

COLÔMBIA

PERFIL

E

OPORTUNIDADES COMERCIAIS PARA MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

2013

Apex-Brasil

Mauricio Borges
PRESIDENTE

Ricardo Santana
DIRETOR DE NEGÓCIOS

Tatiana Porto
DIRETORA DE GESTÃO CORPORATIVA

Marcos Tadeu Caputi Lélis
GERENTE EXECUTIVO DE ESTRATÉGIA CORPORATIVA E NEGÓCIOS

AUTORES DO ESTUDO:

Carla Ramos de Carvalho
Rafaela Alves Albuquerque
GERÊNCIA DE INTELIGÊNCIA COMERCIAL E COMPETITIVA – APEX-BRASIL
Diego E. Pizzeta
DIVISÃO DE SUPERAÇÃO DE BARREIRAS TÉCNICAS – INMETRO

APOIO:

César Antônio Ciuffo Moreira
Jéssica Alencar Dias
GERÊNCIA DE INTELIGÊNCIA COMERCIAL E COMPETITIVA – APEX-BRASIL

SEDE

Setor Bancário Norte, Quadra 02, Lote 11,
CEP 70.040-020
Brasília – DF

Tel.: 55 (61) 3426-0202

Fax: 55 (61) 3426-0263

www.apexbrasil.com.br

E-mail: apexbrasil@apexbrasil.com.br

© 2013 Apex-Brasil

Todos os direitos quanto ao conteúdo e design deste material são de titularidade exclusiva da Apex-Brasil – Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, ressalvada sua divulgação desde que citada a fonte. 2013..

APRESENTAÇÃO

Este estudo traça o perfil econômico, político e comercial da Colômbia, enfatizando as relações comerciais desse país com o Brasil.

Além de analisar os principais dados do comércio entre Brasil e Colômbia, o estudo também traz os indicadores que estão envolvidos nas trocas comerciais entre esses dois países e as oportunidades de negócios para os exportadores brasileiros que desejam atuar no mercado colombiano e na região.

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

Parte 1	INTRODUÇÃO	Perspectivas Econômicas	Pág. 5
		Importações Colombianas	Pág. 11
Parte 2	OPORTUNIDADES COMERCIAIS PARA O BRASIL NA COLÔMBIA PARA MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	Indústria de Transformação	Pág. 13
		Máquinas para indústria têxtil	Pág. 15
		Máquinas para indústria calçadista	Pág. 18
		Máquinas para madeira e produtos de madeira	Pág. 22
		Máquinas para indústria de plásticos e borracha	Pág. 25
		Equipamentos de segurança	Pág. 27
		Equipamentos médicos e hospitalares	Pág. 32
		Máquinas para fabricação de alimentos e bebidas e equipamentos de refrigeração	Pág. 35
		Complexo automotivo	Pág. 38
		Maquinário para indústria gráfica	Pág. 47
		Indústria geral	Pág. 49
		Agricultura	Pág. 54
		Energia	Pág. 60
		Certificação	Pág. 62
		Aparelhos para interrupção e proteção de energia e suas partes	Pág. 63
		Condensadores elétricos, fixos, variáveis ou ajustáveis	Pág. 65
		Demais materiais elétricos e eletrônicos	Pág. 66
Geradores e transformadores elétricos	Pág. 67		
Eletrônicos	Pág. 70		
Aparelhos eletromecânicos térmicos de uso doméstico	Pág. 71		

		Aparelhos de telecomunicação, computadores e acessórios	Pág. 72
		Controladores Eletrônicos	Pág. 73
		Fios, cabos e condutores para uso elétrico	Pág. 74
		Mineração e Construção	Pág. 77
		Petróleo	Pág. 82
Parte 3	ANEXOS	ANEXO I – Estrutura do Sistema de Qualidade na Colômbia (elaboração INMETRO)	Pág. 85
		ANEXO 2 – Fontes de Consulta	Pág. 90

A Gerência de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil, responsável pelo desenvolvimento deste estudo, quer saber a sua opinião sobre ele. Se você tem comentários ou sugestões a fazer, por favor, envie e-mail para: apexbrasil@apexbrasil.com.br.

SUMÁRIO EXECUTIVO

Este estudo resultou de dois diagnósticos iniciais de que as exportações brasileiras para a América do Sul: (a) apresentam um diferencial estratégico, quanto à agregação de valor aos produtos exportados e (b) estão por demais concentradas nos países do Mercosul, e que, por tanto, é necessário trabalhar com a perspectiva de diversificação de mercados na região. A partir da eleição da Colômbia como parceiro comercial prioritário na América do Sul, foram identificadas oportunidades para os exportadores brasileiros por meio da aplicação da metodologia desenvolvida na Gerência de Inteligência Comercial e Competitiva. Desse passo, foi possível concluir que o complexo “máquinas e equipamentos” encerrava as melhores e mais numerosas perspectivas de exportação para Colômbia. Com o intuito de ratificar e complementar as conclusões dessa pesquisa, foi realizada uma missão de inteligência comercial para o setor de máquinas e equipamentos, que teve lugar em Bogotá, entre os dias 18 e 27 de março de 2013.

A América do Sul foi o destino de aproximadamente 20% das exportações brasileiras em 2012. Isoladamente esse percentual não chega a explicitar a relevância que a região assume para a pauta exportadora do país; relevância, esta, relacionada à agregação de valor contida nos produtos direcionados aos mercados vizinhos. Em termos de intensidade tecnológica, um terço das exportações de máquinas e equipamentos ou, em outras palavras, de itens produzidos por fornecedores especializados, tiveram a América do Sul como destino. Visto de outra forma, enquanto as exportações brasileiras totais concentraram-se em produtos primários e intensivos em recursos naturais (63,3%) em 2012, tal percentual para a América do Sul foi de apenas 26,8%.

Por outro lado, quase metade desse comércio está concentrada nos países do Mercosul, e em especial na Argentina, que recebe 37% de tudo o que o Brasil vende para a região. Tendo em vista que Argentina, Paraguai e Uruguai respondem por apenas 12,5% das importações regionais, conclui-se que as exportações brasileiras estão por demais concentradas nos integrantes do Bloco. As diretrizes de política comercial em anos recentes primam, portanto, pela diversificação de mercados na região. Entre os países da região, a Colômbia ganha destaque ao conjugar um grande produto interno bruto com previsão de altas taxas de crescimento para os próximos anos. De acordo com dados do FMI, a taxa média de crescimento do PIB colombiano entre 2011 e 2018, alcançará 4,4%, o que possibilitará ao país chegar em 2018, com uma economia de mais de meio bilhão de dólares.

O estudo está estruturado em seis grandes partes. Em primeiro lugar, buscou-se traçar um cenário mais amplo para o país do ponto de vista de suas perspectivas econômicas para os próximos anos. Trabalhou-se com foco em equipamentos eletroeletrônicos e maquinário utilizado na indústria manufatureira, no setor agrícola, em construção e mineração, no setor petrolífero. A cada um desses macro temas, coube uma seção, com maior detalhamento, como no caso da manufatura, que subdividiu-se em: máquinas para trabalhar

calçados e couro, madeira, plástico e borracha; máquinas para as indústrias gráfica e têxtil; máquinas para refrigeração e fabricação de alimentos e bebidas; complexo automotivo; equipamentos médicos hospitalares; equipamentos de segurança; e indústria geral.

Cada seção contou com uma síntese qualitativa, composta tanto por informações colhidas em fontes de pesquisa públicas, privadas, nacionais e internacionais, quanto por aquelas que surgiram de entrevistas e observações feitas durante a missão de inteligência. Nesse sentido, é importante pontuar que as informações são sempre referenciadas, de modo que o leitor possa levar em conta que as declarações foram feitas a partir de um ponto de vista específico do entrevistado, e que pode haver opiniões divergentes.

Além disso, em cada seção apresentaram-se tabelas que listam códigos de SH6 com as melhores oportunidades para os exportadores brasileiros. Para a seleção, foram analisados aspectos tanto da demanda colombiana, como da oferta brasileira e de outros fornecedores, atuantes no mercado colombiano. Assim sendo, as oportunidades foram selecionadas entre as exportações brasileiras que apresentaram continuidade ao longo do período estudado – 2006 a 2011, e para produtos que se destacavam em ao menos um dos seguintes quesitos: importações colombianas vultosas ou dinâmicas; exportações brasileiras crescentes ou com boa participação de mercado em 2011. Em complementação a esses dados, foi feita a análise do desempenho dos principais concorrentes a partir da evolução de suas participações de mercado em 2011 em comparação com aquelas de 2006.

No que diz respeito às constatações do estudo, pode-se concluir que entre as oportunidades, estão, sem dúvida, os maquinários para o setor agrícola. A Colômbia ainda usufruiu pouco de sua vocação agrícola: é plenamente viável um maior uso do solo para a agricultura, sem que haja a necessidade de ampliação da fronteira agrícola para áreas de bosque natural. Isso sem mencionar o vasto potencial hídrico do país. Além disso, o investimento para aumentar a produtividade agrícola é um dos quatro pilares das políticas públicas para o setor. Logo, há espaço para troca de colheitadeiras já obsoletas; para mecanização da pecuária; para aquisição de maquinário para processamento de frutas. Vale lembrar que o Brasil já é o principal fornecedor da Colômbia nessa área, com ganho de participação de mercado nos últimos seis anos em relação aos EUA, tradicionalíssimos parceiros comerciais da Colômbia. Nada impede, contudo, que o Brasil aproveite novas oportunidades de aumentar sua presença no setor. Um dos caminhos para potencializar o aproveitamento dessas oportunidades seria a aproximação do empresariado brasileiro das associações de produtores agrícolas na Colômbia.

Já a indústria manufatureira parece ser o lado mais frágil da economia. Assim como no Brasil, enfrenta a concorrência de produtos importados, a exemplo de calçados, confecções, móveis, o que diminui a necessidade de produção interna e de aumento da capacidade produtiva. Esse movimento é reforçado pela

queda das exportações colombianas em consequência da piora das relações comerciais com a Venezuela em 2008/2009. Por outro lado, a economia está crescendo, a moda está forte, os ciclos econômicos se alternam e quando ocorrer esse movimento de expansão da capacidade produtiva, haverá espaço para maquinário importado, já que não é possível afirmar que exista uma indústria colombiana de bens de capital propriamente dita. Ademais, a Colômbia já firmou vários acordos comerciais, inclusive com a União Europeia - UE, com o objetivo de se transformar em uma plataforma de exportação. O país também pretende entrar na Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico - OCDE, o que lhe exigirá uma série de medidas liberalizantes e soará a investidores como um destino mais robusto e seguro para seus capitais.

De modo geral, os importadores estão satisfeitos com a qualidade e a durabilidade do maquinário brasileiro e mesmo com o serviço de pós-venda. Não raro, a competição se dá com o produto europeu. Houve relatos de que o maquinário brasileiro é preferível ao europeu, que é de operação mais complexa. Além da facilidade tanto para o manuseio como para a manutenção e o conserto, contam pontos a favor do produto brasileiro um pacote de serviços oferecidos, como treinamento dos operadores das máquinas e transferência de tecnologia.

É importante destacar que as máquinas chinesas chegam à Colômbia com um preço bem inferior ao das máquinas europeias e brasileiras e têm vida útil curta. Apesar disso, muitos pequenos empresários, desprovidos de capital e atuando na informalidade, preferem comprá-las, mesmo que necessitem trocá-las depois de um período de cerca de três anos. Como a concorrência em preço com os chineses talvez não seja a melhor estratégia a ser adotada, é crucial apostar em um serviço pós venda de altíssima qualidade, com reposição tempestiva de peças e parcerias com agentes locais.

Como desafios a serem enfrentados, estão as questões de ordem logística, tema presente em quase todas as reuniões da missão. Além de o frete brasileiro ser considerado caro, a pequena frequência dos embarques é apontada como um dos gargalos às exportações brasileiras com destino à Colômbia. Não raro, é necessário realizar escalas em Miami, o que encarece o transporte e o torna demorado.

Também ficou clara a relevância das chamadas barreiras técnicas ao comércio. É fundamental conhecer como funciona o sistema de certificação de um país, seus regulamentos técnicos e as normas técnicas, que, embora não-obrigatórias, são exigidas por distribuidores e consumidores, a exemplo do que acontece com os equipamentos de segurança.

Enfrentados os desafios, a Colômbia oferece boas oportunidades para os setores de máquinas e equipamentos e materiais elétrico-eletrônicos, uma vez que a indústria colombiana de bens de capital não é muito desenvolvida e a percepção do produto brasileiro é favorável.

A economia colombiana deve apresentar bom desempenho no período de 2013 a 2017.¹ Espera-se que o Produto Interno Bruto (PIB) cresça a taxas sólidas, impulsionado por vários fatores, entre os quais se destacam os fluxos de investimento estrangeiro direto (IED). Em anos recentes, o país tornou-se um dos maiores receptores de IED da região, e essa tendência deve continuar. É possível que alguns gargalos estruturais, volatilidade externa e diminuição nos ganhos dos investimentos no setor energético tenham impactos negativos sobre consumo privado e exportações. Por esse motivo, acredita-se que o ritmo de crescimento previsto para o PIB não será tão forte quanto o do período 2004 – 2008, cuja taxa média chegou 5,4%. Para 2013, as estimativas apontam para uma expansão de 4,3%, resultado de políticas monetárias expansionistas. De 2014 a 2017, esse percentual pode aumentar para 4,6% ao ano, em consequência de iniciativas para remover gargalos em infraestrutura, ainda que o peso das commodities na pauta exportadora do país o deixe mais exposto à influência do ambiente externo.

Pelo lado da demanda agregada, para o período de 2013 a 2017, espera-se por um firme crescimento do consumo privado, de 5,1% ao ano, em média, uma vez que a renda das famílias vem crescendo devido à queda nas taxas de inflação. Esse percentual só não será maior em função do alto desemprego e da diminuição da oferta de crédito. Por outro lado, a despesa com programas sociais provavelmente manterá o gasto do governo acima da média histórica. Outro componente com evolução dinâmica são os investimentos. Tanto o aprimoramento do ambiente de negócios quanto o interesse contínuo em setores chave da economia colombiana, a exemplo de energia e mineração, devem levar os investimentos a um crescimento médio anual de 8,8% nos anos em análise. Em contraposição, as importações, consideradas um vazamento quando se trata de incremento do produto, devem permanecer altas, tendo em vista tanto a apreciação cambial quanto a existência de uma base produtiva modesta no país. De fato, resultados piores nas exportações e importações crescentes são fatores que impedem que o resultado da economia seja mais positivo.

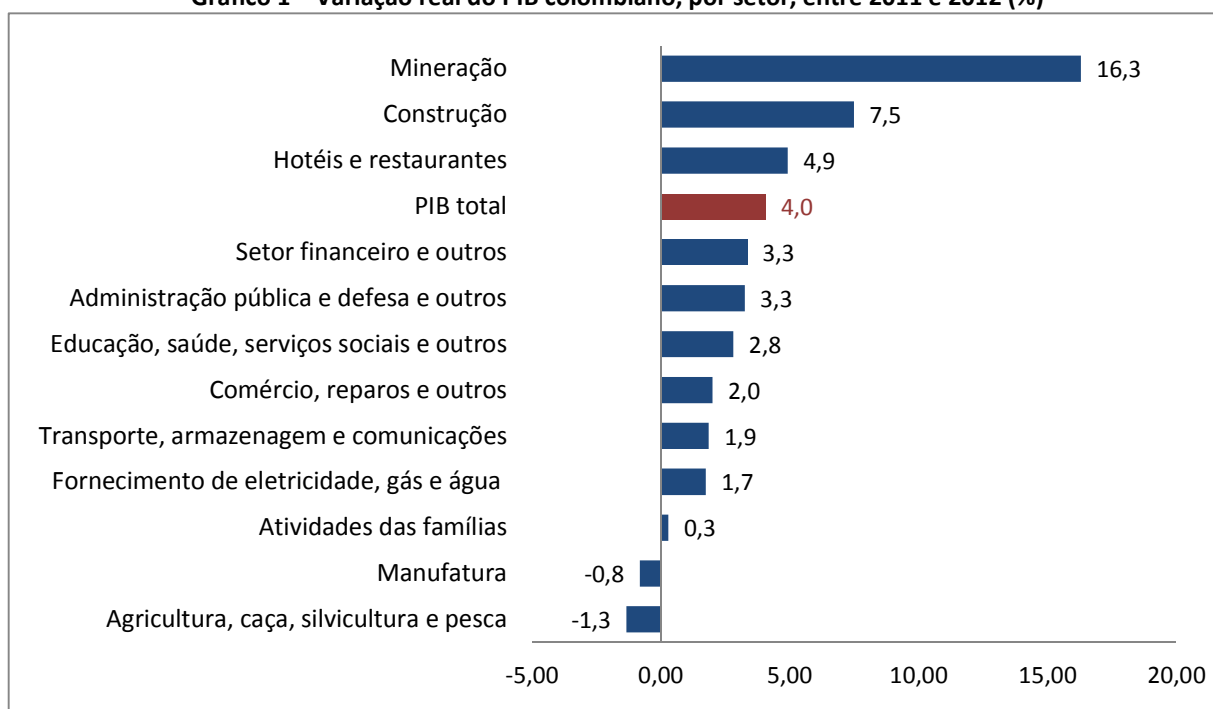
Já pelo lado da oferta, a produção de petróleo deve aumentar nos próximos anos embora em um compasso mais lento do que em 2012. Resultados positivos também ocorrem no setor agrícola, causados tanto por uma recuperação na produção de café em relação a 2012 como pela implementação de políticas públicas que visam a restituir aos agricultores locais as terras perdidas durante os anos de conflito. Por sua vez, a construção deve ser impulsionada por grandes projetos de infraestrutura e por uma demanda crescente por residências. Ao que tudo indica, de 2013 a 2017, o setor mais frágil será o da indústria

¹ Segundo análise da Economist Intelligence Unit (EIU), empresa de consultoria e pesquisa, em sua publicação *Country Report: Colombia*, de abril de 2012.

manufatureira, que sofre a concorrência dos produtos importados e do peso colombiano valorizado que desfavorece as exportações.

No Gráfico 1, visualiza-se o crescimento da economia por setores entre 2011 e 2012. A mineração merece destaque ao alavancar a expansão do PIB total, de 4,0% (em vermelho), ao crescer 16,3%. Outros setores que cresceram acima da média foram construção (7,5%) e hotéis e restaurantes (4,9%). Em contraposição, manufatura e agricultura tiveram perdas de 0,8 e 1,3%, respectivamente. O desempenho recente dos setores relevantes para máquinas e equipamentos, bem como perspectivas para os próximos anos será revisitado com maior detalhe ao longo do texto.

Gráfico 1 – Variação real do PIB colombiano, por setor, entre 2011 e 2012 (%)



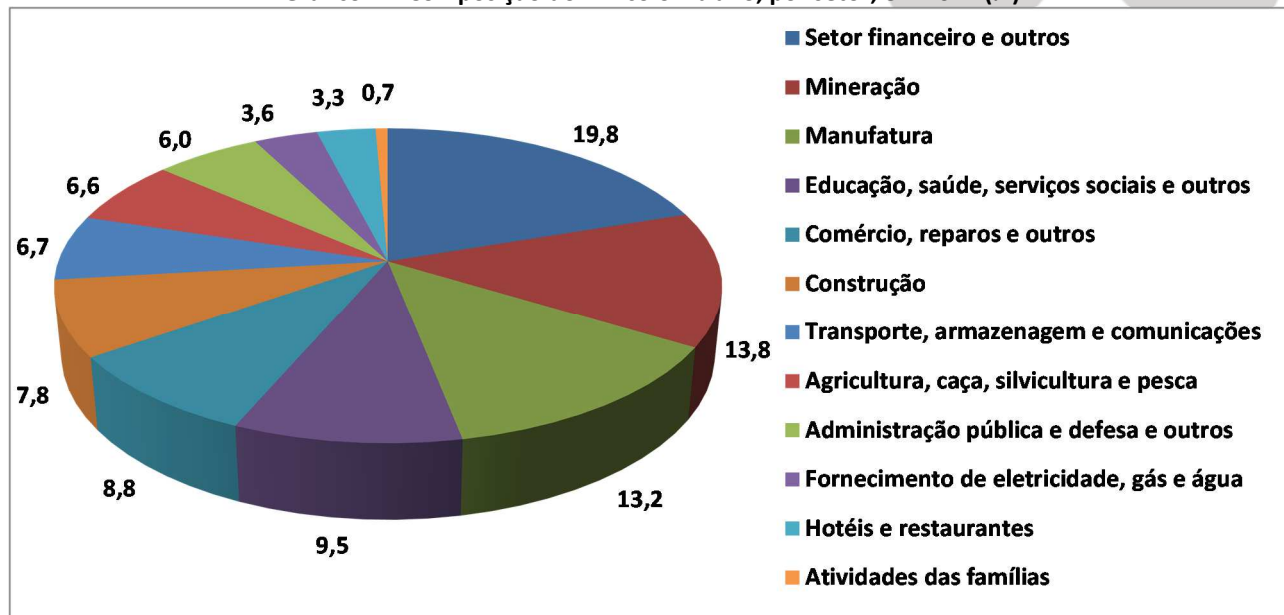
Fonte: Euromonitor. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Se por um lado setores em expansão podem indicar uma demanda aquecida por maquinário específico; por outro, a representatividade de cada um para a formação do produto traz a noção de dimensão, volume. De acordo com o Gráfico 2, o setor *Intermediação financeira, transações imobiliárias, alugueis e negócios* foi o que mais contribuiu para a formação do PIB em 2012, com participação de 19,8%. Em seguida, aparece *Mineração*, com 13,8% de representatividade, equivalentes a um produto de USD 43,4 bilhões.² Em terceiro lugar, encontra-se a *Indústria de transformação*, com 13,2%. Interessante notar que em 2012, o produto da mineração superou o da manufatura, fato inédito nos cinco anos anteriores. Isso se deveu a um crescimento real, acumulado, notável da *Mineração* entre 2007 e 2012, de 155,5%. A manufatura, em

² A preços constantes de 2012, convertidos às taxas cambiais do mesmo ano.

contraposição, ficou praticamente estagnada no mesmo período, com taxa de crescimento real acumulado de 0,9%.

Gráfico 2 – Composição do PIB colombiano, por setor, em 2012 (%)



Fonte: Euromonitor. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

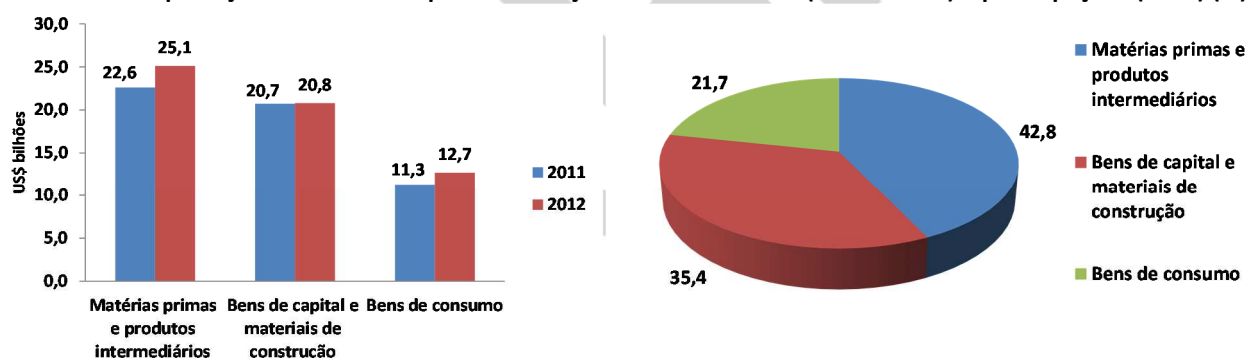
A seguir, passa-se à análise das importações colombianas, com o intuito de identificar, em grandes números, o tipo de maquinário mais importado pelo país.

IMPORTAÇÕES COLOMBIANAS

Em 2012, a Colômbia importou mercadorias equivalentes a USD 58,6 bilhões, de acordo com estimativas preliminares da *Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales* (DIAN).³ Um dos possíveis perfis que se pode traçar para as importações colombianas diz respeito à sua destinação econômica:⁴ bens de capital, intermediários e de consumo. Essa estratificação permite identificar se há concentração em bens que servem para a produção de outros bens, tais como máquinas, equipamentos, material de transporte e construção,⁵ se são absorvidos na produção de outros⁶ ou se servem prontamente ao uso dos indivíduos.

