (IIRSA): <www.iirsa.org>
Organização Mundial do Comércio (OMC): <www.wto.org>
Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD): <www.pnud.org.br>
SICE - The Organization of American State's Foreign Trade Information System: <www.sice.oas.org>
UN Population Division: <www.un.org/esa/population>
United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD): <www.unctad.org>

Órgãos Governamentais da Venezuela

Banco Central de Venezuela (BCV): <www.bcv.org.ve>
Banco de Comercio Exterior (BANCOEX): <www.bancoex.gov.ve/web/>
Comisión de Administración de Divisas (CADIVI): <www.cadivi.gov.ve>
Instituto de Ferrocarriles del Estado (IFE): <www.ife.gov.ve>
Ministerio del Poder Popular para Transporte y Comunicaciones: <www.mtc.gob.ve>
Ministerio del Poder Popular para las Industrias Básicas y Minería: <www.mibam.gov.ve>
Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria <seniat.gob.ve>

Órgãos do Brasil

Alice Web: <aliceweb.desenvolvimento.gov.br>
Embaixada brasileira em Caracas: <caracas.itamaraty.gov.br>
Fundação Certi: <www.certi.org.br>
Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC): <www.desenvolvimento.gov.br>
Ministério das Relações Exteriores (MRE): <www.itamaraty.gov.br>

Outras fontes

Central Intelligence Agency (CIA): <www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>
Comtrade/ONU: <comtrade.un.org>
Euromonitor Internacional: <www.euromonitor.com>
Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX): <www.icex.es>
The Economist Intelligence Unit: <www.eiu.com>
World Port Source: <www.worldportsource.com/ports/CUB.php>