Como elucida o Gráfico 3, matérias-primas e produtos intermediários responderam pela maior parte das importações colombianas em 2012, alcançando USD 25,1 bilhões ou 42,8% do total. Essa cifra é 11,1% maior do que a de 2011, de USD 22,6 bilhões. Já as importações de bens de consumo foram as que mais cresceram no período: 12,3%, atingindo o valor de USD 12,7 bilhões em 2012. Esse crescimento motivou o aumento de 1,4 ponto percentual em sua participação no total importado em 2012, que chegou a 12,7%. Em contraposição, o valor de bens de capital e materiais de construção importados permaneceu praticamente constante entre 2011 e 2012. Esse cenário é bastante distinto do observado no biênio anterior, quando as importações dessa categoria de bens saltaram de USD 14,5 bilhões para USD 20,7 bilhões, com crescimento de 42,7%. Ainda que as importações de bens de consumo tenham sido as mais dinâmicas em 2012, a sua participação no todo é relativamente pequena. Tal fato evidencia que os bens e mercadorias importados pela Colômbia enfocam a atividade produtiva, o que é positivo para os exportadores de *Máquinas e equipamentos*.

Gráfico 3 – Importações colombianas por classificação CUODE – valores (2011 e 2012) e participações (2012) (%)



Fonte: DIAN. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

³ Anexos Estadísticos de Comercio Exterior, Enero-Diciembre, 2011-2012.

⁴ Classificação Segundo o Uso e Destino Econômico – CUODE.

⁵ SANDRONI, Paulo. *Novo Dicionário de Economia*. Disponível em: <http://www.ens.ufsc.br/~soares/dicionario.htm>.

⁶ Idem.

A Tabela 1 detalha as importações colombianas de bens de capital e materiais de construção em quatro categorias principais e dez subcategorias. Para cada uma delas, é possível saber valor importado, sua participação nesse montante, o crescimento no biênio e a contribuição para o crescimento, variável essa que pondera a o crescimento pela proporção de cada categoria no todo. Dessa forma, podem-se apontar os produtos que explicam o fraco desempenho do conjunto dos bens de capital.

Tabela 1 – Importações colombianas por classificação CUODE – bens de capital e materiais de construção – valores, participações, crescimentos e contribuições para o crescimento

Descrição	2011 (milhares de USD)	2012 (milhares de USD)	Participação em 2012 (%)	Crescimento 2012/2011 (%)	Contribuição para o crescimento (%)
Bens de capital e materiais de construção	20.721.479	20.780.187	100,0	0,3	0,3
Materiais de construção	1.897.525	1.933.656	9,3	1,9	0,2
Bens de capital para a agricultura	173.964	171.689	0,8	-1,3	0,0
Máquinas e ferramentas	92.926	87.309	0,4	-6,0	0,0
Outros equipamentos para a agricultura	4.115	4.869	0,0	18,3	0,0
Materiais de transporte e tração	76.923	79.511	0,4	3,4	0,0
Bens de capital para a indústria	10.494.675	11.554.534	55,6	10,1	5,1
Máquinas e aparelhos de escritório	2.653.402	2.988.936	14,4	12,6	1,6
Ferramentas	250.322	285.684	1,4	14,1	0,2
Partes e acessórios de maquinário industrial	720.592	758.452	3,6	5,3	0,2
Maquinário industrial	4.379.680	4.782.911	23,0	9,2	1,9
Outros equipamentos fixos	2.490.679	2.738.549	13,2	10,0	1,2
Equipamento de transporte	8.155.315	7.120.308	34,3	-12,7	-5,0
Partes de acessórios de equipamento de transporte	2.431.085	2.406.506	11,6	-1,0	-0,1
Equipamento rolante de transporte	5.668.701	4.643.756	22,3	-18,1	-4,9
Equipamento fixo de transporte	55.530	70.047	0,3	26,1	0,1

Fonte: DIAN. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Em 2012, a Colômbia importou principalmente equipamentos para a indústria (55,6%) e para o transporte (34,3%). No primeiro grupo, ganha destaque o maquinário industrial, cujo valor importado aumentou 9,2% em relação a 2011. Dada sua grande representatividade no total, as máquinas industriais foram as que mais colaboraram positivamente (1,9 ponto percentual) para a variação geral de 0,3%. Em contraposição, equipamentos para transporte foram os que mais impactaram negativamente o valor importado, uma vez que para os 0,3% mencionados, contribuíram com cinco pontos percentuais negativos. Praticamente toda essa queda deveu-se à subcategoria dos equipamentos rolantes de transporte: em 2011, as importações somavam USD 5,7 bilhões; em 2012, ficaram em USD 4,6 bilhões. Quanto a máquinas e ferramentas para a agricultura, também foi registrada queda nas importações de 6%: USD 92,9 milhões, em 2011, passaram a USD 87,3 milhões em 2012.

Em seguida, prossegue-se com a análise da indústria de transformação.

INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO

A Tabela 2 lista os principais segmentos da *Indústria de transformação* colombiana em 2012. A industrialização de alimentos, bebidas e fumo é a que mais gera recursos, correspondentes a um quarto do PIB. Outros processos industriais centrais relacionam-se ao *coque, produtos derivados do petróleo refinado e combustível nuclear; e químicos e derivados e fibras sintéticas*.

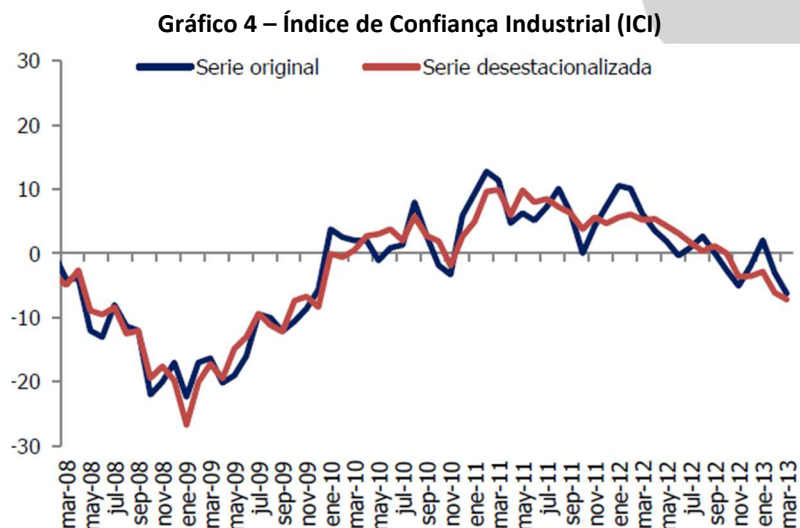
Tabela 2 – PIB da indústria de transformação por segmento em 2011 e 2012: valor, variação, participação e contribuição

Segmentos da indústria de transformação	Valor do PIB em 2011 (USD milhões)	Valor do PIB em 2012 (USD milhões)	Participação no PIB em 2012 (%)	Variação real do PIB 2011/2012 (%)	Contribuição para o crescimento do PIB em 2012 (pontos percentuais)
Produtos alimentícios, bebidas e fumo	10.952,6	11.038,4	24,9	0,8	0,2
Coque, produtos derivados do petróleo refinado e combustível nuclear	8.609,6	8.600,9	19,4	-0,1	0,0
Químicos e derivados e fibras sintéticas	5.275,7	5.074,6	11,4	-3,8	-0,4
Outros produtos minerais não metálicos	3.405,5	3.445,3	7,8	1,2	0,1
Metalurgia básica e produtos de metal	3.241,2	3.358,7	7,6	3,6	0,3
Tecidos e confecções	3.329,4	3.320,6	7,5	-0,3	0,0
Fibras, papeis, produtos de papel; impressão	2.806,7	2.719,8	6,1	-3,1	-0,2
Borracha e produtos plásticos	1.598,8	1.524,1	3,4	-4,7	-0,2
Outras indústrias	1.584,5	1.489,7	3,4	-6,0	-0,2
Máquinas e equipamentos	1.092,8	1.068,7	2,4	-2,2	-0,1
Equipamento elétrico e equipamento ótico	916,5	860,9	1,9	-6,1	-0,1
Couro e produtos do couro	810,6	790,2	1,8	-2,5	0,0
Madeira e produtos de madeira	601,1	578,2	1,3	-3,8	-0,1
Equipamento de transporte	496,9	485,3	1,1	-2,3	0,0
Total	44.721,9	44.355,4	100,0	-0,8	-0,8

Fonte: Euromonitor. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Identificados os principais segmentos industriais na Colômbia, é oportuno apontar tanto os que mais se expandiram como os que mais contribuíram para crescimento total da indústria de transformação em período recente. Em outras palavras, enquanto a variação releva o desempenho de um segmento isoladamente, a contribuição relativiza o crescimento pelo peso de cada parte no total da economia. Desse modo, busca-se equalizar o efeito de fortes crescimentos de subsetores pouco representativos ao de pequenos aumentos de subsetores de grande porte. Entre 2011 e 2012, como mostra a Tabela 2, *Metalurgia básica e produtos de metal* apresentou ao mesmo tempo a maior expansão (3,6%) e a maior contribuição (0,3 ponto percentual) para o resultado total da indústria, que sofreu retração de 0,8%. Além da metalurgia, apenas *Produtos alimentícios, bebidas e fumo* e *Outros produtos minerais não metálicos* apresentaram crescimento. Por outro lado, o pior resultado isolado coube a *Equipamento elétrico e equipamento ótico* (-6,1%). Já *Químicos e derivados e fibras sintéticas* foram o principal responsável pela retração industrial, com contribuição negativa de 0,4 ponto percentual.

Além do PIB, outro indicador segue em tendência de deterioração: o Índice de Confiança Industrial (ICI), divulgado pela *Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (Fedesarrollo)*.⁷ Segundo a instituição, o índice leva em consideração o volume atual de pedidos, o nível de estoques e as expectativas de produção para os três meses seguintes, e tem antecipado corretamente o comportamento da indústria. Sua evolução está exposta no Gráfico 4, em que se observa o movimento original em azul e a série dessazonalizada em vermelho.



Fonte e elaboração: Fedesarrollo. Encuesta de Opinión Empresarial, março de 2013.

Pesquisa da Fedesarrollo junto ao empresariado,⁸ realizada em março de 2013, constatou que o ICI apresentou queda de 3,2 pontos percentuais em relação a fevereiro, chegando a -6,2%, e com queda de 12,3 pontos percentuais quando comparado ao mês de março de 2012. No trimestre, a média foi de -2,38%, menor do que a observada em 2010 e 2012. Há mais de um ano, portanto, que a série dessazonalizada do ICI segue em tendência negativa. Entre os componentes do ICI, a queda no componente volume atual de pedidos justifica a retração do índice no mês de março.

Com respeito à distribuição geográfica,⁹ Bogotá concentrou 29,7% de toda a produção bruta do país em 2011, seguida por Medellín (14,6%), Cali (10,2%), Cartagena (7,5%) e Barranquilla (4,7%).

Após o delineamento dos contornos mais gerais da indústria de transformação, passa-se ao estudo de cada seguimento em separado: têxtil, calçadista, moveleiro, de plásticos e borracha, de equipamentos de segurança, de equipamentos de saúde, de processamento de alimentos e bebidas, automotivo e gráfico. Para

⁷ Entidade privada sem fins lucrativos, estabelecida em 1970, que se dedica à pesquisa em temas de política econômica e social. Mais informações em: <http://www.fedesarrollo.org.co>.

⁸ Encuesta de Opinión Empresarial (EOE).

⁹ DANE. Boletín de Prensa, Encuesta Anual Manufacturera, 7 mayo. 2013.

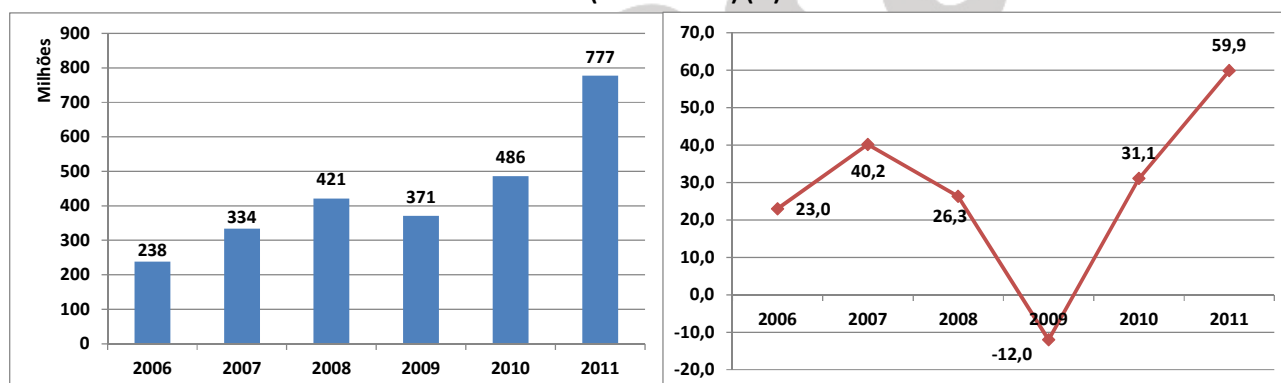
cada um destes, serão identificadas as melhores oportunidades de exportações a serem exploradas pelos empresários brasileiros.

Máquinas para indústria têxtil

Em 2012, o valor atribuído ao mercado consumidor de vestuário na Colômbia foi de USD 5,4 bilhões.¹⁰ Entre 2007 e 2012, este expandiu-se à taxa média anual de 6,3%, bem acima do crescimento econômico total no período, de cerca de 4%. Apesar disso, a indústria de tecidos e confecções seguiu em sentido oposto e apresentou queda do produto de 5,3% anuais, em média, no mesmo período. Esse decréscimo ocorreu com maior intensidade em relação aos tecidos (-3,5%), do que com referência ao vestuário (-13,84%). Ainda assim, esse segmento foi o sexto mais importante para o PIB da manufatura em 2012, com 7,5% de participação, correspondentes a USD 3,2 bilhões, como ilustrado na Tabela 2.

Um dos fatores que podem ter contribuído para esse desempenho é o comércio exterior recente de artigos de confecção¹¹ e tecelagem¹². O Gráfico 5, em seguida, ilustra as importações colombianas de confecções de 2006 a 2011. Percebe-se uma nítida tendência de aumento do valor importado no período, à exceção de 2009, de modo que as importações em 2011 foram 226,6% maiores do que em 2006. A partir de 2009, o ritmo de aumento acelerou-se: entre os últimos dois anos da série, verificou-se aumento de 59,9%.

Gráfico 5 – Importações colombianas de confecções - valores (2006 a 2011) (USD milhões) e taxa de crescimento anual (2005 a 2011) (%)



Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Por outro lado, as exportações colombianas de confecções seguiram na direção oposta: nesses mesmos seis anos, recuaram 23,6% no acumulado. A forte queda no valor exportado entre 2008 e 2009, aparente no Gráfico 6, foi influenciada pela diminuição das exportações para a Venezuela em 2009, que caíram 63,2% com relação a 2008. O impacto dessa diminuição está relacionado à relevância da Venezuela

¹⁰ Euromonitor.

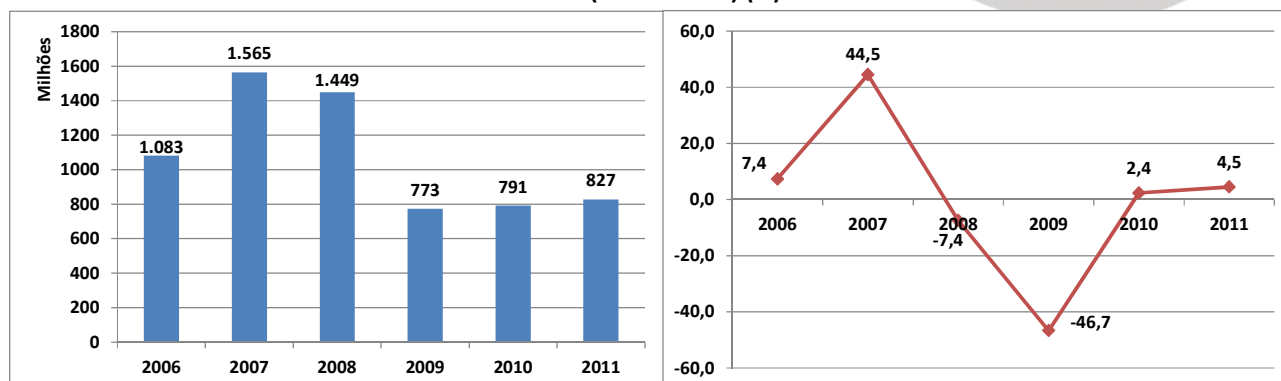
¹¹ Recorte feito a partir de códigos SH4 compreendidos entre as posições 5801 e 6310.

¹² Foram considerados os códigos de SH6 do subgrupo *tecidos de algodão* da Classificação utilizada pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

como destino das exportações colombianas desses produtos: em 2008, o país respondeu por 53% do valor exportado. A partir de 2009, as exportações de confecções inverteram a tendência de queda e começaram a crescer: 2,4% ao ano entre 2010 e 2009 e 4,5% no biênio mais recente.

Quanto às confecções, resta comentar que o comércio exterior colombiano foi superavitário em todo o período analisado, ainda que a partir de 2008 o saldo comercial tenha se estreitado continuamente. Em 2011, o superávit foi de USD 49,7 milhões.

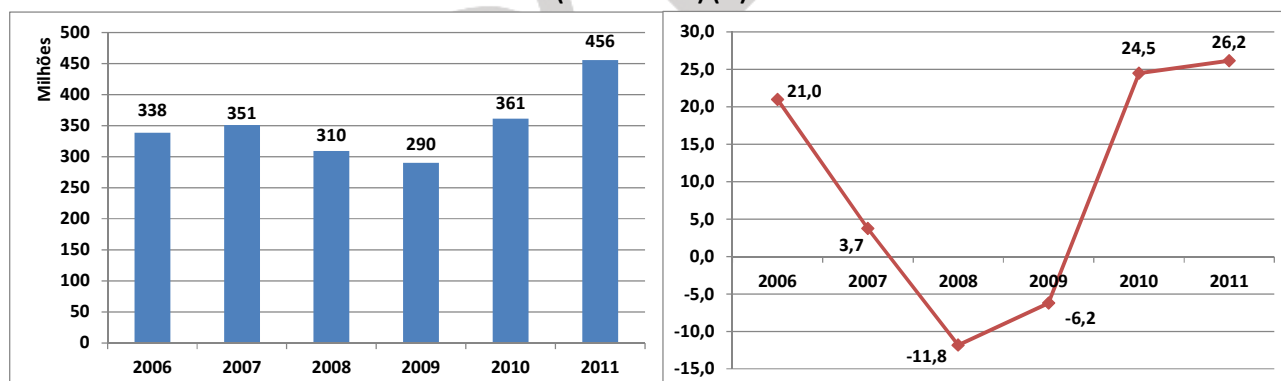
Gráfico 6 – Exportações colombianas de confecções - valores (2006 a 2011) (USD milhões) e taxa de crescimento anual (2005 a 2011) (%)



Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Já no que diz respeito aos tecidos, notadamente aqueles de algodão, o comércio exterior colombiano foi deficitário em todo o período analisado. A partir de 2008, esse déficit se aprofundou, de modo a atingir USD 292,6 milhões em 2011. Como se pode notar com o auxílio do Gráfico 7, as importações colombianas de tecido de algodão mostraram-se crescentes a partir de 2010. Em 2011, atingiram a cifra de USD 455,9 milhões, após crescimento de 26,2% em comparação com o ano anterior.

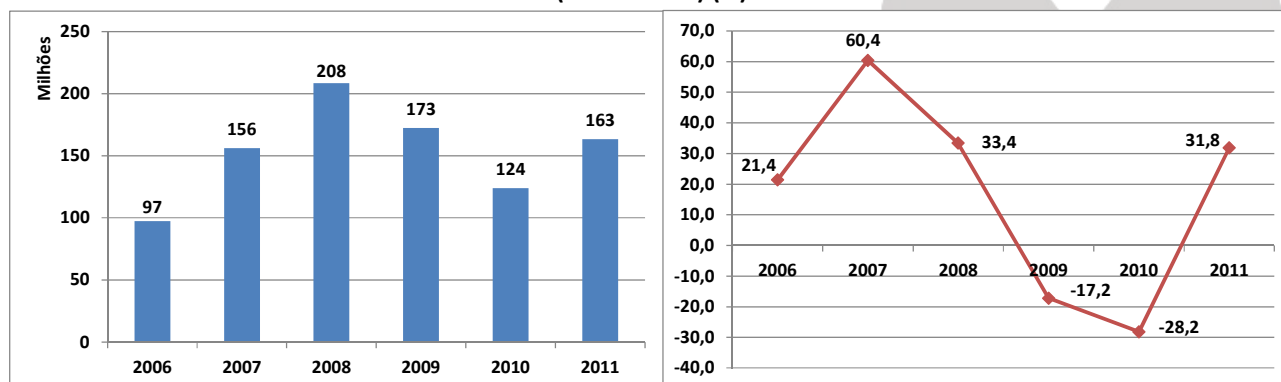
Gráfico 7 – Importações colombianas de tecidos - valores (2006 a 2011) (USD milhões) e taxa de crescimento anual (2005 a 2011) (%)



Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Por sua vez, o movimento das exportações de tecidos, contido no Gráfico 8, é bastante irregular. Entre 2006 e 2007, o valor exportado chegou a aumentar 60,4%; em contrapartida, de 2009 a 2010, caiu 28,2%. Ao contrário do que ocorreu com as confecções, as exportações de tecidos mostraram incremento no acumulado de 67,6% entre 2006 e 2011. No último ano da série, estas somaram USD 163,3 milhões.

Gráfico 8 – Exportações colombianas de tecidos - valores (2006 a 2011) (USD milhões) e taxa de crescimento anual (2005 a 2011) (%)



Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Mesmo com importações de confecções e tecidos mais aquecidas do que suas exportações, houve crescimento no valor total importado em máquinas e equipamentos para a indústria têxtil¹³ de 4,75% ao ano, em média, entre 2006 e 2011. Vale esclarecer que os resultados variaram muito entre produtos distintos. As *Máquinas de lavar com capacidade acima de 10 kg, em peso de roupa seca* foram o item que mais impulsionou o aumento do valor importado. Em contrapartida, as importações de *Outras máquinas de capacidade, expressa em peso de roupa seca, não superior a 10 kg* sofreram a maior queda e puxaram o resultado para baixo.

De todos os códigos SH6 da categoria de máquinas e equipamentos para a produção de confecções e têxteis, seis foram considerados como os de maior potencial para os exportadores brasileiros por critérios de crescimento do mercado, aumento das exportações brasileiras ou de participação de mercado brasileira minimamente relevante. No exemplo das *Partes de máquinas e aparelhos para trabalhar matérias têxteis*, o crescimento das importações é discreto (1,42%), mas as exportações brasileiras são crescentes (7,37%), e há espaço para maior presença do Brasil no mercado. Outro fato que se pode enfatizar é a diversidade de fornecedores: a cada SH6, coube um principal importador diferente.

¹³ De acordo com a classificação utilizada pela ABIMAQ, que inclui 49 códigos de SH6.

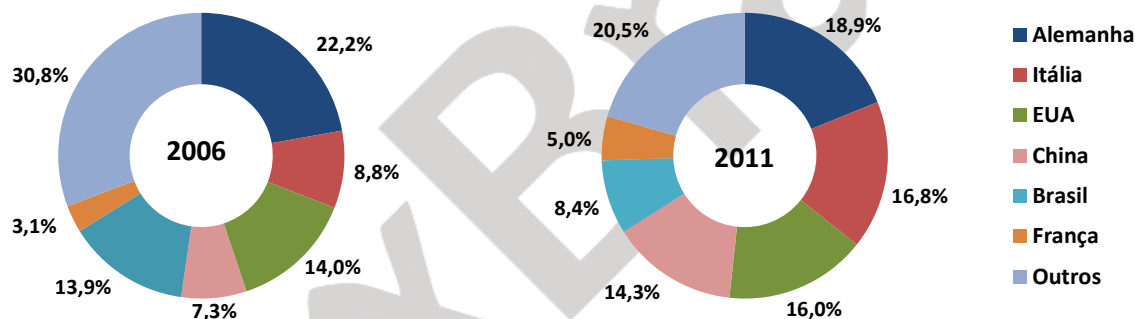
Tabela 3 – Importações colombianas de máquinas para indústria têxtil - valor, variação, participações e principal concorrente - 2006 – 2011

SH6	Descrição	Valor das importações da Colômbia em 2011 (US\$)	Crescimento* das importações da Colômbia 2006 - 2011 (%)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação brasileira nas importações da Colômbia em 2011 (%)	Principal concorrente	Crescimento* das exportações do principal concorrente para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação do principal concorrente nas importações da Colômbia em 2011 (%)
844831	Guarnições de cardas	503.328	-2,75	-4,97	42,02	Suíça	10,70	42,77
844842	Pentes, liços e quadros de liços, de teares para tecidos	456.579	-1,26	-9,17	4,19	Espanha	4,64	24,64
845090	Partes de máquinas de lavar roupa, mesmo com dispositivo de secagem	1.592.441	12,41	-7,86	14,72	China	52,70	38,15
845130	Máquinas e prensas para passar roupa, incluídas as fixadoras	2.291.242	32,79	4,28	2,35	Itália	100,59	52,22
845190	Partes de máquinas e aparelhos para trabalhar matérias têxteis	1.809.830	1,42	7,37	2,75	França	29,07	22,00
845230	Agulhas para máquinas de costura	1.877.888	2,22	12,71	8,00	Alemanha	7,54	67,88

Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

O Gráfico 9, em seguida, mostra os maiores fornecedores de 2011 para o conjunto dos produtos elencados na Tabela 3. Em primeiro lugar no *ranking*, está a Alemanha em função de sua alta participação nas importações de *Agulhas para máquinas de costura*. A Itália merece destaque pelo crescimento de sua participação de mercado quanto às *Máquinas e prensas para passar roupa, incluídas as fixadoras*. Com respeito a esse mesmo conjunto de itens, entre 2006 e 2011 as exportações brasileiras perderam espaço, ao retrocederem 5,5 pontos percentuais na participação de mercado.

Gráfico 9 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de Máquinas para trabalhar couro e calçados para a Colômbia (2006 e 2011)



Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Em seguida, passa-se à análise da indústria calçadista e das oportunidades correspondentes.

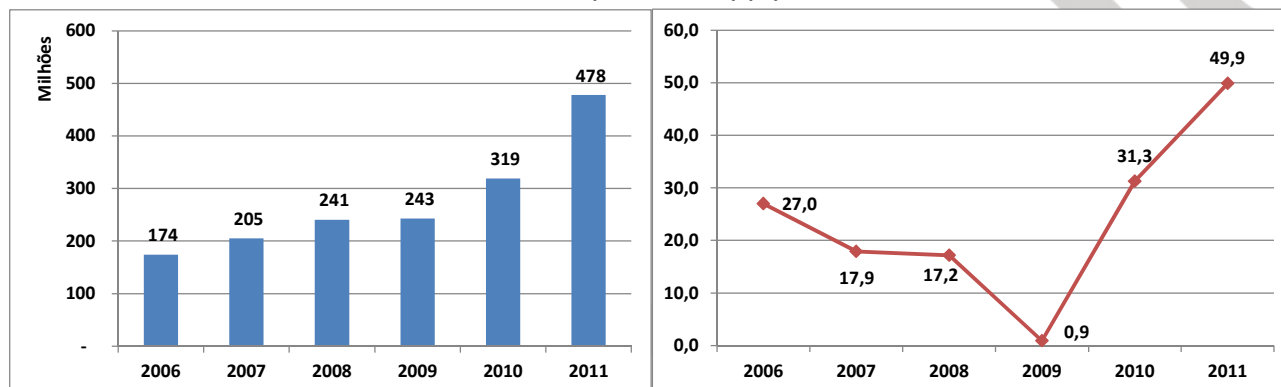
Máquinas para indústria calçadista

Em 2012, a produção colombiana de calçados, em valor, totalizou USD 438,8 milhões, segundo dados do Euromonitor. Entre 2007 e 2012, esta declinou em termos reais, a uma taxa média anual negativa de 3% ao ano, ainda que no último biênio tenha havido crescimento de 1,5%. De qualquer forma, a produção de 2012 é 14,3% menor do que a de 2007, ano em que se observou o maior valor da série, de USD 512 milhões.

Segundo informações do *Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE*, citadas pela *Asociación Colombiana de Industriales de Calzado, el Cuero y sus Manufacturas – ACICAM*¹⁴, a utilização da capacidade instalada da indústria calçadista em janeiro de 2012 era de 70%. No que diz respeito às impressões do empresariado, a ACICAM apurou que 64,7% consideravam a situação presente boa e o restante, 35,3%, regular. Já com relação ao futuro, 53% acreditavam na continuidade das condições; 41,2%, confiavam em sua melhora; e apenas 6% apostavam em sua piora.

Parte da explicação da queda na produção reside no comportamento do comércio exterior. Entre 2005 e 2011, as importações colombianas de calçados cresceram à taxa média anual de 18,3%. Tanto valores importados como o movimento das importações pode ser acompanhado no Gráfico 10. De 2009 a 2011, notam-se os crescimentos mais expressivos, indicando que a demanda interna de calçados foi crescentemente provida por produtos importados.

Gráfico 10 – Importações colombianas de calçados - valores (2006 a 2011) (USD milhões) e taxa de crescimento anual (2005 a 2011) (%)

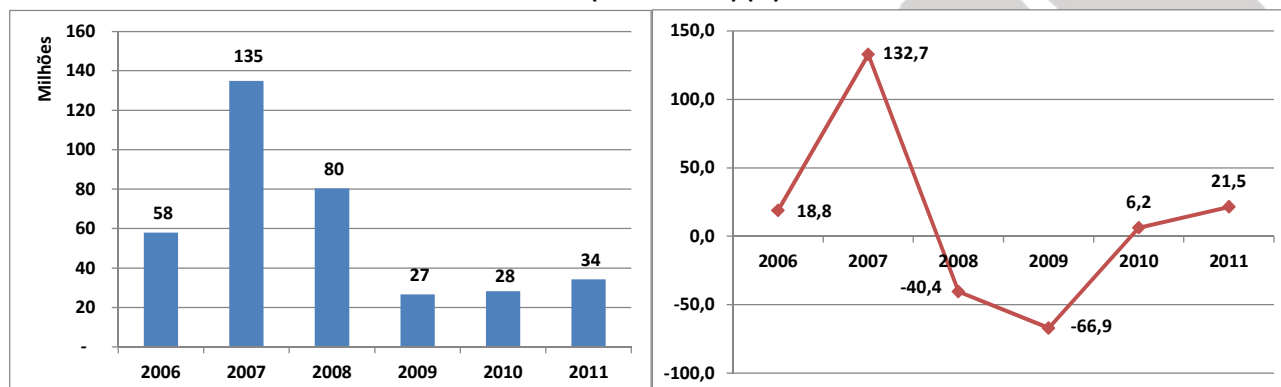


Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Importações crescentes não seriam necessariamente um problema para os fabricantes colombianos de calçados se fossem compensadas por exportações também ascendentes. Contudo, o que se observa no mesmo período é justamente o oposto. Como elucidado o Gráfico 11, entre 2005 e 2011, as exportações decresceram à taxa média anual de 8,4% e somaram ao fim do período USD 34,3 milhões. Em seu melhor momento, 2007, chegaram a totalizar USD 134,9 milhões. Parte substancial dessa queda deveu-se à diminuição das exportações para a Venezuela, que em 2007 era a compradora de mais de 80% dos calçados colombianos. Após divergências de ordem política entre os vizinhos, o valor exportado em calçados para a Venezuela decresceu em média 96% ao ano entre 2007 e 2011, enquanto as exportações colombianas para outros mercados aumentaram 20% no mesmo íterim.

¹⁴ *¿Cómo va el Sector?*, de janeiro de 2012.

Gráfico 11 – Exportações colombianas de calçados - valores (2006 a 2011) (USD milhões) e taxa de crescimento anual (2005 a 2011) (%)



Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Ademais, como se pôde apurar nas entrevistas *in loco*,¹⁵ o Peru, outro destino de relevo para os calçados colombianos, firmou uma série de tratados de livre comércio (TLCs) e está iniciando um posicionamento nas indústrias têxtil e calçadista. Outros desafios ao esforço exportador são os custos comparativamente altos da mão-de-obra colombiana, a valorização cambial e as exportações dos couros de melhor qualidade.

Quanto às vendas internas, não há dados precisos. Fontes distintas mencionam entre 90 e 115 milhões de pares vendidos em 2012 e um crescimento da ordem de 10% em dez anos.¹⁶ Muito embora se esteja diante de um cenário de importações aceleradas, exportações em queda e vendas internas moderadamente crescentes, as importações de maquinário para trabalhar couro e calçados¹⁷ apresentaram aumento considerável, de 13,3% ao ano, no período entre 2006 e 2011. Especialmente as *Máquinas e aparelhos para fabricar ou consertar calçados* e *Outras máquinas e aparelhos para fabricar ou consertar outras obras de couros ou pele* tiveram as maiores taxas, ambas em torno de 25%, como mostra a Tabela 4, em seguida.

¹⁵ Realizadas durante a missão de inteligência comercial para o setor de máquinas e equipamentos na Colômbia, entre os dias 3 e 13 de março de 2013.

¹⁶ ACICAM e importadores locais.

¹⁷ De acordo com a classificação utilizada pela ABIMAQ.

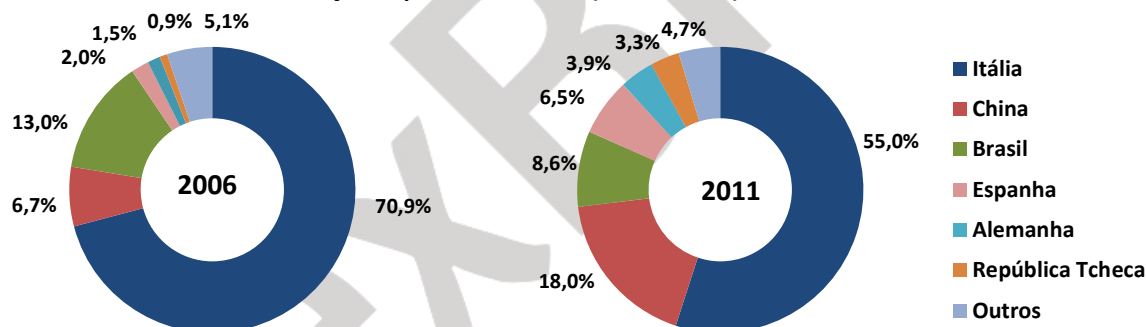
Tabela 4 – Importações colombianas de máquinas para trabalhar calçados e couros - valor, variação, participações e principal concorrente - 2006 – 2011

SH6	Descrição	Valor das importações da Colômbia em 2011 (US\$)	Crescimento* das importações da Colômbia 2006 - 2011 (%)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação brasileira nas importações da Colômbia em 2011 (%)	Principal concorrente	Crescimento* das exportações do principal concorrente para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação do principal concorrente nas importações da Colômbia em 2011 (%)
845310	Máquinas e aparelhos para preparar, curtir ou trabalhar couros ou peles	1.649.747	-0,47	6,40	6,55	Itália	-4,72	73,95
845320	Máquinas e aparelhos para fabricar ou consertar calçados	2.464.626	24,43	-0,15	11,98	Itália	29,09	44,72
845380	Outras máquinas e aparelhos para fabricar ou consertar outras obras de couros ou pele	770.394	25,82	23,09	6,35	Itália	19,52	46,07
845390	Partes de máquinas e aparelhos para preparar, curtir ou trabalhar couros ou peles ou para fabricar ou consertar calçados e outras obras de couro ou peles	1.281.041	18,98	17,41	5,92	Itália	16,80	55,98

Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Vale ressaltar que a Itália detém as maiores participações de mercado para todo o equipamento listado. No entanto, tanto dados estatísticos quanto informações colhidas durante a missão de inteligência comercial levam a crer que este cenário pode mudar em breve com a maior entrada no país de maquinário chinês. Para os códigos SH6 listados na Tabela 4, o Gráfico 7, revela os cinco principais fornecedores em 2011 e quais eram suas participações de mercado em 2006. Em 2011, a Itália detinha 70,9% de participação; o Brasil, 13,7%; e a China, 6,7%. Passados cinco anos, a fatia italiana diminuiu para 55%; e a brasileira, para 8,6%. A participação chinesa, em contraposição, quase triplicou no período. Dito de outra forma, enquanto as importações de máquinas italianas cresceram à taxa média anual de 7,8% em seis anos, as de produtos chineses aumentaram 38,1% a cada ano.

Gráfico 12 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de Máquinas para trabalhar couro e calçados para a Colômbia (2006 e 2011)



Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

É importante lembrar, ainda, que tal movimento reflete as importações colombianas em termos de valor. Poucas unidades de um equipamento caro podem sobressair-se em relação a muitas unidades de menor valor. É possível que isso esteja ocorrendo no mercado colombiano, dada a ênfase de empresários e entidades locais na entrada de produtos chineses, não obstante as ressalvas quanto à qualidade destes.

Relatos ouvidos localmente reforçam, ademais, que a Colômbia importa maquinários de alta qualidade do Brasil, Itália e Alemanha. Acredita-se haver muito maquinário brasileiro no mercado, de ótima aceitação, tanto por sua tecnologia, quanto pelo serviço pós-vendas. Além de serem eficientes, as máquinas brasileiras são vistas como de operação mais fácil do que as mais avançadas, sem necessidade de engenheiros especializados para o seu conserto. Ademais, aponta-se como ponto favorável a transferência de tecnologia, por meio dos técnicos brasileiros que capacitam os fabricantes colombianos. Em seu nicho de atuação mercado, competem mais com o maquinário europeu, já que chegam a custar quatro vezes mais que alguns exemplares chineses. Devido à diferença de preço, as fábricas pequenas preferem o maquinário chinês, mesmo que precisem trocá-lo após poucos anos de uso.

Outro ponto de destaque é o fechamento de algumas fábricas em função das dificuldades por que passa a indústria calçadista. Isso fez com que surgisse um mercado para máquinas usadas, com entre 15 e 20 anos de uso, que, após recondição, são o único meio de competição com o maquinário chinês. Um exemplo são as máquinas italianas modelo K68, capazes de produzir entre 800 a 1000 pares por dia.

A seguir, prossegue-se com a análise do segmento da indústria moveleira e das oportunidades que apresenta aos exportadores brasileiros.

Máquinas para madeira e produtos de madeira

De acordo com a Tabela 2, que apresentou dados do PIB da indústria de transformação, o resultado para o segmento de madeira e produtos de madeira chegou a USD 601,1 milhões em 2012, com queda de 3,8% em relação a 2011. Trata-se de uma representatividade pequena no PIB industrial, de apenas 1,3%.

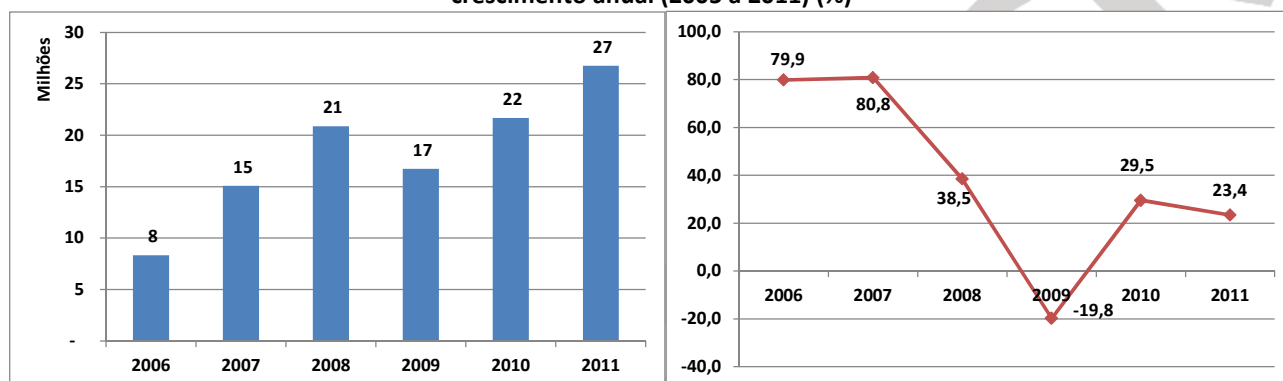
Segundo a *Federación Nacional de Industriales de la Madera* – FEDEMADERAS, um dos fatores que justifica tal dimensão é o abastecimento insuficiente da matéria-prima. No país, só é possível a utilização de madeira legal, originária de plantios de reflorestamento ou, em pequenas quantidades, de madeira comercializadas de forma criteriosa e sustentável por populações tradicionais, ocupantes de áreas de mata. Resta acrescentar o plantio para extração de madeira foi durante muitos anos prejudicado por questões de segurança. Estimativas indicam 310 mil ha de áreas de bosques plantados e de 36 mil ha de reservas indígenas e sob domínio de populações afroamericanas. A carência de matéria-prima fez com que algumas empresas optassem por importar sua própria madeira.

Quanto às empresas fabricantes de móveis, pode-se enquadrá-las em dois grupos: o primeiro, formal, de empresas de tamanhos variados; e o outro de pequenas empresas, de baixa tecnologia e competitividade, de funcionamento informal, bastante numeroso. Esse grupo utiliza basicamente

ferramentas e pequenas máquinas, produzindo de forma praticamente artesanal, para consumidores das classes mais baixas. Muitos móveis são, portanto, de baixa qualidade. Algumas empresas buscam crescer, mas enfrentam dificuldades em obter financiamento para comprar máquinas mais modernas. O preço é uma questão fundamental.

Um fator que parece decisivo para o comportamento desse nicho manufatureiro é o comércio exterior de móveis de madeira¹⁸. O Gráfico 13 mostra a evolução das importações colombianas dessa categoria de mobiliário entre 2006 e 2011. Como se pode observar, em 2011, a Colômbia importou o equivalente a USD 26,8 milhões em tais bens, valor, esse, 221% maior do que o de 2006, de USD 8,3 milhões. O único ano em que houve queda nas importações foi 2009, mas já em 2010 o aumento das importações voltou a situar-se acima de 20% ao ano. O incremento nas importações de móveis chineses é ainda mais notável: de 260,1%, no acumulado, em seis anos. Em 2011, a participação de mercado chinesa chegou a 35,4%.

Gráfico 13 – Importações colombianas de móveis de madeira - valores (2006 a 2011) (USD milhões) e taxa de crescimento anual (2005 a 2011) (%)

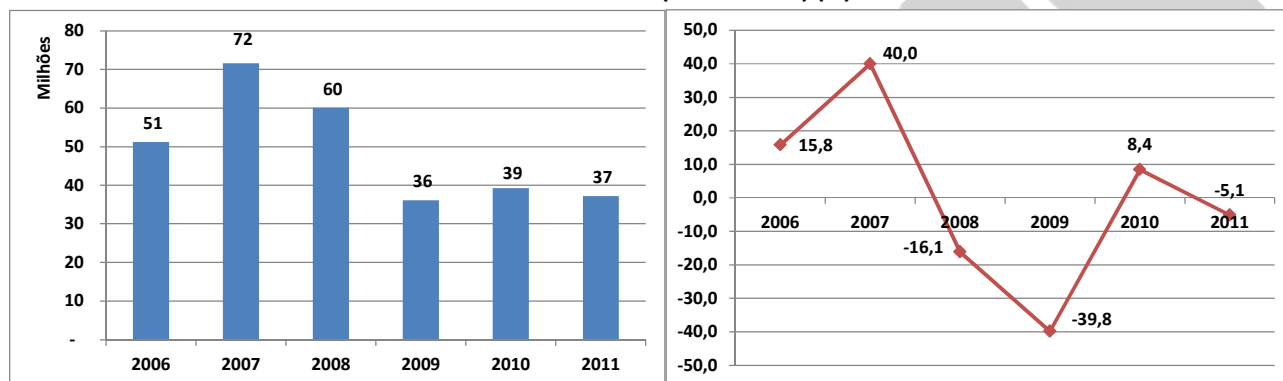


Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Pelo lado das exportações, o movimento ocorre em sentido oposto. Como explicita o Gráfico 14, as exportações de móveis de madeira sofreram uma queda acentuada, de USD 51,2 milhões em 2006 para USD 37,9 milhões em 2011. A queda no valor exportado em 2008, de 16,1%, e em 2009, de 39,8%, foi influenciada pela diminuição das vendas para a Venezuela. Em 2007, cerca da metade do mobiliário de madeira colombiano tinha como destino o mercado venezuelano, caracterizado por facilidades logísticas e poucas exigências quanto à qualidade do produto. A partir daquele ano, as exportações encolheram 86% no acumulado.

¹⁸ 940330 - Móveis de madeira para escritórios; 940340 - Móveis de madeira para cozinhas; 940350 - Móveis de madeira para quartos de dormir; 940360 - Outros móveis de madeira.

Gráfico 14 – Exportações colombianas de móveis de madeira - valores (2006 a 2011) (USD milhões) e taxa de crescimento anual (2005 a 2011) (%)



Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Importações de móveis de madeira dinâmicas e exportações desses mesmos bens em queda tendem a impactar negativamente a importação de maquinário para a sua produção. De fato, é o que se observa no mercado nos últimos seis anos. De todos os dez códigos de SH6 enquadrados pela ABIMAQ na categoria de máquinas para trabalhar madeira, apenas um foi considerado oportunidade para os exportadores brasileiros. Isso ocorre porque as importações colombianas referentes à maioria dos códigos decrescem tanto pelo critério do crescimento acumulado no período de 2006 a 2011, quando pelo crescimento no último ano (2011 contra 2010)¹⁹. Para os três casos restantes,²⁰ ou não houve importações de produtos brasileiros ou o valor importado foi muito pequeno.

A Tabela 5 traz o valor das importações colombianas de outras máquinas-ferramentas de serrar madeira e outros materiais em 2011, de USD 4,1 milhões. Ainda que tenha havido crescimento do valor importado no período, este foi bastante discreto, de 1%, ao ano, em média entre 2006 e 2011. Já as importações que têm o Brasil por origem cresceram à taxa média anual de 46,51%, indicando que o país ganhou participação de mercado no período em estudo. No último ano da série, o Brasil detinha 20,8% de participação e a China, seu principal concorrente, 19,2%.

¹⁹ 841932 - Secadores para madeiras, pastas de papel, papéis ou cartões; 846510 - Máquinas-ferramentas para trabalhar madeira, cortiça, plásticos duros e semelhantes, capazes de realizar diferentes tipos de operações sem troca de ferramentas; 846592 - Máquinas-ferramentas para desbastar ou aplainar; máquinas para fresar ou moldurar madeira, plásticos duros ou matérias duras semelhantes; 846594 - Máquinas-ferramentas para arquear ou reunir madeira, plásticos duros ou matérias duras semelhantes; 846595 - Máquinas-ferramentas para furar ou escatelar madeira, plásticos duros ou matérias duras semelhantes; 846596 - Máquinas-ferramentas para fender, seccionar ou desenrolar madeira, cortiça, plásticos duros ou matérias semelhantes

²⁰ 846593 - Máquinas para esmerilar, lixar ou polir madeira, plásticos duros ou matérias duras semelhantes; 846599 - Outras máquinas-ferramentas para trabalhar madeira, cortiça, osso, plásticos duros e matérias duras semelhantes; 847930 - Pressas para fabricação de painéis de partículas, de fibras de madeira ou matérias lenhosas, e outras máquinas e aparelhos para tratamento de madeira ou cortiça

Tabela 5 – Importações colombianas outras máquinas-ferramentas de serrar madeira e outros materiais - valor, variação, participações e principal concorrente - 2006 – 2011

SH6	Descrição	Valor das importações da Colômbia em 2011 (US\$)	Crescimento* das importações da Colômbia 2006 - 2011 (%)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação brasileira nas importações da Colômbia em 2011 (%)	Principal concorrente	Crescimento* das exportações do principal concorrente para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação do principal concorrente nas importações da Colômbia em 2011 (%)
846591	Outras máquinas-ferramentas de serrar madeira, cortiça, osso, borracha endurecida ou matérias duras semelhantes	4.098.368	1,00	46,51	20,80	China	12,57	19,17

Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Resta comentar que, *stricto sensu*, a indústria de máquinas e equipamentos para fabricação de móveis é incipiente. Por esse motivo, o aumento das exportações de maquinário brasileiro depende do próprio desempenho da indústria moveleira local e da competição com outros fornecedores.

A seguir, passa-se ao estudo da indústria de produtos de plástico e borracha e as respectivas oportunidades para os exportadores brasileiros desse tipo de bem.

Máquinas para indústria de plásticos e borracha

Em 2012, o PIB da indústria de transformação de borracha e produtos de plástico chegou a USD 1,6 bilhões, como apresentado na Tabela 2. Em relação a 2011, houve redução de 4,7% no resultado, o que contribuiu para que o PIB industrial total recuasse 0,2 pontos percentuais. De acordo com o *Departamento Nacional de Planeación* (DNP)²¹, o segmento de plásticos e borracha tem como principais produtos ou subsetores: embalagens de material plástico, bolsas de material plástico, tubos de polivinila, pneus de ônibus e caminhões, tampas e tampões de material plástico, película tubular de plástico, película de polipropileno e película de polietileno²².

Segundo a Acoplásticos²³, apesar de a indústria colombiana de plásticos ser forte, não há produção nacional de maquinário para fabricação de plástico e borracha no país, de modo que essa demanda precisa ser atendida pelas importações. Pela classificação utilizada pela ABIMAQ, oito códigos SH6 compõem a categoria de máquinas para moldar plásticos e borracha. Desses, metade é considerada de maior potencial a ser explorado pelos exportadores brasileiros. A outra metade é descartada da análise detalhada porque as

²¹ Balance Sector Industrial, Daniel Mitchell; disponível em: <https://www.dnp.gov.co/SaladePrensa/MemoriasEventosdelDNP/ForoIndustriaAndiDNP.aspx>

²² Dados de 2009.

²³ A Acoplásticos, fundada em 1961, é uma associação setorial colombiana, sem fins lucrativos, que reúne e representa as empresas das cadeias produtivas químicas, que incluem as indústrias de plástico, borracha, pinturas e tintas, fibras e petroquímica.

importações colombianas são decrescentes²⁴, ou porque as exportações brasileiras no período 2006-2011 são descontínuas ou têm participação muito pequena²⁵. A Tabela 6 apresenta os SH6 com as melhores perspectivas para as exportações do Brasil.

Tabela 6 – Importações colombianas de máquinas para moldar plástico e borracha - valor, variação, participações e principal concorrente - 2006 – 2011

SH6	Descrição	Valor das importações da Colômbia em 2011 (US\$)	Crescimento* das importações da Colômbia 2006 - 2011 (%)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação brasileira nas importações da Colômbia em 2011 (%)	Principal concorrente	Crescimento* das exportações do principal concorrente para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação do principal concorrente nas importações da Colômbia em 2011 (%)
847720	Extrusoras para borracha ou plástico	17.846.282	6,18	-13,55	7,40	Áustria	95,84	25,08
847730	Máquinas de moldar borracha ou plásticos, por insuflação	7.393.830	-0,70	26,11	6,81	China	22,09	23,61
847780	Outras máquinas e aparelhos para trabalhar borracha ou plásticos ou para fabricação de seus produtos	19.727.035	10,61	-8,77	3,33	Alemanha	43,97	34,99
847790	Partes de máquinas e aparelhos para trabalhar borracha ou plásticos ou para fabricação de seus produtos	15.988.370	4,49	5,98	3,81	Estados Unidos	1,43	26,13

Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

De modo geral, percebe-se que as importações de máquinas para a indústria de plástico não chegam a ser muito dinâmicas. No exemplo das *Máquinas de moldar borracha ou plásticos, por insuflação*, o valor importado em 2011 permanece praticamente o mesmo de 2006. Já o comportamento das exportações brasileiras é inconstante: o Brasil aumenta sua presença no mercado colombiano de máquinas de moldar por insuflação e de peças, mas perde espaço nas exportações de extrusoras e outras máquinas de moldar plástico e borracha. Os principais concorrentes variam caso a caso. Vale lembrar que, somadas as importações referentes a todos os oito SH6 mencionados, Itália e Canadá também emergem como fornecedores de primeira ordem.

No caso das *Extrusoras para borracha ou plástico*, a participação brasileira no mercado colombiano chega a 7,4%, maior percentual entre os SH6 listados. Trata-se de exportações equivalentes a USD 1,3 milhão em 2011. Ainda na visão da Acoplásticos, a imagem do maquinário brasileiro é positiva. É ressaltada sua boa qualidade, apesar de o preço ser considerado alto. Um dos fatores que contribui para que as máquinas brasileiras sejam mais caras é o elevado custo do frete para fazê-la chegar ao país. No caso das extrusoras, o equipamento brasileiro concorre diretamente com o austríaco, que também é mais caro.

É oportuno acrescentar que existe uma parcela da indústria de plásticos e borracha que atua na informalidade e que prefere adquirir máquinas mais baratas que a brasileira, ainda que reconhecidamente de menor durabilidade.

²⁴ 847751 - Máquinas e aparelhos para moldar ou recauchutar pneumáticos ou moldar câmaras-de-ar.

²⁵ 847710 - Máquinas de moldar borracha ou plásticos, por injeção; 847740 - Máquinas de moldar borracha ou plásticos a vácuo, e outras máquinas de termoformar; 847759 - Outras máquinas e aparelhos para moldar ou dar forma a borrachas ou plásticos.

Na Colômbia, inicia-se um movimento de conscientização sobre o manejo dos resíduos sólidos. Estima-se que entre 46% e 48% dos plásticos produzidos sejam de alta duração – como os canos usados em construções – e que o restante seja convertido em recipientes e embalagens de rápido descarte. Nesse contexto, houve algumas iniciativas para a reciclagem de material, ainda que de forma incipiente, pois, no momento, ainda não é fácil o acesso a matérias-primas de pós-consumo de forma constante e em quantidade suficiente. Outro ponto de discussão são os regulamentos que definem os usos admitidos para embalagens produzidas a partir de material reciclado, como seria o caso dos alimentos.

Na próxima seção, continua-se a análise da indústria manufatureira, com foco no seguimento de equipamentos de segurança e nas oportunidades que podem proporcionar aos exportadores brasileiros.

Equipamentos de segurança

Na Colômbia, o Sistema de Proteção Social (SPS), criado em 2002 pela Lei no. 789, consiste em um conjunto de políticas públicas, que têm por finalidade proteger a população dos riscos econômicos e prestar assistência aos mais pobres para que a situação de pobreza seja superada.²⁶

O SPS é dirigido pelo Ministério da Proteção Social e é formado por dois componentes principais: o Sistema de Seguridade Social Integral (SSSI) e a assistência social. O SSSI, por sua vez, inclui o Sistema Geral de Pensões (SGP), o Sistema Geral de Seguridade Social em Saúde (SGSSS) e o Sistema Geral de Riscos Profissionais (SGRP).

O Sistema de Riscos Profissionais, estruturado pela lei 100 de 1993, estabeleceu como objetivos: a redução dos acidentes de trabalho e doenças ocupacionais, a mitigação de sua gravidade e o atendimento às situações de acidentes ou doenças laborais.²⁷ Em 2012, a lei 1562 buscou tornar o sistema universal, incluindo novos setores da população, até então desprotegidos, a exemplo dos trabalhadores independentes, vinculados por meio de um contrato formal de prestação de serviços com duração superior a um mês.²⁸

Conforme exigência legal, o empregador transfere o risco de um acidente de trabalho ou de doença profissional para uma Administradora de Riscos Profissionais, ARP. O pagamento da contribuição é feito integralmente pelo empregador. De acordo com a *Federación de Aseguradores Colombianos – FASECOLDA*,

²⁶ De acordo com a publicação *Pobreza y Protección Social en Colombia*, de Jairo Núñez e Silvia Espinosa (PNUD 2005)

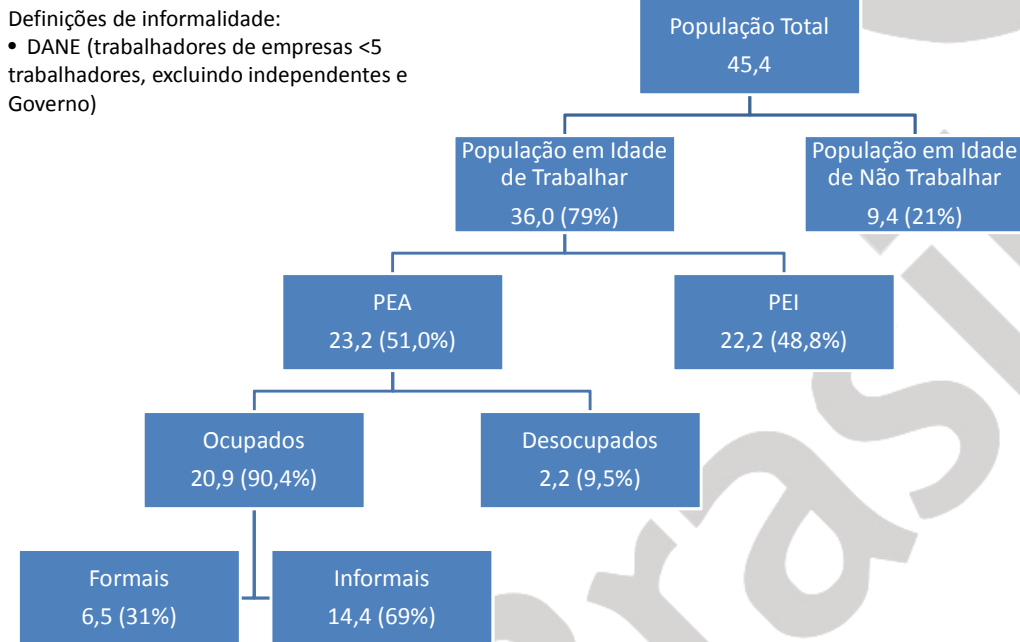
²⁷ Segundo a apresentação *Avances y Perspectivas del Sistema de Riesgos Profesionales en Colombia*, realizada durante o V Congreso de Prevención de Riesgos Laborales en Iberoamérica (realizado de 29 de junho a 1º de julho de 2011, em Cartagena de Indias), por Roberto Junguito Bonnet.

²⁸ <http://www.mintrabajo.gov.co/riesgos-laborales.html>

o SGRP desenvolveu-se de forma acelerada e o crescimento do pagamento dos prêmios foi maior do que o do conjunto dos ramos de seguros na Colômbia.

Cifras recentes sobre o mercado de trabalho, apresentadas pela FASECOLDA, por meio do Gráfico 15, indicam o número de afiliados ao SGRP. Em uma população de 45,4 milhões, 36 milhões têm idade compatível com o trabalho. Desse número, 23,2 milhões integram a população economicamente ativa, dos quais 20,9 milhões encontram-se ocupados. Nesse total, apenas 31% – 6,5 milhões – atuam na formalidade.

Gráfico 15 - Mercado Laboral na Colômbia, em milhões de pessoas, Dezembro de 2012



Fonte: FASECOLDA. Adaptação: UICC Apex-Brasil.

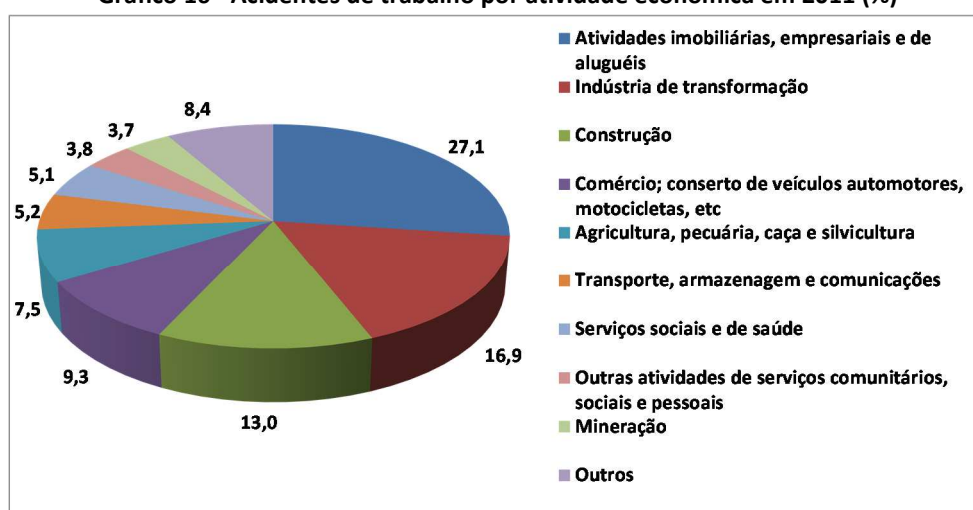
A partir desse macro cenário, puderam-se reunir algumas estatísticas de interesse para a indústria de equipamentos de proteção:²⁹

- ✓ Em dezembro de 2011, dos 7,8 milhões de trabalhadores afiliados ao sistema, 7,6 milhões eram dependentes e 214,1 mil, independentes.
- ✓ Em dezembro de 2012, sete setores representaram 78,8% do total da economia, segundo o número de trabalhadores afiliados: imobiliário, jurídico e contábil (2,2 milhões), construção (928,4 mil), indústria manufatureira (909,2 mil), comércio (904,9 mil), transporte (540,6 mil), serviços comunitários (472 mil) e serviços de saúde (444 mil).

²⁹ <http://www.fasecolda.com/fasecolda/>

- ✓ Em 2012, o número de acidentes qualificados como profissionais foi de 609,9 mil e, em 2011, foi de 540,6 mil, o que revela um aumento de 12,8% no número de acidentes registrados entre 2011 e 2012.
- ✓ Apesar de ter havido aumento no número de acidentes de 12,8% em 2012 em comparação com 2011, esse aumento foi menor do que o observado no biênio anterior (2010 - 2011), de 23,6%.
- ✓ Em 2011, os três setores que mais concentraram acidentes foram: atividades imobiliárias, empresariais e de aluguéis (27,1%), indústrias manufatureiras (16,9%) e construção (13%), conforme informa o Gráfico 16.

Gráfico 16 - Acidentes de trabalho por atividade econômica em 2011 (%)



Fonte: FASECOLDA. Adaptação: UICC Apex-Brasil.

Vale considerar que alguns setores intensivos em tecnologia apresentam números de acidentes de trabalho totais relativamente baixos. Apesar disso, possuem taxas altas de acidentes por cada 100 trabalhadores. Para o setor de extração de minerais, a taxa média de janeiro a novembro de 2012 foi de 14,1/100 trabalhadores. Já para transporte armazenamento e comunicações, a taxa, no mesmo período, ficou em 5,2/100 trabalhadores. Para o setor de agricultura, pecuária, caça e silvicultura, a taxa foi de 15,4/100 trabalhadores. Por fim, para o setor de construção, esse valor chegou a 9,1 a cada 100 trabalhadores.

Informações de mercado sobre os produtos de segurança foram colhidas a partir de *uma* entrevista com um importador e fabricante colombiano. Não devem ser tomadas, portanto, como uma fotografia do mercado, mas como uma opinião de um ator relevante no segmento em que atua. A empresa, criada em 2003, dedica-se à fabricação e comercialização de produtos de segurança industrial, entre os quais se incluem os de proteção respiratória e auditiva, para a cabeça, para trabalho em altura e contra queda. Desde 2010, possui a certificação SGS para capacetes e artigos contra queda. De forma ampla, suas importações são

provenientes de China, Chile, Argentina, EUA, Espanha, e Alemanha (menor quantidade). Em seguida, apresentam-se as impressões da empresa, segmentadas por tipo de produto:

Capacetes:

De acordo com o importador entrevistado, a produção nacional está contida em cinco empresas. Arseg é a empresa líder nacional, com mais de 50 anos de atuação no país. Tanto China como México possuem fatias significativas de mercado, ambas de cerca de 20%. Na Colômbia, a Propilco é a empresa que detém o monopólio do fornecimento da matéria-prima básica dos capacetes, o polipropileno. No caso do importador, o desenho destes é feito na China.

Há cerca de quatro anos, a certificação passou a ter muita importância. Em setembro de 2008, foi lançada a primeira resolução para regulamentar o trabalho em altura, que obrigou empresas consumidoras finais de capacetes a adquirirem produtos com requisitos mínimos de qualidade. Isso fez com que as empresas produtoras passassem a se certificar, a exemplo do próprio entrevistado, que obteve a certificação SGS. Os capacetes da empresa passaram a ter três pontos, em vez de dois, para fixar o capacete de modo mais seguro.

Nesse sentido, é importante notar que embora opcionais, as normas de qualidade tornaram-se uma regra de mercado. Várias são aceitas: NTC Colombiana, NTC Chilena, CSA do Canadá, ANSI (americana), CE. Para o importador em questão, a ANSI é a norma mais exigente. Nesse sentido, a empresa mencionou a SGS, multinacional que está em vários países e que faz a certificação para a norma que lhe for solicitada.

Protetores auditivos:

O entrevistado destacou a forte presença chinesa no país, com participação de mercado de aproximadamente 65%. Há ainda importações de origem americana. Na Colômbia, há apenas um produtor, de menor porte.

Óculos:

Segundo o importador, apenas uma empresa nacional produz óculos de segurança, e de baixa qualidade. Há importações da China (em especial de Taiwan) e também do Chile, a partir de importações originárias da China. Além de terem bom preço, os óculos chineses dispõem de todas as certificações, inclusive ANSI.

Vale ressaltar que no produto chinês, as lentes, consideradas de boa qualidade, são fornecidas por Taiwan. A China monta o produto e consegue colocá-lo no mercado colombiano a COP 1 mil, enquanto os óculos de maior qualidade e valor chegam a custar COP 13 mil.

Proteção respiratória:

Nesse seguimento, existem vários tipos de equipamentos de proteção:

- Máscaras simples: há produção nacional
- Máscaras com filtros substituíveis: origens principais: China, México e EUA.
- Máscaras de rosto completo (full face): origem principal: China, com certificação CE.
- Máscaras com tanques de gás, como as utilizadas pelos bombeiros: mercado pequeno, mas de alto valor agregado; origem principal: EUA.

De acordo com a empresa entrevistada, além de caros, os produtos colombianos não cumprem as exigências técnicas de mercado, como ter a certificação Niosh. Esse requisito é fundamental para aqueles que desejam ganhar escala nas vendas de máscaras simples, como acontece no caso das minas de carvão. A qualidade dos produtos brasileira é considerada boa, mas estes não têm certificação Niosh. Entre os concorrentes, os chineses não têm a certificação Niosh, mas têm a CE. Já americanos e mexicanos têm Niosh.

Luvas:

Há tanto luvas de fibra sintética (neoprene, pvc), como de fibras animais. No primeiro caso, a produção nacional não é grande. As importações são em sua maior parte de origem chinesa, americana, brasileira e europeia (principalmente francesas e inglesas). Para as luvas, a certificação usual é a CE. A China, em específico, produz luvas de todos os tipos de qualidade, a preços muito baixos. O preço de uma luva chinesa, COP 1.500, é um quarto do preço das luvas mais caras do mercado, da marca Ansell Edmont, vendidas a COP 6,000. O produto chinês vem, inclusive, deslocando outros parceiros.

No caso das luvas de fibra animal (couro), há produção nacional, em altos volumes.

Cintos:

Na visão do importador entrevistado, a demanda por cintos aumentou desde a Resolução 3673 de 2008, que regulamentou o trabalho em altura. Trata-se de um mercado competitivo ao extremo, em que há produtos chineses, chilenos, argentinos, mexicanos, americanos, espanhóis e também colombianos. A marca Zubi-Ola, de produtos trazidos da China, tem alta participação de mercado.

A empresa mencionou que existe um grande mercado para produtos chineses sem certificação, usados para pequenas obras, mas que não podem ser vendidos para grandes compradores como a ECOPETROL. No momento, a maior parte da linha de produtos colombiana está certificada (quatro fábricas nacionais certificadas).

O produto brasileiro é percebido como de boa qualidade, mas “um pouco caro”, especialmente em função da competitividade desse mercado.

Calçados:

Como há muitos produtores nacionais, há uma resolução especial para entrada de calçados, que serve como mecanismo de defesa. Algumas empresas têm permissão para importar. Nesse segmento, o fabricante entrevistado acredita que haja espaço para os produtos brasileiros, que no caso dos calçados de couro, são de altíssima qualidade. O país pode atuar, portanto, nos nichos de produtos *premium* ou de qualidade média, com foco nos setores mineiro e petrolífero. Os calçados mais simples são utilizados predominantemente na indústria geral. Nos calçados de borracha e pvc, há três marcas fortes no mercado: as colombianas Croydon e Trek e a venezuelana Robusta.

Trajes:

Como a Colômbia produz têxteis, existem barreiras alfandegárias que visam a dificultar a entrada de produtos importados. Assim sendo, os preços precisariam ser bastante competitivos para que se consiga acessar o mercado. No caso dos trajes descartáveis, os produtos chineses chegam a COL 3 mil. O Brasil poderia atuar no nicho dos trajes antifogo.

Em seguida, comenta-se a respeito do setor de saúde e das possibilidades de exportação de equipamentos médicos e hospitalares brasileiros para a Colômbia.

Equipamentos médicos e hospitalares

Criado em 2002 pela Lei no. 789, o Sistema de Proteção Social Colombiano (SPS), consiste em um conjunto de políticas públicas, que têm por finalidade proteger a população dos riscos econômicos e prestar assistência aos mais pobres para que superem a situação de pobreza.

O SPS é dirigido pelo Ministério da Proteção Social e é formado por dois componentes principais: o Sistema de Seguridade Social Integral (SSSI) e a assistência social. O SSSI, por sua vez, inclui o Sistema Geral

de Pensões (SGP), o Sistema Geral de Seguridade Social em Saúde e (SGSSS) e o Sistema Geral de Riscos Profissionais (SGRP).

O SGSSS tem como princípios estabelecidos pela Lei 100 de 1993: solidariedade, universalidade e eficiência³⁰, entre outros. De acordo com essa legislação, todo colombiano deveria estar vinculado ao sistema de saúde por meio de um dos dois regimes existentes, contributivo (de afiliação obrigatória para empregados ou que tenham capacidade de pagamento) ou subsidiado (para os mais pobres e vulneráveis, financiado com aportes públicos), com unificação progressiva dos planos de benefícios para que todos os afiliados de ambos os regimes usufruam de cobertura unificada e equitativa³¹.

De acordo com informações do *Departamento Administrativo Nacional de Estadística* – DANE³² – referentes ao quarto trimestre de 2011, 21,1 milhões de pessoas reportaram estar ocupadas³³; deste total, 18,9 milhões estavam afiliadas à seguridade social em saúde e 7,6 milhões eram contribuintes. Em termos percentuais, 89,6% dos ocupados reportaram estar afiliados à seguridade social em saúde, dos quais 45,1% pertenciam ao regime contributivo. Do total de ocupados, 28,6% estavam filiados à previdência. No período em análise, 35,9% do total de ocupados realizava aportes ao sistema de saúde, enquanto 11,3% reportaram ser beneficiários.

Em 2012, a despesa total com saúde correspondeu a 7% do PIB colombiano³⁴. O setor público contribuiu com 73,4% desse gasto, que apresentou incremento de 2,3 pontos percentuais em relação ao patamar de 2007. Já a despesa *per capita* com saúde, incluído tanto o setor público quanto o privado, chegou a USD 542,8 também em 2012. Apesar de esse valor estar aquém da média regional, de USD 815,6, o crescimento do gasto per capita com saúde na Colômbia foi muito superior ao da região entre 2007 e 2012: 61,3% versus 50,8%. O país conta, ainda, com 1.657 hospitais e clínicas e 72,2 mil médicos, segundo estatísticas do Euromonitor para 2012. Nesse ano, o gasto do consumidor com produtos relacionados à saúde somaram USD 7,4 bilhões, montante 17,5% superior ao de 2007.

³⁰ *Estimación Valor de Unidad de Pago por Capitación del Régimen Subsidiado para la Unificación de los Planes Beneficios de los Regímenes Contributivo y Subsidiado para Diferentes Grupos de Población; Comisión de Regulación en Salud – CRES; Subdirección Técnica, Outubro de 2011.*

³¹ Além da Lei 100 de 1993, a Sentença T-760 da Corte Constitucional, a Lei 1438 e a Lei 1393 são parte do aparato normativo relacionado à cobertura universal e à unificação dos planos obrigatórios de saúde dos regimes subsidiado e contributivo. A unificação deverá ocorrer, no mais tardar, em 31 de dezembro de 2015.

³² Boletín de Prensa, Seguridad Social, Trimestre octubre - diciembre 2011, Bogotá, D. C., 8 de fevereiro de 2012.

³³ Para saber mais sobre o conceito de “ocupado”, consulte as notas metodológicas do Boletín de Prensa do DANE, recém citado.

³⁴ Euromonitor.

Apesar de a expectativa de vida ao nascer ser de 78 anos³⁵ e estar acima tanto da média regional (76) quanto da mundial (70), ainda há espaço para adoção de hábitos mais saudáveis pelos colombianos³⁶. De acordo com estudo publicado pelo Ministério da Saúde do país e citado pelo Euromonitor, anualmente ocorrem mais de 51 mil mortes na Colômbia devido a doenças cardiovasculares e acidentes de carro causados por motoristas que consumiram álcool. O mesmo estudo revelou que, em 2011, 11% dos colombianos sofriam de hipertensão e 3,6%, de diabetes. Além disso, 41% não praticavam nenhum esporte ou atividade física.

Neste contexto, a Tabela 7, em seguida, identifica os dois produtos que apresentaram as melhores possibilidades de exportação para os empresários brasileiros de equipamento médico-odontológico. Para os *Esterilizadores médico-cirúrgicos ou de laboratórios*, as importações colombianas foram crescentes entre 2006 e 2011 (14,3% ao ano), de modo a totalizarem USD 5,2 milhões em 2011. O Brasil perdeu espaço no mercado, uma vez que suas exportações decresceram em média, 24,35% ao ano, de 2006 a 2011. A Espanha, por outro lado, logrou melhorar seu posicionamento ao aumentar suas exportações à taxa média anual de 47,25%, bem acima do crescimento do próprio mercado (14,3%). No caso de *Outros instrumentos e aparelhos para odontologia*, apesar de as exportações brasileiras serem decrescentes nos anos em análise, o valor exportado em 2011 foi alto: USD 886,5 mil.

Tabela 7 – Importações colombianas de equipamentos médicos odontológicos - valor, variação, participações e principal concorrente - 2006 – 2011

SH6	Descrição	Valor das importações da Colômbia em 2011 (US\$)	Crescimento* das importações da Colômbia 2006 - 2011 (%)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação brasileira nas importações da Colômbia em 2011 (%)	Principal concorrente	Crescimento* das exportações do principal concorrente para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação do principal concorrente nas importações da Colômbia em 2011 (%)
841920	Esterilizadores médico-cirúrgicos ou de laboratórios	5.155.566	14,30	-24,35	2,13	Espanha	47,25	41,00
901849	Outros instrumentos e aparelhos para odontologia	12.045.117	8,21	-3,91	7,36	Estados Unidos	0,32	21,54

Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Na próxima seção, será abordada a indústria de alimentos e bebidas e as melhores possibilidades de negócio para os exportadores brasileiros.

³⁵ Dados de 2010, publicados pela Organização Mundial de Saúde (OMS).

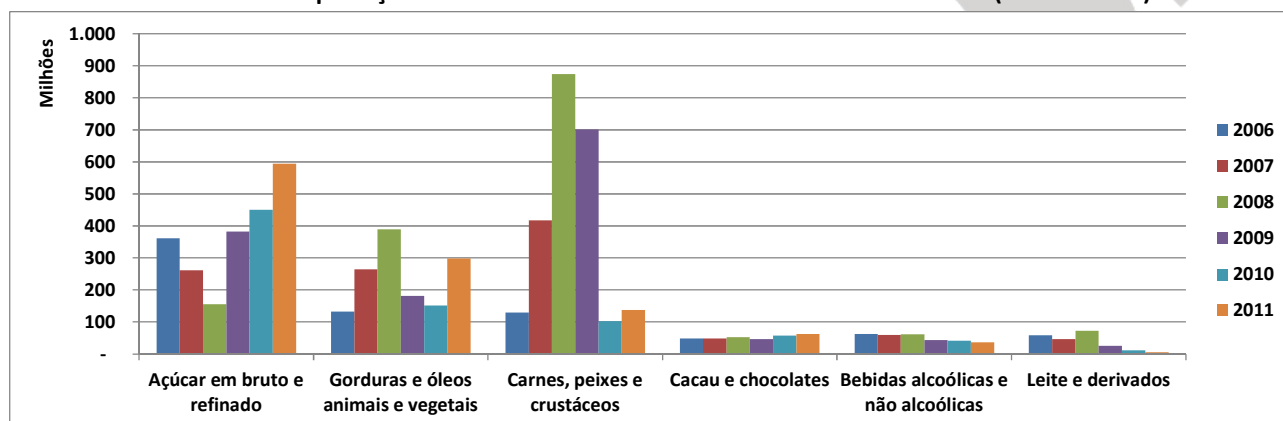
³⁶ *Consumer Health in Colombia*, Euromonitor International, julho de 2013.

Máquinas para fabricação de alimentos e bebidas e equipamentos de refrigeração

Em 2012, o produto da indústria de alimentos e bebidas alcançou a cifra de USD 11 bilhões e representou um quarto de todo o PIB manufatureiro colombiano, como indica a Tabela 2. O crescimento real em relação a 2011 foi de 0,8%, e a contribuição para o PIB industrial chegou a 0,2 pontos percentuais. De acordo com o *Departamento Nacional de Planeación (DNP)*³⁷, a indústria de alimentos e bebidas é composta por setores como carnes e pescados, óleos e gorduras, produtos lácteos, padaria e moenda, produtos do café, açúcar, cacau e seus produtos, e bebidas alcoólicas e não alcoólicas.

O comportamento dessa indústria é bastante influenciado pelo consumo das famílias e também pelo setor agropecuário, uma vez que este provê suas principais matérias primas³⁸. Outro componente que pode ser relacionado à maior ou menor produção interna é a dinâmica das exportações de produtos alimentícios e bebidas³⁹. Em 2011, as exportações colombianas da categoria somaram USD 1,32 bilhão, com crescimento de 39% em relação a 2010. O Gráfico 17 ilustra o valor exportado pelos principais segmentos do setor entre 2006 e 2011.

Gráfico 17 – Exportações colombianas de alimentos e bebidas – 2006 - 2011 (USD milhões)



Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Em complementação ao gráfico anterior, o Gráfico 18 mostra como os segmentos perderam ou ganharam representatividade nas exportações de alimentos e bebidas ao longo dos anos. Tanto em 2010 como em 2011, o açúcar chegou a representar mais da metade das exportações de todo o conjunto, após grande recuperação com referência a 2008 e 2009. De fato, seu valor exportado aumentou 282,2% entre 2008 e 2011. Por outro lado, as exportações de carnes, peixes e crustáceos, grupo mais representativo em

³⁷ *Balance Sector Industrial*, disponível em:

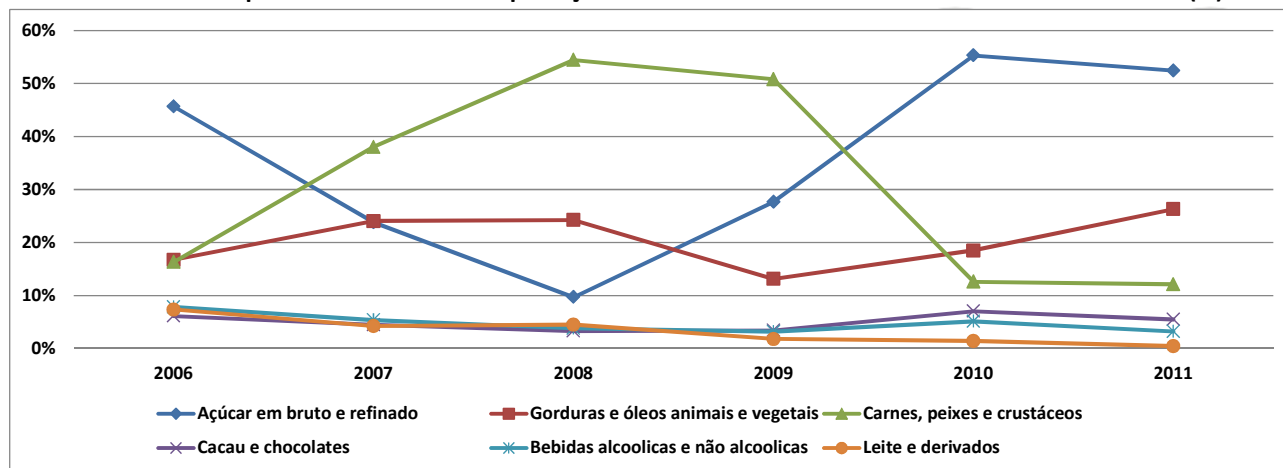
<https://www.dnp.gov.co/SaladePrensa/MemoriasEventosdelDNP/ForoIndustriaAndiDNP.aspx>

³⁸ *Idem*.

³⁹ Segmentos escolhidos a partir da informação do DNP sobre dos principais produtos da indústria manufatureira de alimentos e bebidas. Bebidas alcólicas e não alcólicas incluem: água mineral e refrigerantes, cerveja, sucos, vinhos, vermouths e vinagres e bebidas destiladas.

2008 e 2009, despencaram nos dois anos seguintes. Esse fato deveu-se à queda aguda do valor exportado para a Venezuela de USD 591 milhões em 2009 para zero em 2010 e USD 801,5 mil em 2011. Algo semelhante ocorreu no caso de leite e derivados, cujas exportações totais declinaram de USD 72,4 milhões em 2008 para USD 5,3 em 2011, principalmente em função da diminuição as vendas para a Venezuela a partir de 2009.

Gráfico 18 – Representatividade nas exportações colombianas de alimentos e bebidas – 2006 - 2011 (%)



Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Entre os 33 códigos de SH6 classificados como equipamentos de refrigeração e maquinário para a indústria alimentícia, a Tabela 8 traz os doze com melhores oportunidades para os exportadores brasileiros. Em todos os casos, as importações do mercado são crescentes, ainda que os valores das taxas de crescimento sejam bastante díspares. Para os fornos industriais não elétricos, o valor exportado aumentou à taxa de apenas 2,1% ao ano, em média, entre 2006 e 2011. Em contraposição, aquele referente a máquinas e aparelhos para a indústria de açúcar aumentou 43,4%.

Tabela 8 – Importações colombianas de máquinas para a fabricação de alimentos e bebidas e equipamentos de refrigeração - valor, variação, participações e principal concorrente - 2006 – 2011⁴⁰

SH6	Descrição	Valor das importações da Colômbia em 2011 (US\$)	Crescimento* das importações da Colômbia 2006 - 2011 (%)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação brasileira nas importações da Colômbia em 2011 (%)	Principal concorrente	Crescimento* das exportações do principal concorrente para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação do principal concorrente nas importações da Colômbia em 2011 (%)
841720	Fornos industriais de padaria, pastelaria ou da indústria de bolachas e biscoitos, não elétricos	3.360.443	2,08	1,48	6,87	China	32,43	19,09
841830	Congeladores (freezers) horizontais tipo arca, de capacidade não superior a 800 litros	7.402.304	43,39	-10,86	7,50	China	164,79	63,14
841840	Congeladores (freezers) verticais tipo armário, de capacidade não superior a 900 litros	3.109.129	15,23	-13,43	5,14	China	206,93	28,10
841869	Outros materiais, máquinas e aparelhos, para produção de frio	25.827.604	15,58	-1,17	3,72	Estados Unidos	12,55	45,37
841899	Outras partes de refrigeradores, congeladores e bombas de calor	18.357.363	19,75	8,07	11,62	México	16,15	41,99
842122	Aparelhos para filtrar ou depurar bebidas, exceto água	1.117.451	14,80	-1,54	1,09	Estados Unidos	37,32	87,10
843830	Máquinas e aparelhos para a indústria de açúcar	464.610	61,29	-13,15	31,00	Estados Unidos	48,58	66,35
843850	Máquinas e aparelhos para preparação de carnes	11.000.091	10,74	25,68	7,53	Alemanha	22,45	27,05
843860	Máquinas e aparelhos para preparação de frutas ou produtos hortícolas	1.026.168	12,94	10,16	15,46	China	32,58	16,89
843890	Partes de máquinas e aparelhos para preparação ou fabricação industriais de alimentos ou de bebidas	11.781.746	16,11	31,43	21,24	Estados Unidos	21,08	26,01
847982	Máquinas e aparelhos para misturar, amassar, moer, separar, peneirar, homogeneizar, emulsionar ou agitar	22.813.141	25,49	4,28	4,05	Estados Unidos	40,91	43,95
847989	Outras máquinas e aparelhos mecânicos com função própria	95.348.304	11,36	10,03	2,38	Estados Unidos	4,30	39,66

Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Em alguns exemplos, as exportações brasileiras apresentam queda, em média, ao longo do período de 2006 a 2011, mas suas participações de mercado ainda colocam o Brasil entre os principais fornecedores do mercado. Esse é o caso dos *congeladores horizontais*, cujas exportações brasileiras recuaram à taxa média de -10,9% ao ano, ainda que o país detenha 7,5% de participação de mercado.

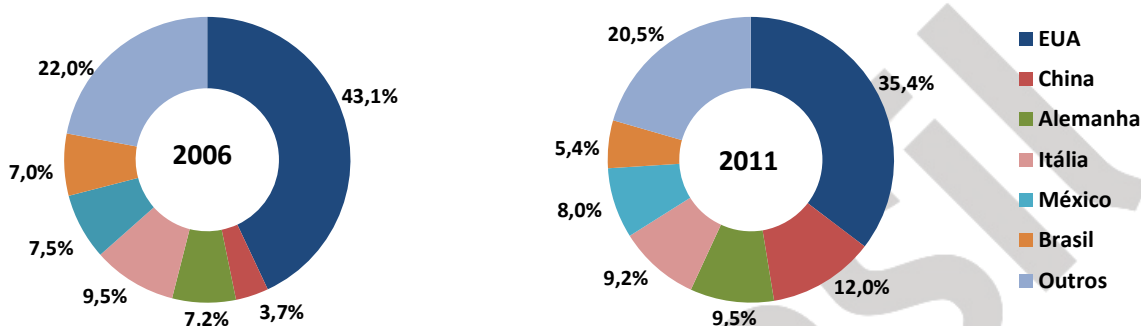
Estados Unidos, tradicionais parceiros comerciais dos colombianos, aparecem como principal provedor de boa parte dos produtos, sempre com alta participação de mercado. A China, por outro lado, destaca-se no quesito crescimento das exportações no período. No que tange ao Brasil, o país sai-se melhor nas *Máquinas e aparelhos para preparação de frutas ou produtos hortícolas* e também em *partes de máquinas*, ao conjugar boa participação de mercado com boas taxas de crescimento médio anual de suas vendas para a Colômbia.

O Gráfico 19, em seguida, traz a evolução das participações de mercado para os principais fornecedores de 2011 para o conjunto dos produtos relacionados na Tabela 8. Em 2011, os Estados Unidos,

⁴⁰ Nota: Para *Máquinas e aparelhos para a indústria de açúcar*, a taxa de crescimento das exportações brasileiras, de -13,2, refere-se ao período 2007 – 2011.

com 35,4% de participação, foram a origem da maior parte das importações colombianas. Sua vantagem com relação à China, vice-líder de mercado, é ampla. Apesar disso, a situação do país já foi mais confortável. Em 2006 a presença americana na Colômbia era ainda mais marcante, uma vez que o percentual era de 43,1%. Se por um lado, as exportações americanas perderam espaço; por outro, as chinesas ganharam-no; ao longo de cinco anos, o *market-share* dos produtos chineses quadruplicou ao passar de 3,7% para 12%. Os demais fornecedores não apresentaram ganhos ou perdas acentuadas. O Brasil, em específico, perdeu 1,6 ponto percentual de participação, de modo que em 2011, ocupava a sexta colocação no ranking, após Estados Unidos, China, Alemanha, Itália e México.

Gráfico 19 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de Máquinas para a fabricação de alimentos e bebidas e Equipamentos de refrigeração para a Colômbia (2006 e 2011)



Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Em seguida, prossegue-se com o estudo do complexo automotivo da economia colombiana, com o intuito de identificar as oportunidades existentes para os exportadores brasileiros que atuam nesse segmento de mercado.

Complexo Automotivo

Segundo informações da *Asociación Colombiana de Fabricantes de Autopartes* – ACOLFA⁴¹, a indústria automotriz colombiana congrega duas atividades principais: a fabricação de autopeças e a montagem de veículos. Ambas empregam 2,5% do pessoal ocupado na indústria manufatureira. Trata-se de aproximadamente 25 mil empregos diretos. Os principais setores produtivos envolvidos são: aço forjado, fundição, mecanização, têxtil, elétrico, borracha, plástico, químico e vidro. Já os produtos de destaque são: pneus, freios, partes de suspensão, direção, sistemas de escapamento, transmissão, refrigeração, partes elétricas, rodas, filtros, espaço interior, vidros de segurança, peças de borracha e metal e acessórios.

São considerados pontos fortes da indústria:

⁴¹ A ACOLFA foi criada em Bogotá, em 1974, e congrega fabricantes de autopeças.

- A capacidade de atrair investimentos, seja para fabricação de veículos (capitais de origem americana, europeia e asiática) ou de autopeças (investimentos de origem canadense, americana, francesa, inglesa, japonesa, mexicana e venezuelana);

- Exportações com destinos diversificados: mais de 50 países;

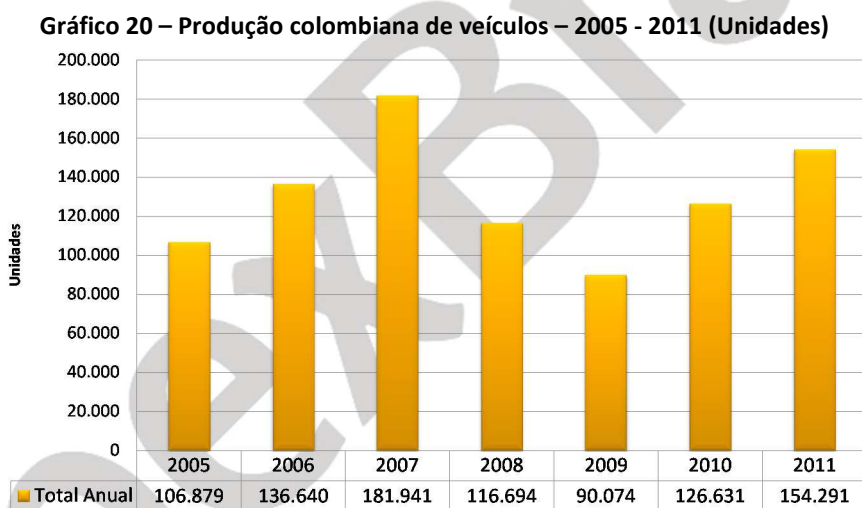
- Mão de obra qualificada e com custos competitivos;

- Capacitação permanente dos recursos humanos em sistemas de gestão de qualidade com auxílio das OEM;

- A maioria de empresas tem seus processos de gestão certificados em ISO 9000, ISO 14000, TS-16949, EAQF, entre outras normas;

- Os produtos são fabricados de acordo com as normas ISO, ASTM, CE, JIS, entre outras.

No que diz respeito a estatísticas recentes para o setor, a ACOLFA apresentou as seguintes informações: em 2011, o parque automotivo do país chegou a 4,7 milhões de unidades. Esse total é 7,9% maior do que o de 2010 e 47,5% maior do que o de 2005. Já a produção nacional de veículos, ilustrada no Gráfico 20, chegou a 154,3 mil unidades em 2011, valor esse 21,9% superior ao de 2010. Vale destacar que, no período compreendido entre 2005 e 2011, 2007 foi o ano recorde da produção de veículos no país, com 181,9 mil unidades produzidas. Em função da crise política com a Venezuela, em 2008, a produção caiu para 116,7 mil unidades. Em 2009, pior ano da série, foi de apenas 90,1 mil unidades. Desde então, o resultado tem sido cada vez melhor, embora ainda não se tenha alcançado os patamares de 2007.



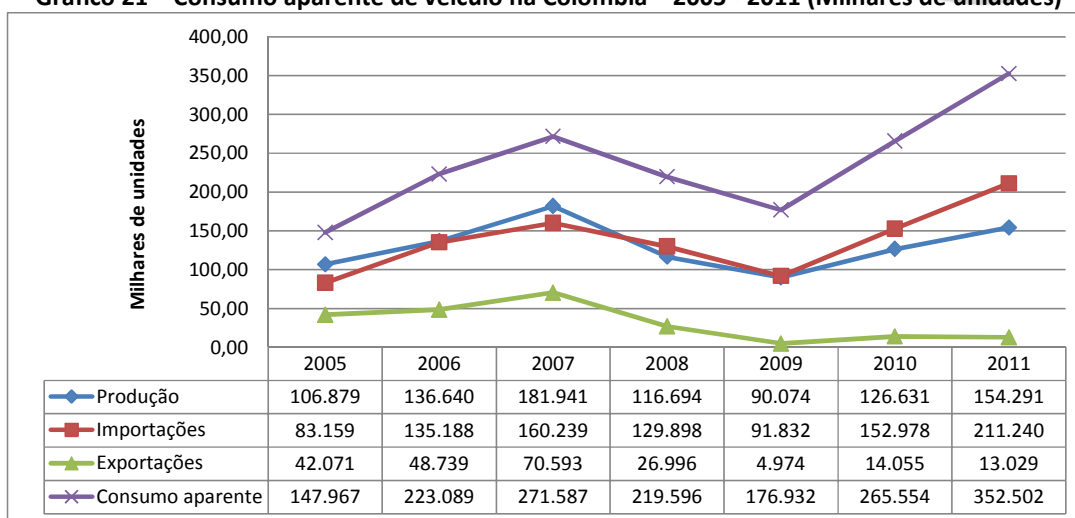
Fonte e elaboração: ACOLFA.

Em 2011, entre as montadoras, a Colmotores (marcas Isuzu, Suzuki, Volvo y Chevrolet) foi a que produziu mais unidades, 87 mil, seguida pela Sofasa (Renault), 50,8 mil; e Compañía Colombiana Automotriz (detentora das marcas Ford, Mazda y Mitsubishi), com 12,4 mil veículos fabricados. Com respeito ao tipo de

veículo, 85,9% corresponderam a automóveis de seis a sete lugares, inclusive as caminhonetas; 13,8%, aos comerciais, que comportam mais de nove pessoas; e apenas 0,3% a veículos 4 x 4.

Em relação ao consumo aparente (calculado pela soma da produção nacional e das importações, excluídas as exportações), em 2011, chegou-se a 352,5 mil unidades, como mostra o Gráfico 21. Para esse total, a produção nacional contribuiu com 42,2 %. Cabe ressaltar que a participação nacional no consumo decresceu ao longo do período 2005 – 2011. No primeiro ano dessa série, 56,2% dos veículos consumidos na Colômbia eram produzidos no país.

Gráfico 21 – Consumo aparente de veículo na Colômbia – 2005 - 2011 (Milhares de unidades)



Fonte e elaboração: ACOLFA.

Em 2011, México, Coreia do Sul, China, Índia, Equador e Japão foram os principais fornecedores de veículos para a Colômbia em termos de unidades importadas. Do México foram importados 59,8 mil veículos e da Coreia, outros 49,1 mil. A diferença entre primeiro e segundo colocados nesse ranking expressa-se menos pelo critério das unidades importadas do que pelo valor das importações. Enquanto as importações de veículos mexicanos totalizaram cerca de US\$ 1,8 bilhão, as de modelos coreanos não passaram dos US\$ 528 mil. Esse valor foi, a propósito, muito semelhante ao referente às importações de origem americana, de US\$ 526,9 mil.

A Colômbia também exporta veículos e autopeças, ainda que em magnitude bem menor do que os importa. Em 2011, as exportações colombianas de veículos somaram US\$ 289,8 milhões, enquanto as de autopeças chegaram a US\$ 498,5 milhões. Entre as autopeças exportadas pela Colômbia ganham destaque: pneus, acumuladores elétricos, vidros de segurança, rodas, material de fricção para freios, acessórios, jogos de cabos, cintos de segurança, suspensão de lâminas e eixos de transmissão. Juntos, perfazem 54% das

exportações de autopeças. Equador, Brasil e Venezuela estão entre os principais destinos das exportações de autopeças. No caso brasileiro, de acordo com a ACOLFA, trata-se de peças para reposição.

Por fim, a ACOLFA, revelou que os maiores problemas da indústria são os custos de modo geral e os fretes em específico. Para que um produto chegue até Bogotá, via terrestre, a partir do Porto Buenaventura, é necessário passar por três cordilheiras. Segundo a Associação, o custo do frete interno é mais alto do que o do internacional. Outro problema é a concorrência com grandes competidores como China e Coreia, que conseguem colocar no país produtos com preços às vezes mais baixos do que o da própria matéria-prima vendida no país.

A existência de planos de investimentos para o setor, que visam melhorar a produtividade e a logística, de modo a tornar a cadeia mais competitiva, foi confirmada pela Associação Nacional de Empresários da Colômbia – ANDI⁴². Esse é, inclusive, um dos objetivos que a Colômbia pretende realizar via iniciativas de abertura comercial, como a área de livre comércio Aliança Pacífico, que contempla Chile, Peru, e México, além da própria Colômbia; e o TLC com a Coreia do Sul. A ideia é integrar as cadeias dos países participantes de tais acordos, de forma que a Colômbia se torne uma plataforma de exportação do complexo automotivo. Vale lembrar que Hyundai e Kya já detêm 13% do mercado. Com o TLC entre Colômbia e Coreia do Sul, essa parcela de mercado tende a aumentar.

No que diz respeito à regulamentação técnica do setor, o Ministério do Meio Ambiente e Desenvolvimento Sustentável é o responsável pela área de qualidade dos combustíveis e de emissões. A ANDI acredita que em breve a regulamentação europeia “Euro4”, que versa sobre emissões, passará a ser obrigatória na Colômbia. Já o Ministério de Comércio, Indústria e Turismo (MCIT) desenvolveu cinco regulamentações para o setor, entre as quais estão: pneus, vidros, cintos de segurança e freios.

Por fim, no que diz respeito às relações comerciais com o Brasil, a *Asociación del Sector Automotriz y Sus Partes* – ASOPARTES⁴³ – conhece os produtos brasileiros e os considera com alto nível de qualidade. Acredita, contudo, que o maior problema para o aumento das importações seja de natureza logística. No caso dos fretes aéreos, como não há voos de carga diários diretos a Bogotá, muitas vezes é preciso que a carga vá até Miami para depois retornar a Bogotá.

Situação semelhante ocorre para os fretes marítimos. Em tese as cargas brasileiras poderiam seguir direto para o porto do Buenaventura, mas não há volume suficiente que justifique maior frequência para

⁴² Fundada em Medellín, em 1944, é uma entidade setorial sem fins lucrativos, que tem como objetivo difundir e estimular a livre iniciativa. Participa da ANDI porcentagem significativa de empresas pertencentes a setores como o industrial, financeiro, agroindustrial, de alimentos, comercial e de serviços, entre outros.

⁴³ A ASOPARTES representa principalmente a indústria de autopeças da Colômbia.

essa rota. Assim sendo, é comum que pequenos pedidos sejam despachados em contêineres de navios que têm a Europa como destino final, mas que fazem escala em Miami. Nesse centro distribuidor, os produtos brasileiros são desembarcados e só seguem para Bogotá quando se preenche o respectivo container e navio. Por esse motivo, todo o procedimento é muito caro e demorado. Além disso, é comum que o pagamento das importações ocorra em dois momentos: 50% na emissão do pedido e 50% mediante a apresentação do conhecimento de embarque. Como os produtos levam cerca de um mês para chegar à Colômbia, os recursos do importador ficam comprometidos na operação em vez que comporem o capital de giro necessário aos negócios da empresa.

Ainda que as tarifas pagas pelos produtos brasileiros sejam menores do que a da maioria dos demais países em consequência do Acordo de Complementação Econômica com o Mercosul (ACE-59), o custo logístico para trazer o produto brasileiro, na visão da ASOPARTES, é maior do que o dos outros países. No total, a vantagem tarifária é menor do que a desvantagem de custo do frete e com isso o produto brasileiro acaba chegando mais caro do que aquele dos outros países. Vale comentar, por fim, que, de acordo com as entidades setoriais colombianas, a parte do ACE-59 que trata do setor automotivo encontra-se com seu cronograma de desgravação suspenso, devido a indefinições quanto às regras de origem.

A Tabela 9, em seguida, traz aqueles produtos do complexo automotivo que apresentaram os melhores prognósticos tendo em vista os critérios de crescimento das importações do mercado alvo, das exportações brasileiras e do principal concorrente, bem como das participações de mercado tanto do Brasil como de seu maior competidor. Entre os itens que compõem a Tabela 9, optou-se por uma segmentação entre autopeças, pneumáticos e veículos e reboques. No conjunto das autopeças⁴⁴, pode-se destacar os *Chassis com motor para veículos automóveis das posições 8701 a 8705*. Em 2011, a Colômbia importou o equivalente a USD 214,9 milhões desses bens. No período de 2006 a 2011, as importações de chassis podem ser consideradas dinâmicas, uma vez que aumentaram à taxa média anual de 15,1%. Como ponto favorável, cabe ressaltar que as exportações brasileiras cresceram em ritmo ainda mais acentuado do que as importações colombianas, o que implica ganho de mercado para o Brasil. A Suécia, principal fornecedora, com de 44,8% participação, também mostrou excelente desempenho, pois suas exportações subiram 519,6%, ao ano, em média, entre 2007 e 2011.

Entre os produtos categorizados como pneumáticos, é oportuno enfatizar os *Pneus novos de borracha dos tipos utilizados em veículos e máquinas próprios para construções ou manutenção industrial, para aros de diâmetros superior a 61 cm, com bandas de rodagem em forma de espinha de peixe e*

⁴⁴ Códigos: 851110, 851120, 851130, 851150, 851190, 851220, 851240, 851290, 401140, 681381, 700910, 840991, 840999, 841520, 848310, 870810, 870829, 870830, 870840, 870850, 870880, 870891, 870893, 870894, 870899, 870600, 870710, 840734, 840820.

semelhantes. Em 2011, as importações colombianas desse tipo de pneu somaram USD 96,9 milhões, após terem crescido 62,4% ao ano, em média, a partir de 2006. A participação brasileira no mercado foi de 5,3% em 2011, o que, em valores absolutos, traduziu-se em um valor exportado de USD 5,1 milhões. O principal concorrente, Japão, detém praticamente metade do mercado e fez suas exportações mais que dobrarem a cada ano entre 2006 e 2011.

Quanto à Tabela 9, cabe comentar, por fim, sobre os produtos enquadrados na categoria de veículos e reboques. Entre os veículos listados, chamam a atenção pelo alto valor importado os *Automóveis de passageiros, incluídos os veículos de uso misto (station wagons) e os automóveis de corrida, com motor de pistão alternativo, de ignição por centelha, de cilindrada superior a 1.500 cm³, mas não superior a 3.000 cm³*. As importações colombianas desse tipo de veículo chegaram a quase USD 2 bilhões em 2011, dos quais cerca de um terço foi provido pelo México. A participação de mercado brasileira foi de 3,5% em 2011, correspondentes a USD 64 milhões.

Tabela 9 – Importações colombianas do complexo automotivo - valor, variação, participações e principal concorrente - 2006 – 2011⁴⁵

SH6	Descrição	Valor das importações da Colômbia em 2011 (US\$)	Crescimento* das importações da Colômbia 2006 - 2011 (%)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação brasileira nas importações da Colômbia em 2011 (%)	Principal concorrente	Crescimento* das exportações do principal concorrente para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação do principal concorrente nas importações da Colômbia em 2011 (%)
401110	Pneus novos de borracha dos tipos utilizados em automóveis de passageiros	198.661.573	14,26	15,97	9,41	China	46,05	32,11
401120	Pneus novos de borracha dos tipos utilizados em ônibus ou caminhões	310.556.702	20,73	4,99	12,50	China	58,42	39,09
401140	Pneus novos de borracha dos tipos utilizados em motocicletas	39.342.069	24,57	15,14	31,61	China	34,16	33,22
401161	Pneus novos de borracha dos tipos utilizados em veículos e máquinas agrícolas ou florestais, com bandas de rodagem em forma de espinha de peixe e semelhantes	13.121.181	35,49	22,15	16,13	China	70,11	27,28
401163	Pneus novos de borracha dos tipos utilizados em veículos e máquinas próprios para construções ou manutenção industrial, para aros de diâmetro superior a 61 cm, com bandas de rodagem em forma de espinha de peixe e semelhantes	96.887.232	62,36	56,16	5,26	Japão	110,62	49,26
401192	Outros pneus novos de borracha dos tipos utilizados em veículos e máquinas agrícolas ou florestais	2.213.292	2,60	-5,59	15,42	Colômbia	-	48,21
401193	Outros pneus novos de borracha dos tipos utilizados em veículos e máquinas próprios para construções ou manutenção industrial, para aros de diâmetro igual ou inferior a 61	820.760	31,24	29,13	14,65	China	18,60	47,14
401290	Flaps, protetores, bandas de rodagem, para pneus de borracha	18.989.956	14,29	15,73	46,62	México	27,40	35,93
681381	Guarnições para freios, não montadas, não contendo amianto	2.930.981	14,04	53,85	24,71	China	25,26	18,72
700910	Espelhos retrovisores para veículos	6.728.921	22,56	5,99	3,05	China	38,10	23,75
840734	Motores de pistão alternativo, de ignição por centelha, para propulsão de veículos do capítulo 87, de cilindrada superior a 1.000 cm ³	3.289.845	35,46	58,23	20,37	Alemanha	93,56	36,58
840820	Motores de pistão, de ignição por compressão, diesel ou semi-diesel, utilizados para propulsão de veículos do capítulo 87	14.379.717	17,27	-10,64	6,24	Estados Unidos	38,48	64,61
840991	Outras partes exclusiva ou principalmente destinadas aos motores de pistão, de ignição por centelha	77.462.599	7,17	-6,97	2,81	Japão	7,76	32,13
840999	Outras partes para motores diesel ou semidiesel	111.859.727	12,00	5,70	3,42	Estados Unidos	9,71	63,15
841520	Aparelhos de ar condicionado, do tipo utilizado nos veículos automóveis	22.967.955	12,73	-4,15	2,48	Colômbia	25,97	75,38
848310	Árvores (veios) de transmissão, incluídas as de excêntricos (cames) e virabrequins (cambotas) e manivelas	26.927.812	16,11	16,40	3,31	Estados Unidos	13,07	50,16
851110	Velas de ignição para motores de ignição por centelha ou por compressão	10.867.519	20,43	10,97	18,73	Japão	22,00	25,14
851120	Magnetos; dínamos-magnetos; volantes magnéticos, para motores de ignição por centelha ou por compressão	967.832	30,34	119,35	2,27	China	93,26	49,37
851130	Distribuidores e bobinas de ignição para motores de ignição por centelha ou por compressão	5.932.568	12,09	6,69	6,08	Estados Unidos	13,83	22,39
851150	Outros geradores elétricos para motores de ignição por centelha ou por compressão	12.969.256	28,45	5,34	2,92	Estados Unidos	29,65	50,33

(continua)

⁴⁵ Nota: Para *Guarnições para freios, não montadas, não contendo amianto* e *Freios e servo-freios, suas partes, para veículos automóveis das posições 87.01 a 87.05*, os crescimentos referem-se ao período 2007 – 2011. Para *Chassis com motor para veículos automóveis das posições 8701 a 8705*, o crescimento das exportações do principal concorrente refere-se ao período 2007 – 2011. Para *Carroçarias para os veículos da posição 87.03, incluídas as cabinas*, o crescimento das exportações do principal concorrente refere-se ao período 2008 – 2011.

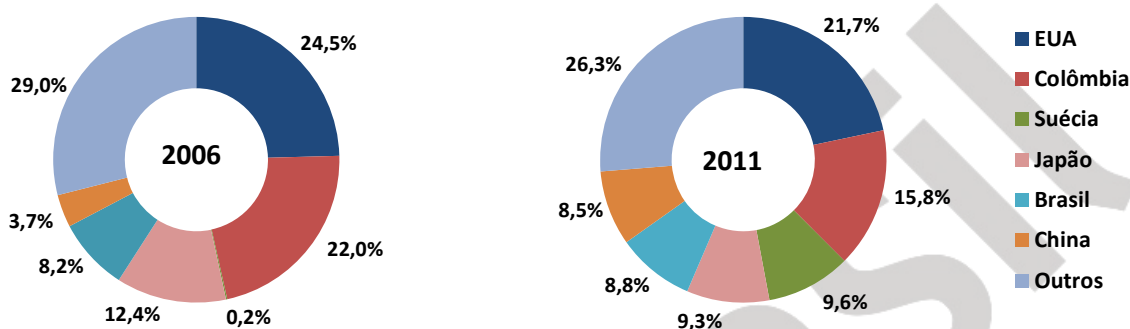
Tabela 9 – Importações colombianas do complexo automotivo - valor, variação, participações e principal concorrente - 2006 – 2011 (continuação)

SH6	Descrição	Valor das importações da Colômbia em 2011 (US\$)	Crescimento* das importações da Colômbia 2006 - 2011 (%)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação brasileira nas importações da Colômbia em 2011 (%)	Principal concorrente	Crescimento* das exportações do principal concorrente para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação do principal concorrente nas importações da Colômbia em 2011 (%)
851190	Partes de aparelhos e dispositivos elétricos de ignição ou de arranque da posição 8511	9.600.876	4,97	-2,24	14,62	China	25,92	27,47
851220	Outros aparelhos elétricos de sinalização visual para automóveis	29.202.659	15,83	12,92	6,10	China	26,24	28,26
851240	Limpadores de pára-brisas, degeladores e desembaçadores para automóveis, elétricos	815.573	12,43	24,34	5,42	China	30,60	39,25
851290	Partes de aparelhos elétricos de iluminação ou de sinalização para ciclos e automóveis	7.874.298	14,08	-7,06	2,71	China	33,42	38,21
870190	Outros tratores	76.087.230	30,14	22,05	25,73	Estados Unidos	28,40	23,57
870210	Veículos automóveis para transporte de 10 pessoas ou mais, com motor de pistão, de ignição por compressão	97.349.333	15,01	-13,65	2,89	Coreia do Sul	6,15	20,66
870323	Automóveis de passageiros, incluídos os veículos de uso misto (station wagons) e os automóveis de corrida, com motor de pistão alternativo, de ignição por centelha, de cilindrada superior a 1.500 cm ³ , mas não superior a 3.000 cm ³	1.806.519.477	29,98	15,43	3,54	México	65,01	32,83
870422	Veículos automóveis para transporte de mercadorias, com motor de pistão, de ignição por compressão, de peso em carga máxima superior a 5 toneladas, mas não superior a 20 toneladas	286.401.138	5,70	-8,24	2,03	Colômbia	15,88	56,40
870600	Chassis com motor para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	214.903.788	15,07	30,01	19,74	Suécia	519,63	44,80
870710	Carroçarias para os veículos da posição 87.03, incluídas as cabinas	589.330	39,46	-	6,12	França	156,55	50,20
870810	Pára-choques e suas partes, para veículos automóveis das posições 87.01 a 87.05	13.349.707	15,63	9,13	5,26	Japão	9,07	24,89
870829	Outras partes e acessórios de carroçarias (incluídas as cabinas) para veículos automóveis das posições 87.01 a 87.05	80.052.132	18,00	10,95	4,94	Colômbia	44,21	24,88
870830	Freios e servo-freios, suas partes, para veículos automóveis das posições 87.01 a 87.05	42.685.784	11,13	8,58	7,46	China	24,63	24,38
870840	Caixas de marchas (velocidade) e suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	20.096.517	9,45	37,69	8,27	Estados Unidos	26,25	24,15
870850	Eixos de transmissão com diferencial, mesmo providos de outros órgãos de transmissão, e suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	40.546.492	43,03	0,32	3,29	Estados Unidos	75,17	23,35
870880	Sistemas de suspensão e suas partes (incluídos os amortecedores de suspensão), para veículos automóveis das posições 87.01 a 87.05	59.530.332	27,05	25,56	2,39	Colômbia	27,47	37,32
870891	Radiadores e suas partes, para veículos automóveis das posições 87.01 a 87.05	11.278.987	13,19	14,40	4,24	Estados Unidos	12,05	32,57
870893	Embreagens e suas partes, para veículos automóveis das posições 87.01 a 87.05	32.435.114	14,38	12,81	6,52	Estados Unidos	15,09	24,66
870894	Volantes, barras, caixas de direção, e suas partes, para veículos automóveis das posições 87.01 a 87.05	8.140.382	8,76	33,36	12,43	China	34,74	22,16
870899	Outras partes e acessórios, para veículos automóveis das posições 87.01 a 87.05	128.987.295	4,36	-2,54	3,48	Estados Unidos	2,55	39,57
871620	Reboques e semi-reboques, autocarregáveis ou autodescarregáveis, para usos agrícolas	460.691	17,85	-9,72	22,39	Estados Unidos	211,80	49,00
871639	Outros reboques e semi-reboques, para transporte de mercadorias	19.908.233	23,62	43,73	30,59	Estados Unidos	22,76	37,83
871690	Partes de reboques e semi-reboques, para quaisquer veículos e outros veículos não autopropulsores	29.601.221	19,83	15,72	3,25	China	51,74	68,37

Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Em seguida, procura-se mostrar a evolução das participações de mercado dos principais fornecedores de cada categoria de produtos do complexo automotivo. No que diz respeito às autopeças, o Gráfico 22, revela que as maiores mudanças ocorreram para a Suécia, que em 2006 praticamente não atuava no mercado e que passados cinco anos, já dispunha de parcela significativa, de 9,6%. A China foi outro fornecedor a aumentar sua presença na Colômbia ao ganhar 4,8 pontos percentuais de participação no mesmo íterim. Os Estados Unidos mantiveram sua liderança, apesar da perda de 2,8 pontos percentuais de mercado. Já o Brasil preservou seu espaço. É válido acrescentar que o fato de a Colômbia figurar como segunda colocada deve-se possivelmente à importação de zonas francas do país.

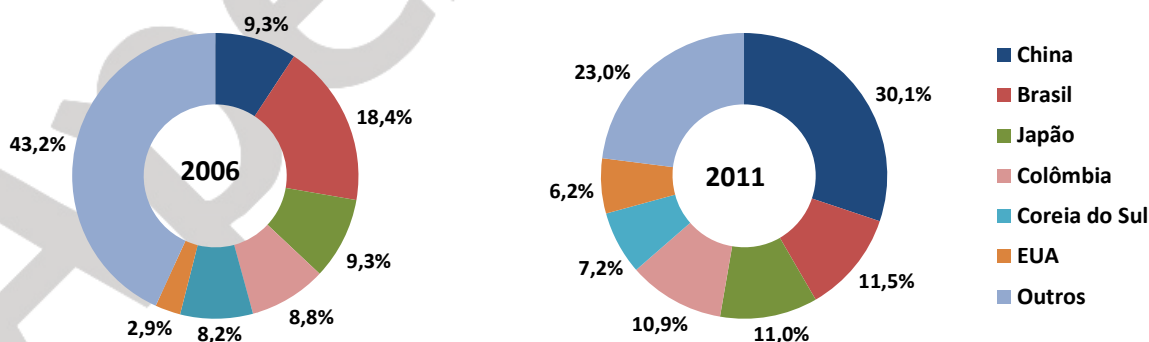
Gráfico 22 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores do complexo automotivo – autopeças para a Colômbia (2006 e 2011)



Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Já no que diz respeito aos produtos categorizados como pneumáticos, o ganho chinês de participação nas importações colombianas é o movimento mais marcante mostrado no Gráfico 23. Ao longo de cinco anos, o líder de mercado em 2011 conquistou 20,8 pontos percentuais. Outro fornecedor que conseguiu melhorar seu posicionamento foram os Estados Unidos, que saíram do percentual de 2,9 em 2006 para 6,2 em 2011. Quanto ao Brasil, cabe comentar que, ainda que tenha perdido 6,9 pontos percentuais de participação, logrou preservar a vice liderança no ranking dos principais fornecedores.

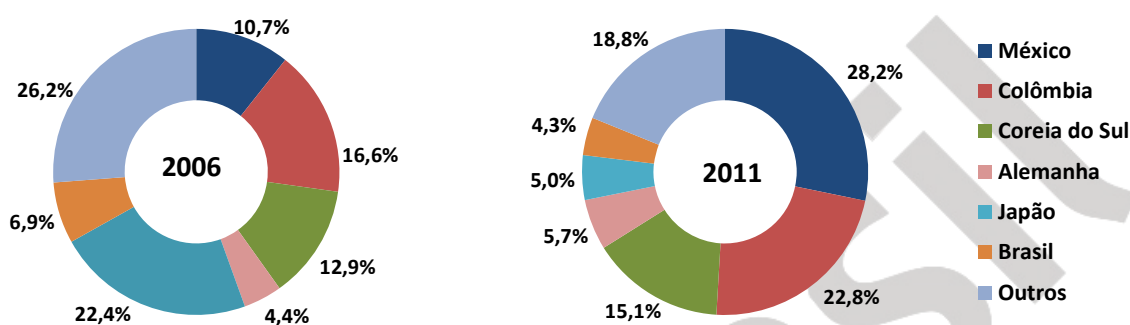
Gráfico 23 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores do complexo automotivo – pneumáticos para a Colômbia (2006 e 2011)



Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Por fim, resta abordar os itens relativos a veículos e reboques, ilustrados no Gráfico 24. De fato, são várias e grandes as mudanças ocorridas entre 2006 e 2011. O México, principal fornecedor de 2011, era apenas o quarto colocado no ranking em 2006, quando tinha apenas 10,7% de participação. As zonas francas colombianas também apresentam participação crescente nas importações desses itens. Em cinco anos, tal aumento foi de 6,2 pontos percentuais. Outra alteração relevante nos posicionamentos foi a dos produtos japoneses, que em 2006 eram líderes de mercado, com 22,4 de participação. Em 2011, foram legados tão somente à quinta posição. O Brasil foi exceção a esses movimentos mais notáveis. Manteve sua sexta colocação no ranking, ainda que tenha perdido 2,6 pontos percentuais de *market share*.

Gráfico 24 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores do complexo automotivo – veículos e reboques para a Colômbia (2006 e 2011)



Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Na próxima seção, busca-se delinear as linhas gerais da indústria gráfica colombianas e as oportunidades de exportação para os empresários brasileiros fabricantes de maquinário para esse segmento.

Maquinário para indústria gráfica

De acordo com os dados do Euromonitor, apresentados na Tabela 2, em 2012 o segmento de *Fibras, papéis, produtos de papel; impressão* contribuiu com USD 2,72 bilhões para o resultado total da indústria manufatureira, de USD 44,4 bilhões, o que corresponde a uma representatividade de 6,1%. Trata-se do sétimo mais importante nicho da manufatura colombiana. Em comparação com o ano anterior, houve redução do produto de 3,1%, o que impactou negativamente a variação total em 0,2 ponto percentual.

Segundo o *Departamento Nacional de Planeación* (DNP)⁴⁶, o desempenho do segmento foi moderado nos últimos anos, influenciado, em especial, pelo setor de edição e impressão. O processo acelerado de difusão e uso das tecnologias de informação e comunicações levaram à diminuição da demanda por papel

⁴⁶ *Balance Sector Industrial*, disponível em: <https://www.dnp.gov.co/SaladePrensa/MemoriasEventosdelDNP/ForoIndustriaAndiDNP.aspx>

em todo o país, cujo uso foi substituído em boa parte pela internet. Já no caso do papel e do papelão, o DNP enumera outros fatores que também afetaram a expansão do setor em anos recentes: a valorização da moeda que barateou os bens finais importados que competem com os nacionais; a falta de regras claras sobre os espaços de reciclagem nos planos de ordenamento territorial, tendo em vista que 60% da matéria-prima para o setor é composta de material reciclado; e mesmo por fatores climáticos, que impactaram o fornecimento de bagaço de cana-de-açúcar e madeira. Apesar do baixo crescimento verificado para o setor de papel e papelão nos últimos anos, o DNP acredita em sua recuperação com base nos seguintes fatores: o baixo consumo per capita de papel na Colômbia em comparação a outros países com nível semelhante ou maior de riqueza; exportações do setor ascendentes; e boas projeções econômicas para os próximos anos, tendo em vista o estreito vínculo entre o seguimento de embalagens e o comportamento da economia como um todo.

Ainda de acordo com o DNP, as atividades de edição e impressão tiveram uma performance similar àquela do setor de papel e papelão. Ainda que as razões não sejam as mesmas, edição e impressão se veem afetadas de forma parecida pela rápida difusão da internet e da diminuição do uso do papel. De fato, esse setor vêm se direcionando cada vez mais a serviços de inovação, adaptando-se às novas tecnologias e tornando-se um negócio de serviços de edição, impressão, design de vanguarda, realizados sob medida, e também de serviços de informação e comunicações com ênfase em tecnologias de software. É verdade que, para atingir tais objetivos, o setor precisa superar alguns desafios como custos de transação, problemas de sistematização de processos, dificuldades de articulação, a informalidade, a falta de economias de escala e a baixa capacitação e disponibilidade mão de obra qualificada e especializada.

No que diz respeito às oportunidades de exportação, entre os 22 códigos de SH6 classificados pela ABIMAQ como pertencentes à categoria de máquinas para a indústria gráfica, três apresentaram as melhores perspectivas para os empresários brasileiros. Foram levados em conta critérios relacionados ao dinamismo das importações da Colômbia e das exportações brasileiras para o país e também o de uma participação de mercado brasileira minimamente significativa. Informações sobre esses códigos encontram-se detalhadas na Tabela 10, em seguida.

No conjunto dos códigos listados, merecem destaque as *Partes e acessórios de máquinas e aparelhos de impressão que operem por meio de blocos, cilindros e outros elementos de impressão da posição 84.42*. Além de as importações colombianas terem apresentado alto valor importado, as exportações brasileiras mostraram-se dinâmicas no período e tiveram boa participação de mercado em 2011, de 6,3%. Vale enfatizar que as exportações brasileiras expandiram-se em ritmo mais acelerado do que o do próprio mercado: 2% versus 19,9%, ao ano, em média, entre 2006 e 2011. Mantida a tendência, o Brasil terá condições de melhorar seu posicionamento no colombiano em período futuro. Outro fato que poderia contribuir para que isso

ocorra seria a manutenção do mau desempenho recente das exportações do atual líder de mercado, Estados Unidos, que sofreram queda de 9,9%, em média, ao ano, no mesmo íterim.

Tabela 10 – Importações colombianas de Máquinas para a indústria gráfica - valor, variação, participações e principal concorrente - 2006 – 2011⁴⁷

SH6	Descrição	Valor das importações da Colômbia em 2011 (US\$)	Crescimento* das importações da Colômbia 2006 - 2011 (%)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação brasileira nas importações da Colômbia em 2011 (%)	Principal concorrente	Crescimento* das exportações do principal concorrente para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação do principal concorrente nas importações da Colômbia em 2011 (%)
844180	Outras máquinas e aparelhos para o trabalho da pasta de papel, do papel ou cartão	3.922.343	-19,24	-4,60	7,76	Itália	-20,97	37,06
844250	Clichês, blocos, cilindros e outros elementos de impressão; pedras litográficas, blocos, placas e cilindros, preparados para impressão	3.158.947	3,56	-17,31	6,49	Itália	15,19	25,51
844391	Partes e acessórios de máquinas e aparelhos de impressão que operem por meio de blocos, cilindros e outros elementos de impressão da posição 84.42	9.962.243	1,95	19,86	6,32	Estados Unidos	-9,88	28,18

Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Na seção seguinte, serão pontuadas as principais oportunidades para os exportadores brasileiros das máquinas e equipamentos enquadrados como “indústria geral”.

Indústria geral

A categoria *indústria geral* agrega as máquinas e equipamentos utilizados em diversos segmentos industriais e, por esse motivo, sofre influência do contexto macroeconômico como um todo, descrito em termos gerais na primeira seção do estudo.

De todos os códigos de SH6 classificados pela ABIMAQ como bens de capital e correlatos, 296 pertencem a essa categoria. Desse total, 52 apresentam as melhores oportunidades para os exportadores brasileiros, segundo critérios de importações crescentes no mercado-alvo, exportações brasileiras também crescentes ou participação de mercado brasileira minimamente relevante no último ano da série em estudo.

A partir da Tabela 11, em seguida, pode-se citar como exemplo de importações bastante dinâmicas as *Juntas de vedação, mecânicas*. Entre 2006 e 2011, o valor importado aumentou à taxa média anual de 58,2%, de forma a alcançar a soma de USD 5,3 milhões em 2011. A maior origem das compras colombianas naquele ano foram os Estados Unidos, que detiveram 40,1% de mercado e acompanharam o compasso de crescimento do mercado. A representatividade brasileiras nas importações colombianas foi de 4,3%. Apesar

⁴⁷ Nota: Para *Partes e acessórios de máquinas e aparelhos de impressão que operem por meio de blocos, cilindros e outros elementos de impressão da posição 84.42*, a taxa de crescimento das importações colombianas, das exportações brasileiras e das exportações do principal concorrente refere-se ao período 2007 – 2011.

de alto, o crescimento das exportações brasileiras no período em análise ficou abaixo da expansão do mercado, o que pode resultar em perda de participação, caso a tendência não se reverta nos próximos anos.

Considerado o crescimento das exportações brasileiras, ganham destaque as *Outras máquinas e aparelhos de elevação, próprios para serem montados em veículos rodoviários*. De 2006 a 2011, o valor exportado pelo Brasil nessas máquinas aumentou à taxa média anual de 67,0%, 19,6 pontos percentuais acima da expansão do mercado como um todo. Mantido esse ritmo, a participação brasileira, que em 2011 chegou a 10,3%, pode aumentar.

Ainda com respeito aos produtos elencados na Tabela 11, vale mencionar os *Compressores para equipamentos frigoríficos*, que se sobressaem pela intensa presença brasileira junto ao consumidor colombiano. Dos USD 60,6 milhões importados pela Colômbia nesses compressores em 2011, 41% foram providos pelo Brasil. A margem de liderança com relação ao México, vice-líder no *ranking*, é bastante confortável: 18,9 pontos percentuais, de modo que a posição brasileira não deve ser ameaçada a curto prazo.

Tabela 11 – Importações colombianas da indústria geral - valor, variação, participações e principal concorrente - 2006 – 2011⁴⁸

SH6	Descrição	Valor das importações da Colômbia em 2011 (US\$)	Crescimento* das importações da Colômbia 2006 - 2011 (%)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação brasileira nas importações da Colômbia em 2011 (%)	Principal concorrente	Crescimento* das exportações do principal concorrente para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação do principal concorrente nas importações da Colômbia em 2011 (%)
840890	Outros motores de pistão, de ignição por compressão, diesel ou semidiesel	44.942.458	14,78	-6,24	3,86	Estados Unidos	12,16	34,16
841231	Motores pneumáticos, de movimento retilíneo (cilindros)	2.696.114	14,58	16,23	4,52	Estados Unidos	21,51	35,73
841311	Bombas para distribuição de combustíveis ou lubrificantes, com dispositivo medidor, utilizadas em postos de serviço ou garagens	4.214.991	2,99	3,61	12,30	Estados Unidos	6,11	78,25
841330	Bombas para combustíveis, lubrificantes ou líquidos de arrefecimento, para motores de ignição por centelha ou por compressão	43.295.266	14,02	5,06	3,12	Estados Unidos	12,56	46,98
841360	Outras bombas volumétricas rotativas	26.682.377	23,25	13,81	2,39	Estados Unidos	27,39	66,94
841381	Outras bombas para líquidos	28.658.968	24,30	41,33	4,02	Estados Unidos	25,79	65,41
841391	Partes de bombas para líquidos	103.037.870	16,94	27,03	6,70	Estados Unidos	9,01	47,01
841410	Bombas de vácuo	6.987.358	9,22	12,96	5,55	Estados Unidos	7,95	48,74
841430	Compressores para equipamentos frigoríficos	60.564.505	4,84	1,18	40,97	México	4,60	22,10
841480	Outras bombas de ar, coifas aspirantes para extração ou reciclagem	70.842.328	12,05	2,15	4,83	Estados Unidos	26,92	54,21
841490	Outras partes de compressores de ar ou de outros gases	28.524.659	5,03	6,78	4,40	Estados Unidos	2,36	59,43
841620	Outros queimadores para alimentação de fornalhas, incluídos os mistos	3.545.638	1,58	47,92	1,50	Estados Unidos	3,88	63,83
841790	Partes de fornos industriais ou de laboratório, não elétricos	3.118.891	-1,20	25,09	10,71	Estados Unidos	-2,02	31,88
841891	Gabinetes ou móveis para receber um equipamento para a produção de frio	1.357.853	29,12	-1,43	5,76	China	174,92	75,19
841931	Secadores para produtos agrícolas	1.162.177	85,47	-5,18	27,00	Ásia,	157,41	38,88
841939	Outros secadores	4.782.263	-10,12	0,96	8,25	Países Baixos	105,80	32,98
842091	Cilindros para calandras e laminadores	654.744	2,34	25,04	10,45	Estados Unidos	0,62	50,33
842121	Aparelhos para filtrar ou depurar água	27.541.419	33,73	20,65	3,80	Estados Unidos	26,06	51,34
842230	Máquinas e aparelhos para encher, fechar, arrolhar ou rotular garrafas, caixas, latas, sacos ou outros recipientes; máquinas e aparelhos para gaseificar bebidas	34.658.188	7,28	-8,88	1,88	Alemanha	31,48	35,87
842240	Outras máquinas e aparelhos para empacotar ou embalar mercadorias	30.096.950	15,73	9,84	9,36	Alemanha	28,48	29,15
842290	Partes de máquinas e aparelhos da posição 8422	16.182.747	6,29	17,28	6,59	Alemanha	0,23	32,66
842330	Básculas de pesagem constante e balanças e básculas ensacadoras ou dosadoras	3.069.362	16,45	-11,52	2,36	Japão	12,29	42,06
842430	Máquinas e aparelhos de jato de areia, de jato de vapor e aparelhos de jato semelhantes	10.253.675	29,15	20,29	7,18	China	83,58	30,83
842549	Outros macacos	2.382.934	4,89	78,00	26,08	Alemanha	32,70	30,56

(continua)

⁴⁸ Nota: Para *Outras máquinas e aparelhos de elevação, próprios para serem montados em veículos rodoviários*, o crescimento das exportações brasileiras refere-se ao período 2007 – 2011. Para *Secadores para produtos agrícolas*, o crescimento das exportações brasileiras refere-se ao período 2008 – 2011. Para *Gabinetes ou móveis para receber um equipamento para a produção de frio*, o crescimento do principal concorrente refere-se ao período 2007 – 2011. Para *Porta-ferramentas e feiras de abertura automática*, o crescimento das exportações do principal concorrente refere-se ao período 2009 – 2011.

Tabela 11 – Importações colombianas da indústria geral - valor, variação, participações e principal concorrente - 2006 – 2011 (continuação)

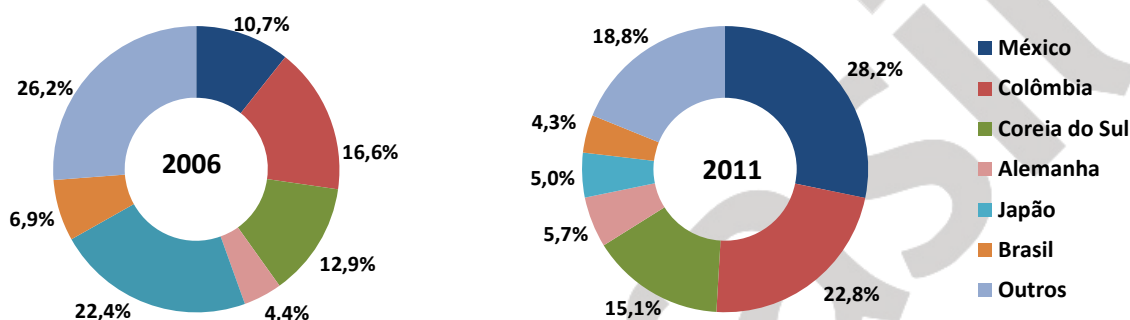
SH6	Descrição	Valor das importações da Colômbia em 2011 (US\$)	Crescimento* das importações da Colômbia 2006 - 2011 (%)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação brasileira nas importações da Colômbia em 2011 (%)	Principal concorrente	Crescimento* das exportações do principal concorrente para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação do principal concorrente nas importações da Colômbia em 2011 (%)
842691	Outras máquinas e aparelhos de elevação, próprios para serem montados em veículos rodoviários	7.321.439	47,45	67,04	10,34	Itália	58,63	23,75
842810	Elevadores e monta-cargas	32.626.339	17,85	3,97	4,37	China	44,16	55,82
842839	Outros aparelhos elevadores ou transportadores, de ação contínua, para mercadorias	6.095.356	20,90	67,25	13,49	Estados Unidos	7,13	21,81
842890	Outras máquinas e aparelhos de elevação, de carga, de descarga ou de movimentação	15.111.072	6,70	-3,68	2,67	Estados Unidos	9,24	33,86
843131	Partes de elevadores, monta-cargas ou de escadas rolantes	10.438.111	15,62	-13,43	6,91	China	52,77	22,04
843991	Partes de máquinas ou aparelhos para fabricação de pasta de matérias fibrosas celulósicas	1.916.921	25,20	8,43	2,43	Estados Unidos	28,34	57,43
845530	Cilindros de laminadores, de metais	2.980.838	-8,42	-11,28	39,27	Estados Unidos	7,61	29,33
845590	Outras partes de laminadores de metais	2.715.311	18,59	59,28	11,85	Estados Unidos	16,49	39,97
846610	Porta-ferramentas e feiras de abertura automática	922.704	26,18	3,23	2,06	Suécia	121,79	30,06
846692	Partes e acessórios de máquinas-ferramentas da posição 8465	1.177.900	7,55	21,41	5,01	Alemanha	19,62	26,12
846781	Serras de corrente, hidráulicas o de motor não elétrico, de uso manual	10.419.959	14,92	-5,27	23,70	Alemanha	28,52	48,72
846789	Outras ferramentas hidráulicas ou de motor não elétrico, de uso manual	26.515.973	7,54	11,96	12,48	Japão	-2,71	40,98
846791	Partes de serras de corrente, de uso manual	2.289.540	6,02	8,08	14,80	Alemanha	8,74	53,30
846799	Outras partes de ferramentas hidráulicas ou de motor não elétrico, de uso manual	3.275.652	13,37	28,32	3,74	Estados Unidos	4,91	35,17
846810	Maçanicos de uso manual	681.525	36,27	28,78	17,81	Estados Unidos	33,09	31,32
846890	Partes de máquinas e aparelhos para soldar e de máquinas e aparelhos a gás para têmpera superficial	1.477.103	25,25	8,69	2,26	Estados Unidos	13,41	50,09
847290	Outras máquinas e aparelhos de escritório, máquinas para uso bancário e semelhantes	29.933.125	16,63	15,49	12,11	China	41,16	29,17
848050	Moldes para vidro	2.444.378	31,29	52,81	6,41	Estados Unidos	52,41	54,14
848071	Moldes para moldagem de borracha ou plásticos, por injeção ou compressão	26.090.788	0,39	17,32	18,69	China	57,49	30,11
848120	Válvulas para transmissões óleo-hidráulicas ou pneumáticas	8.513.179	19,02	29,82	6,83	Estados Unidos	11,83	35,06
848140	Válvulas de segurança ou de alívio	15.466.932	15,06	-0,93	3,11	Estados Unidos	15,00	63,77
848240	Rolamentos de agulhas	2.119.213	6,81	0,38	2,41	Japão	15,66	34,70
848330	Mancais (chumaceiras) sem rolamentos; bronzes	42.951.205	17,02	7,71	2,24	Estados Unidos	13,48	49,77
848340	Engrenagens e rodas de fricção, eixos de esferas ou de roletes; caixas de transmissão, redutores, multiplicadores e variadores de velocidade	47.726.644	16,55	24,78	9,23	Estados Unidos	8,68	34,64
848350	Volantes e polias, incluídas as cadernais	11.721.304	17,32	21,53	4,50	Estados Unidos	18,64	46,15
848390	Rodas dentadas e outros órgãos elementares de transmissão apresentados separadamente; partes de produtos da posição 8483	46.242.463	26,27	27,36	2,69	Estados Unidos	22,78	49,36
848420	Juntas de vedação, mecânicas	5.297.869	58,16	48,31	4,30	Estados Unidos	59,19	40,92
848490	Outros jogos ou sortidos de juntas, em bolsas, envelopes ou embalagens semelhantes	15.974.322	10,66	16,96	3,42	Estados Unidos	5,11	46,06

Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Por fim, resta analisar a evolução da participação de mercado dos principais fornecedores para o conjunto dos produtos listado na Tabela 11. Com o auxílio do Gráfico 25, é possível perceber o notável desempenho mexicano, que ao longo de cinco anos logrou praticamente triplicar a representatividade de suas vendas na Colômbia. Interessante observar que a própria Colômbia aparece na segunda colocação, possivelmente como resultado da produção nas inúmeras zonas francas instaladas no país. Outro fornecedor, cujos dados chamam a atenção é o Japão. Em 2006, o país detinha nada menos que 22,4% de participação de mercado. Em 2011, esse percentual havia encolhido para 5%, levando-o à quinta posição.

Com respeito ao Brasil, o país é o sexto colocado na lista dos maiores fornecedores, com 4,3% de participação. No período em estudo, houve perda de participação de 2,6 pontos percentuais.

Gráfico 25 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de indústria geral veículos e reboques para a Colômbia (2006 e 2011)



Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Finalizada a exposição sobre a indústria manufatureira, passa-se, em seguida, ao exame do setor agrícola e das oportunidades de exportação de maquinário para esse segmento que podem ser aproveitadas pelos empresários brasileiros.

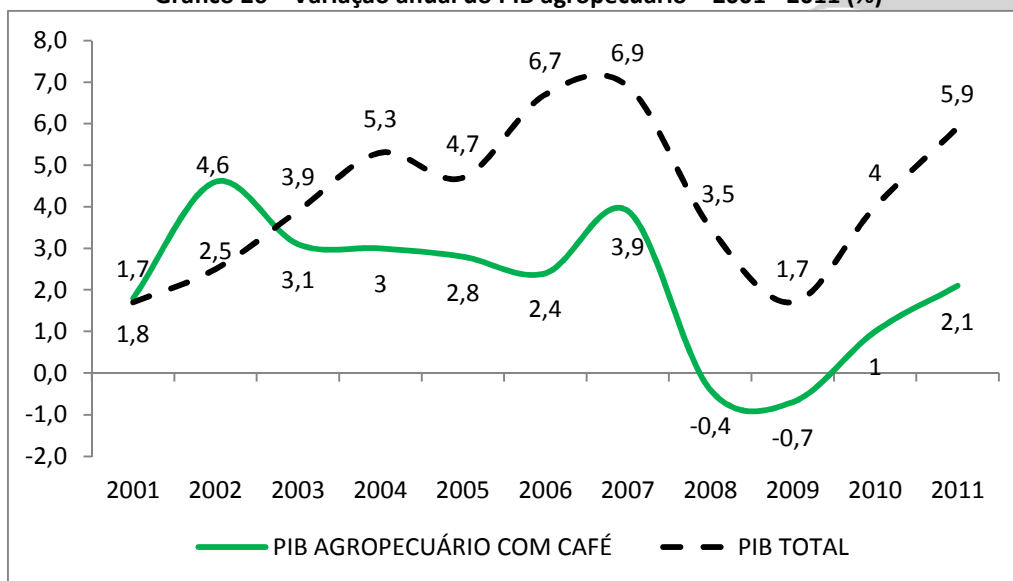
AGRICULTURA

De acordo com o Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural da Colômbia, a política pública colombiana para a agropecuária é composta por quatro eixos principais:

- ✓ Geração de emprego e renda para a população rural, por meio da facilitação do acesso à terra e à assistência técnica (entre outros fatores essenciais para promover atividades agropecuárias que gerem emprego e renda e melhorem a qualidade de vida da população rural pobre).
- ✓ Incremento da competitividade agropecuária, por meio do financiamento de investimentos em infraestrutura para: a produção, transformação e comercialização de bens agropecuários; o desenvolvimento da pesquisa e inovação tecnológica e sua incorporação aos processos produtivos; e o fortalecimento sanitário.
- ✓ Ampliação e diversificação do mercado externo, com a busca de novos destinos de exportação da produção nacional e diversificação da oferta exportável setorial.
- ✓ Gestão do risco agropecuário, por meio de uma melhor gestão do risco da volatilidade dos preços dos produtos e insumos; do comportamento da taxa de câmbio e do clima, com o intuito de atrair e manter os investimentos privados.

O momento promissor por que passa a agricultura colombiana é evidenciado por vários indicadores. Apesar da estação de chuvas (ola invernal) e da conjuntura econômica internacional, o Gráfico 26 confirma que o setor vem recuperando seu ritmo de crescimento (1,0% em 2010 e 2,1% em 2011), depois de dois períodos de crescimento negativo no PIB (-0,4 em 2008 e -0,7 em 2009). O PIB setorial em 2011 foi alavancado pelas culturas de milho, batata, soja, banana (plátano – para uso culinário), dendezeiros, cana de açúcar e produtos pecuários. Por outro lado, o café foi um dos cultivos que puxou o crescimento para baixo (-11,4%).

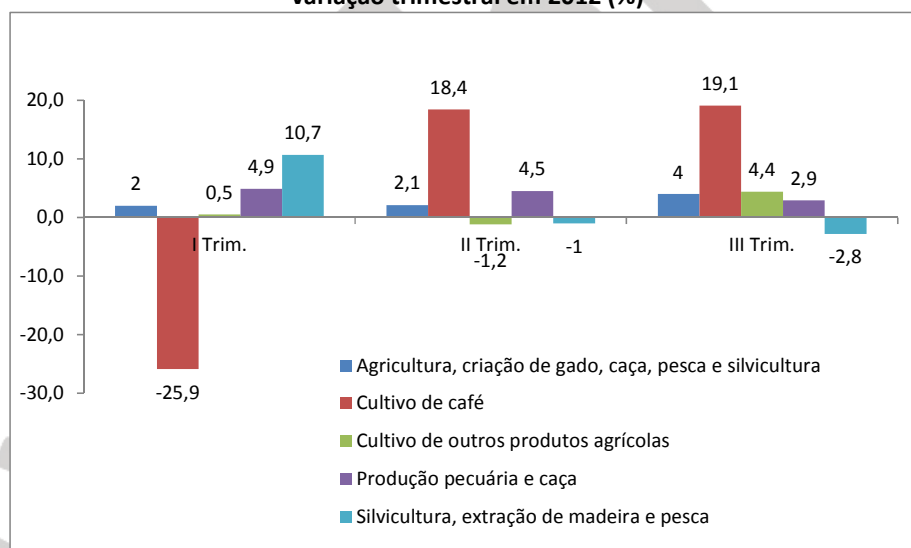
Gráfico 26 – Variação anual do PIB agropecuário – 2001 - 2011 (%)



Fonte e elaboração: Ministro de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia.

Dados do terceiro trimestre de 2012, ilustrados no Gráfico 27, revelam que o PIB agropecuário cresceu 4,0%, duas vezes mais que o incremento total da economia (2,1%). O café, por sua vez, cresceu 19,1%, graças ao aumento da produtividade dos cafezais renovados. Já os cultivos transitórios e permanentes subiram 4,4%. Sobressaíram-se milho, batatas, hortaliças, frutas e flores. Ainda nesse trimestre, o setor pecuário cresceu 2,9%, impulsionado pelos crescimentos em suinocultura (8,6%), avicultura (4,8%), leite (4,3%) e gado bovino (2,0%).

**Gráfico 27 – PIB agropecuário por ramos de atividade
variação trimestral em 2012 (%)**



Fonte e elaboração: Ministro de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia.

Outro ponto positivo diz respeito ao desemprego rural, que tem caído, situando-se em níveis históricos mínimos, além de ser inferior ao registrado nas zonas urbanas. Em 2001, o desemprego rural foi

de 8%, enquanto o urbano ficou em 17,3%. Para 2012, o desemprego rural foi de 6,5% e o urbano, de 11,4%. Ademais, o número de pessoas ocupadas nas zonas rurais tem apresentado aumento. Em 2012, foi registrada uma média de 4,6 milhões de ocupados, superior àquela registrada em 2001, de 4,2 milhões de ocupados.

Além disso, é válido comentar que a Colômbia é um dos países com maior potencial de expansão agrícola no mundo. De acordo com a FAO, o país ocupa o 25º lugar entre 223 países em um ranking onde se avalia o potencial de expansão da área agrícola sem afetar a área de florestas nativas. Está ainda em sétimo lugar em disponibilidade de recursos hídricos no mundo (45 mil metros³ per-capita/ano) depois do Brasil, Indonésia, Rússia, Índia, Canadá e China. O país conta também com uma superfície agrícola e florestal de 5,2 milhões de hectares (2012).

Com respeito à área semeada, 60,7% desta foram destinados a culturas permanentes; 31,5%, a cultivos transitórios; e 7,8%, a culturas florestais. Os principais itens da área transitória foram: milho (37,9%); arroz (30,3%); batata (7,9%) e hortaliças (6,6%). Já os de áreas permanentes foram: café (30,0%); dendezeiros (13,9%); frutíferos (10,0%); cana-de-açúcar (6,2%) e cacau (4,7%). Quanto aos cultivos florestais, 74,9% da área foi destinada ao reflorestamento comercial; 12,5%, à borracha; e 10,3%, ao bambu.

Em relação à pecuária, em 2012, a produção foi de 3,8 toneladas. Dados segmentados, disponíveis para 2011, mostram que os rebanhos bovinos responderam por 46,4% da produção; a avicultura, por 45,9%; a suinocultura, por 5,5%; e a aquicultura, por 2,2%. No mesmo ano, o inventário bovino foi de 28,9 milhões de cabeças, e a produção subdividiu-se em carne (55,6%) e leite (44,4%). Já para o resultado da avicultura, a carne de frango contribuiu com 62,7% e os ovos, com 37,3%. Apesar de a aquicultura ter se concentrado na piscicultura (88,7%), a produção de camarões também foi considerada relevante na atividade (11,3%).

Por fim, vale mencionar que o governo tem trabalhado na articulação interinstitucional para a priorização de vias de escoamento para o setor agropecuário com base em duas iniciativas: o Programa “Caminhos para a prosperidade”, de vias terciárias, a cargo do Instituto Nacional de Vias (Invías) e os planos viários departamentais, de vias secundárias, sob a liderança do Ministério do Transporte. A infraestrutura de transporte priorizará os conglomerados produtivos, inclusive em Altillanura, uma área extensiva na região colombiana do Orinoco: milho, soja, florestais, permanentes. Ademais, algumas vias foram priorizadas pelas associações de agricultores para o escoamento da seguinte produção: arroz, algodão, banana (banano – para consumo), cacau, café, cereais, cana paneleira (para a produção de rapadura), dendê, cana de açúcar (para a produção de açúcar), batata, tabaco, frutas, gado bovino e agricultura.

Desenhado o cenário do mercado importador, é imprescindível tecer alguns comentários sobre a oferta exportável brasileira. De fato, maquinário agrícola é um dos principais segmentos exportados pelo país no que diz respeito a bens de capital. Se utilizada a classificação da ABIMAQ, composta por 14 categorias

distintas de máquinas, as agrícolas encontram-se na quarta posição no ranking, com 7,2% de participação em 2011, depois de indústria geral, complexo automotivo e maquinário para construção e mineração. No caso da Colômbia, o Brasil exporta muito mais maquinário agrícola do que o mercado proporcionalmente importa. Trata-se de uma representatividade de 1,4% pelo lado da importação colombiana versus 10,6% pelo prisma das exportações brasileiras para esse destino, de acordo com dados de 2011.

A análise por produto, isto é, por códigos de SH6, confirma o bom desempenho brasileiro em relação às máquinas para a agricultura. Entre os 33 SH6 pertencentes a essa categoria⁴⁹, 20 apresentaram oportunidades para os exportadores nacionais, segundo critérios de importações colombianas dinâmicas, exportações brasileiras crescentes ou boa participação de mercado brasileira. Um dos equipamentos que melhor exemplifica tal performance são os *Semeadores, plantadores e transplantadores*. Como revela a tabela 12, em seguida, em 2011, dos USD 3,8 milhões importados pela Colômbia nesses itens, USD 2,7 milhões tiveram o Brasil como origem. Trata-se, portanto, de um *market share* de 69,8%. As exportações brasileiras, devido à sua alta proporção no mercado praticamente ditam o ritmo de sua expansão, que também é alto: entre 2006 e 2011, importações colombianas e exportações brasileiras cresceram à taxa média anual de 65%. O México, principal concorrente do Brasil, detém participação de mercado bem menor, de 14,7% e a curto prazo não parece ameaçar a liderança brasileira.

Já no exemplo das *Partes de máquinas e aparelhos para colheita ou debulha de produtos agrícolas, ou para limpar ou selecionar ovos, frutas ou outros produtos agrícolas*, o produto brasileiro tem um espaço maior a ocupar: além de a sua participação, de 32,3%, não ser tão grande como no caso anterior, as exportações brasileiras têm crescido de modo mais acelerado do que as importações do mercado. Mantida essa tendência, haverá ganho de *market share*.

⁴⁹ De acordo com a classificação da ABIMAQ.

Tabela 12 – Importações colombianas de maquinário agrícola - valor, variação, participações e principal concorrente - 2006 – 2011⁵⁰

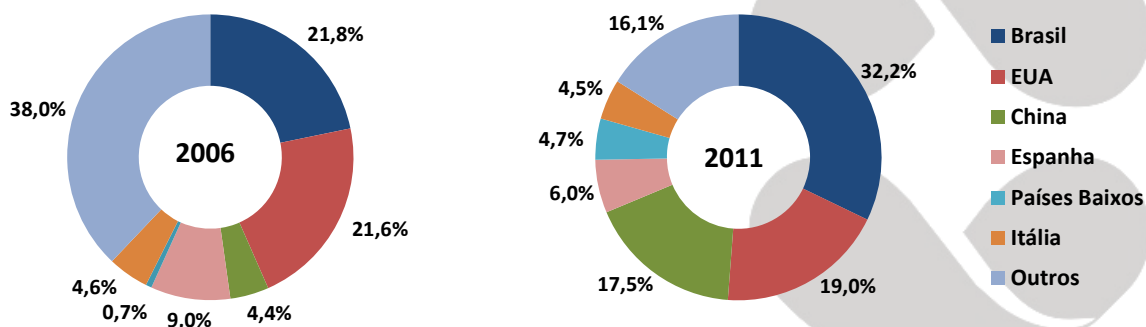
SH6	Descrição	Valor das importações da Colômbia em 2011 (US\$)	Crescimento* das importações da Colômbia 2006 - 2011 (%)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação brasileira nas importações da Colômbia em 2011 (%)	Principal concorrente	Crescimento* das exportações do principal concorrente para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação do principal concorrente nas importações da Colômbia em 2011 (%)
842481	Outros aparelhos para agricultura ou horticultura, para projetar ou pulverizar líquidos ou pós	10.838.465	5,78	26,21	13,18	China	30,84	25,89
843210	Arados e charruas	169.688	34,91	19,66	50,91	Estados Unidos	111,08	37,04
843221	Grades de discos, de uso agrícola, para preparação ou trabalho do solo	522.241	90,67	87,85	64,05	México	113,64	33,39
843229	Outras grades, escarificadores, cultivadores, extirpadores, enxadas e sachadores	965.811	6,99	25,88	3,49	Itália	6,32	63,88
843230	Semeadores, plantadores e transplantadores	3.807.878	65,47	65,65	69,83	México	-	14,70
843240	Espalhadores de estreme e distribuidores de adubos ou fertilizantes	284.841	39,39	37,34	33,91	Estados Unidos	97,69	32,39
843290	Partes de máquinas e aparelhos agrícolas, horticolas ou florestais, para preparação do solo	1.504.605	26,52	26,26	40,94	China	104,27	16,66
843311	Cortadores de grama, motorizados, cujo dispositivo de corte gira num plano horizontal	692.196	17,65	112,35	5,08	Estados Unidos	7,89	55,37
843351	Ceifeiras-debulhadoras	4.074.042	93,84	38,55	96,71	Estados Unidos	-5,00	2,51
843352	Outras máquinas e aparelhos para debulhar	14.810	-4,67	18,79	59,62	Peru	-	30,21
843359	Outras máquinas e aparelhos para colheita	19.675.923	33,09	34,64	68,45	Estados Unidos	28,12	26,34
843360	Máquinas para limpar ou selecionar ovos, frutas ou outros produtos agrícolas	5.347.232	90,61	56,02	4,97	Países Baixos (Holanda)	205,64	68,93
843390	Partes de máquinas e aparelhos para colheita ou debulha de produtos agrícolas, ou para limpar ou selecionar ovos, frutas ou outros produtos agrícolas	3.397.255	15,69	34,81	32,31	Estados Unidos	12,46	40,76
843610	Máquinas e aparelhos para preparação de alimentos ou rações para animais	1.925.081	6,21	0,85	70,76	Argentina	-54,70	10,64
843629	Outras máquinas e aparelhos para avicultura	9.912.148	17,79	-13,23	3,02	Estados Unidos	23,01	44,65
843680	Outras máquinas e aparelhos para agricultura, horticultura, silvicultura, avicultura ou apicultura	4.811.373	29,04	9,89	4,80	Estados Unidos	29,96	36,27
843699	Outras partes de máquinas e aparelhos para agricultura, horticultura, silvicultura ou apicultura	1.264.117	-4,21	-4,17	7,86	Países Baixos (Holanda)	23,80	22,28
843710	Máquinas para limpeza, seleção ou peneiração de grãos ou de produtos horticolas secos	15.006.464	23,81	31,08	16,63	China	197,48	56,59
843780	Outras máquinas e aparelhos para a indústria de moagem ou tratamento de cereais ou de produtos horticolas secos	3.973.173	17,43	17,71	8,52	China	193,53	59,60
843790	Partes de máquinas da posição 8437	1.872.061	9,66	-4,51	4,19	Alemanha	10,98	12,59

Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

O Gráfico 28, a seguir, ilustra a evolução da participação de mercado dos principais fornecedores para o conjunto dos produtos elencados na Tabela 12, evolução, essa, que é bastante favorável ao Brasil. Além de o país ocupar a liderança do *ranking* em 2011, houve melhora de posicionamento entre 2006 e 2011. Nesse ínterim, a participação de mercado brasileira aumentou 10,4 pontos percentuais. Outro país com desempenho notável foi a China, que mais do que quadruplicou seu *market share*. Em contraposição, entre os que mais perderam espaço na preferência do consumidor colombiano estão a Espanha e os Países Baixos.

⁵⁰ Nota: Para *Outras grades, escarificadores cultivadores, extirpadores, enxadas e sachadores; Ceifeiras-debulhadoras; e Outras máquinas e aparelhos para debulhar*, o crescimento das exportações brasileiras refere-se ao período 2007 – 2011. Para *Grades de discos, de uso agrícola, para preparação ou trabalho do solo*, o crescimento das exportações do principal concorrente refere-se ao período 2009 – 2011.

Gráfico 28 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *maquinário agrícola* para a Colômbia (2006 e 2011)



Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Em seguida, prossegue-se com o estudo do complexo de energia na Colômbia, com o intuito de identificar as oportunidades existentes para os exportadores brasileiros que atuam nesse segmento de mercado

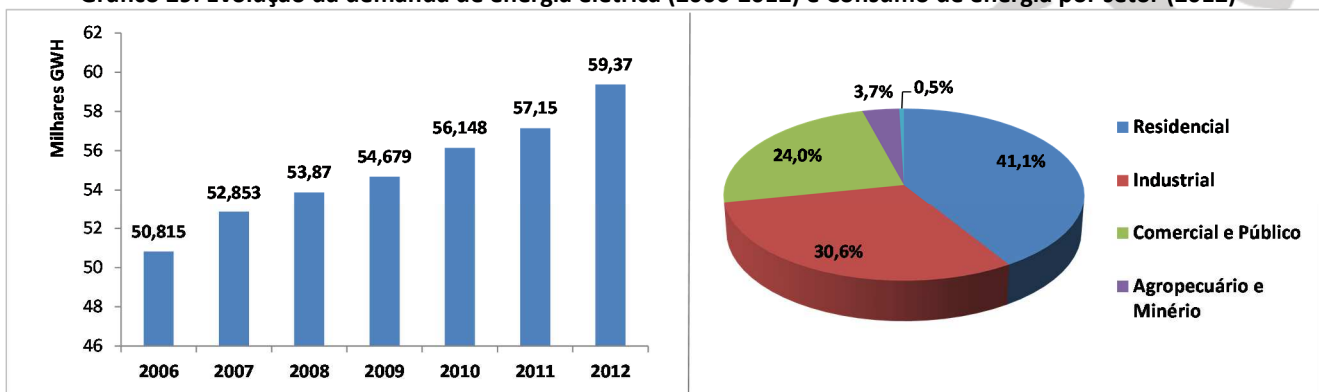
ApexBrasil

ENERGIA

As perspectivas para o setor elétrico colombiano são promissoras, uma vez que o governo planeja desenvolver vários projetos de geração de energia a partir de novas plantas hidrelétricas visando atender à crescente demanda do país, que praticamente dobrou nos últimos cinco anos. Autossuficiente na produção de energia elétrica, a Colômbia assinou recentemente acordo com a República Dominicana para o fornecimento de energia elétrica por meio de uma rede submarina que conectaria o norte da Colômbia com o país dominicano. Ademais, nos últimos anos a Colômbia tem realizado exportações de energia para outros países da América Latina, como Equador, Venezuela e Panamá.

Segundo os dados da *Unidad de Planeación Minero Energética* - UPME⁵¹, o consumo de eletricidade no país está concentrado no setor residencial, que agrega a maioria dos usuários finais, com 41% de participação, seguido do setor industrial e comercial com 31,8% e 18%, respectivamente, e do setor público com 3,8%. Os demais setores representam por 4,3% do total de energia consumida no país.

Gráfico 29: Evolução da demanda de energia elétrica (2006-2012) e Consumo de energia por setor (2012)



Fonte: UPME. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

A cobertura elétrica no território colombiano compreende 93% das áreas urbanas e 53% das zonas rurais. O país conta atualmente com uma capacidade instalada de 13,4 mil Megawatts (MW), entretanto, possui um potencial energético para a produção de 96 mil MW. O setor é composto majoritariamente por plantas de geração de energia hidráulica (70,2% da produção) e geração térmica (23,5%). As outras fontes representam 6,3% da produção.

A geração de energia por meio de fontes renováveis ainda está em fase de maturação. Atualmente o país aproveita somente 0,5% do seu potencial real, contudo, o setor vem recebendo investimentos de forma incipiente, em novas plantas de energias renováveis e já possui plantas de energia eólica no Parque

⁵¹ Criada em 1992, a UPME é a entidade colombiana responsável por realizar o planejamento integral e a gestão da informação dos setores mineiro-energético na Colômbia.

de Jepirachí, área estrategicamente localizada por se beneficiar dos fortes ventos vindos do nordeste colombiano.

Um marco regulatório para o setor está em fase de desenvolvimento, que possibilitará expandir o uso de sistemas eficientes de energia e criar a consciência para o uso racional de energia, incluindo a construção de mais instalações de cogeração. Ainda estão em curso esforços para promover empreendimentos privados nas áreas de energia solar, eólica, geotérmica e sistemas de pequena hidrelétrica. Se forem bem sucedidos, esses projetos permitem o uso de energia em projetos comunitários sustentáveis.

O setor elétrico colombiano passou por um processo de modernização em 1994, possibilitando a abertura de empresas privadas nos sistemas de geração, transmissão, distribuição e comercialização de energia. A reestruturação foi regulada pelas Leis 142 (Lei de Serviços Públicos) e 143 (Lei de Eletricidade), que definiram o marco regulatório para desenvolver um mercado mais competitivo.

O sistema de geração e distribuição de energia na Colômbia é, em sua maioria, de capital privado. Inclusive há varias de empresas estrangeiras atuando no segmento de geração. Ao passo que, no setor de transmissão, a maioria das empresas é de capital nacional, regidas por direito privado, o que facilita todos os trâmites dos processos de compra e contratação de serviços para o setor. Atualmente o país conta com cerca de 50 empresas geradoras de energia, sendo a EPM e a ISAGEM as principais empresas públicas, e a EMGEMA, a maior empresa de capital privado. As empresas privadas são responsáveis por 60% do total de energia gerada pelo país.

O setor de transmissão possui um caráter mais público. O setor é composto por onze empresas, sendo quatro delas dedicadas exclusivamente à transmissão: ISA, EEB, TRANSELCA y DISTASA, as outras sete lidam tanto com transmissão como também geração e distribuição. A empresa pública Interconexon Electrica S.A (ISA) é atualmente a maior empresa do setor. O sistema de distribuição, por sua vez, é composto por 30 empresas distribuidoras e 69 comercializadoras. As principais empresas comercializadoras são EPM (23% do mercado), Endesa (22% do mercado) e Gás Natural Fenosa (18% do mercado).

Na Colômbia existe um sistema de subsídios cruzados para as famílias que vivem em áreas consideradas mais nobres e de maior consumo de energia, e aos que vivem em áreas mais pobres e consomem relativamente menos. Na estratificação socioeconômica utilizada para cobrar o fornecimento de energia domiciliar, cada município recebe uma classificação de estrato que varia entre 1 a 6, onde 1 referência os mais pobres e 6 os mais nobres, e a partir daí se determina se o município receberá algum tipo de subsídio, ou se deverá pagar impostos adicionais.

O esquema funciona da seguinte forma: Os municípios enquadrados nos estratos 1, 2 e 3 recebem subsídios do governo de 60%, 50% e 15% respectivamente, enquanto os classificados como estrato 4 pagam o valor real do gasto, sem subsídios e sem sobretaxa, e já os enquadrados nos estratos 5 e 6 pagam 20% de sobretaxa sobre o valor total da conta de energia.

Certificação

Para a importação e comercialização de produtos do setor elétrico no território colombiano, é obrigatória a certificação da rede e das instalações elétricas. Basicamente, são dois os regulamentos regem o setor: RETIE e RETILAP.

O RETIE - Regulamento técnico de instalações elétricas, em vigor desde maio de 2005, é um instrumento técnico legal, obrigatório, criado pelo Ministério de Minas e Energia, que estabelece as condições técnicas necessárias para garantir a segurança nas instalações elétricas novas ou na reforma de uma instalação elétrica que ocorra nos processos de geração, transmissão, transformação, distribuição e utilização de energia elétrica. Dentre os produtos que exigem certificação estão: interruptores, condutores elétricos, tubos, lâminas, perfis de cobre, etc⁵².

O RETILAP - Regulamento Técnico de Iluminação (inclusive pública) entrou em vigência em abril de 2010, para regular as empresas que trabalham no setor de iluminação e as empresas que prestam serviços para iluminação pública. O regulamento visa garantir os níveis de qualidade da luz elétrica requerida na atividade visual, à segurança no abastecimento energético, a proteção do consumidor e a preservação do meio-ambiente, a fim de minimizar os riscos originados na instalação e no uso de sistemas de iluminação. Ele se aplica às instalações de iluminação interior e exterior e aos produtos utilizados nas instalações de iluminação como: lâmpadas, fusíveis, luminárias, sensores, postes, etc.

As inspeções para a emissão de certificação são realizadas tanto nos produtos elétricos, como também nas instalações elétricas e nas infraestruturas para iluminação pública, em concordância com os regulamentos RETIE (produtos elétricos) e RETILAP (instalações elétricas). As instalações que cumprem os requisitos exigidos nos regulamentos devem receber inspeções técnicas periódicas realizadas por organismos de inspeção acreditados para esse fim. A periodicidade da revisão das instalações será de no máximo 10 anos para instalações normais e de cinco anos para as instalações consideradas especiais: Instalações em

⁵² Para consulta aos produtos contidos no regulamento RETIE, acesse:

http://www.minminas.gov.co/minminas/energia.jsp?cargaHome=3&id_categoria=157&id_subcategoria=770

ambientes perigosos, em piscinas, em lugares com alta concentração de pessoas, em minas, e em lugares de atenção médica.

Somente as instituições colombianas acreditadas pelo *Organismo Nacional de Acreditación de Colombia* (ONAC) estão habilitadas para emitir os certificados de conformidade com os regulamentos. Antes de receber a certificação, os produtos elétricos deverão passar previamente provas e ensaios realizados por institutos e laboratórios devidamente acreditados. **Para maiores informações sobre o sistema de certificação na Colômbia, vide Anexo I, elaborado pelo INMETRO.**

No caso brasileiro, existem algumas exigências importantes na adaptação dos produtos elétricos ao mercado colombiano. Segundo relata o representante do Ministério, na Colômbia, a corrente elétrica alternada normalmente utilizada funciona a 120 volts e frequência de 55 Hertz, diferente da brasileira que opera em 110 ou 220 volts e frequência de 60 Hertz. Ademais, os interruptores brasileiros possuem uma saída com três pinos arredondados, no caso colombiano, utilizam-se dois pinos verticais.

A Superintendência de Indústria e Comércio da Colômbia exige, na alfândega, a apresentação do registro de importação atestando que os produtos elétricos estão devidamente certificados por uma entidade colombiana acreditada. O sistema utilizado para consulta ou solicitação do registro e da licença de importação se chama *Ventanilla Única de Comercio Exterior*⁵³ – VUCE.

A seguir serão analisadas as principais oportunidades de exportação dos produtos que integram a cadeia de energia elétrica e que apresentaram os melhores cenários para o Brasil, considerando as tendências de crescimento das importações do mercado colombiano e das exportações brasileiras, bem como das participações do Brasil e de seu maior concorrente naquele mercado. Dentre a ampla gama de produtos do setor, os que apresentaram as melhores oportunidades foram: *Aparelhos para interrupção e proteção de energia e suas partes; Condensadores elétricos, fixos, variáveis ou ajustáveis; Demais materiais elétricos e eletrônicos; Geradores e transformadores elétricos e Fios, cabos e condutores para uso elétrico.*

Aparelhos para interrupção e proteção de energia e suas partes

De todos os códigos SH6 que compõem a categoria de aparelhos para interrupções e proteção de energia, 12 produtos foram selecionados como oportunidade. É possível observar que na maioria dos produtos listados na tabela 13, o Brasil apresenta um crescimento positivo no valor exportado na média dos cinco períodos em análise (2006-2011). Neste quesito, destacam-se *Quadros, painéis, consoles com dois ou mais aparelhos das posições 85.35 ou 85.36, para comando ou distribuição de energia elétrica, para tensão*

⁵³ Para maiores informações sobre o sistema VUCE, acesse: <http://www.vuce.gov.co>

maior que 1 kV, produto no qual o Brasil apresentou um crescimento médio anual superior a 50% no valor exportado para a Colômbia entre 2006 e 2011 e *Seccionadores e interruptores, para tensão superior a 1 kV*, no qual o crescimento médio anual das exportações brasileiras ultrapassou 39%.

Tabela 13 – Importações colombianas de *Aparelhos para interrupção e proteção de energia e suas partes* - valor, variação, participações e principal concorrente - 2006 – 2011⁵⁴

SH6	Descrição	Valor das importações da Colômbia em 2011 (US\$)	Crescimento* das importações da Colômbia 2006 - 2011 (%)	Crescimento* das exportações brasileiras para Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação brasileira nas importações da Colômbia em 2011 (%)	Principal concorrente	Crescimento* das exportações do principal concorrente para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação do principal concorrente nas importações da Colômbia em 2011 (%)
853530	Seccionadores e interruptores, para tensão superior a 1 kV	22.883.674	24,16	39,88	3,69	China	169,80	21,07
853590	Outros aparelhos para interrupção, seccionamento, ligação de circuitos elétricos, para tensão > 1 kV	13.695.209	12,72	18,36	16,62	Estados Unidos	12,38	34,55
853620	Disjuntores para tensão maior ou igual a 1 kV	18.494.577	13,83	-20,19	1,94	França	11,31	26,35
853630	Outros aparelhos para proteção de circuitos elétricos, para tensão maior ou igual a 1 kV	5.389.430	6,49	17,14	2,72	Estados Unidos	3,95	27,34
853641	Relés, para tensão >= 60 V	4.294.939	1,73	6,99	5,65	China	14,91	24,02
853649	Outros relés, para tensão > 60 V e <= 1.000 V	25.810.628	8,21	0,84	12,54	Alemanha	1,09	17,05
853650	Outros interruptores, seccionadores e comutadores, de circuitos elétricos para tensão maior ou igual a 1 kV	37.108.121	12,64	3,02	4,91	Estados Unidos	12,72	27,85
853661	Suportes para lâmpadas, para tensão <= 1 kV	3.235.599	16,22	-4,88	2,25	China	34,43	59,22
853690	Outros aparelhos para interrupção, seccionamento, proteção, ligação de circuitos elétricos, para tensão >= 1 Kv	44.861.335	15,28	9,79	2,35	Estados Unidos	16,60	39,29
853710	Quadros, painéis, consoles e outros suportes com dois ou mais aparelhos das posições 85.35 ou 85.36, para comando ou distribuição de energia elétrica, para tensão >= 1 kV	38.366.845	26,85	23,73	5,91	Estados Unidos	13,63	37,48
853720	Quadros, painéis, consoles com dois ou mais aparelhos das posições 85.35 ou 85.36, para comando ou distribuição de energia elétrica, para tensão <1 kV	13.184.590	15,58	57,99	7,55	Estados Unidos	0,28	23,85
853890	Outras partes destinadas aos aparelhos das posições 85.35, 85.36 e 85.37	29.620.820	16,78	17,97	7,99	França	32,11	33,80

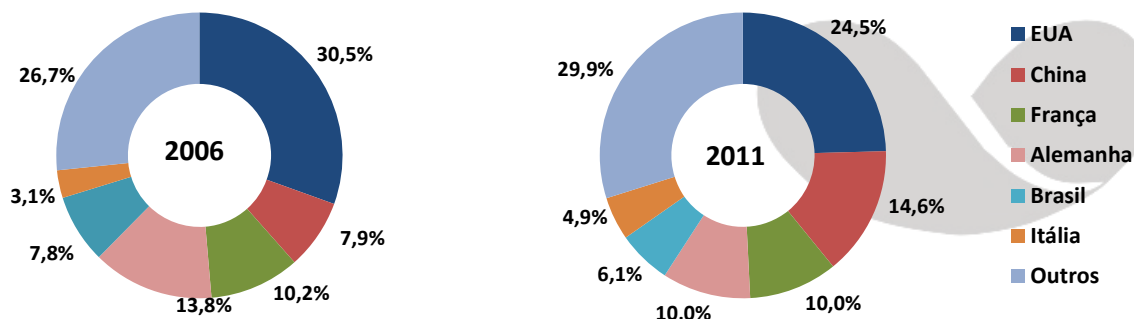
Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil

O Gráfico 30 mostra os principais fornecedores para o mercado colombiano do conjunto de produtos que compõem a categoria de *Aparelhos para interrupção e proteção de energia* e suas respectivas participações em 2006 e em 2011. Verifica-se que no decorrer do período analisado, não houve mudanças muito significativas na diversificação dos mercados fornecedores para a Colômbia. Os EUA têm se configurado como o principal fornecedor para o país, com uma participação de 24, 5% em 2011, seis pontos percentuais a menos que em 2006; ao passo que a China, segundo maior fornecedor, apresentou um ganho

⁵⁴ Nota: Para *Conectores para fibras ópticas, feixes ou cabos de fibra óptica* a taxa de crescimento das importações colombianas, das exportações brasileiras e das exportações do principal concorrente refere-se ao período 2007 – 2011.

de *market share* de seis pontos percentuais. O Brasil por sua vez, configurou-se como o quinto principal fornecedor em 2011, com uma participação de 6,1% no valor importado pela Colômbia.

Gráfico 30 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Aparelhos para interrupção e proteção de energia e suas partes* para a Colômbia (2006 e 2011)



Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Vale ressaltar que apesar do Brasil ter apresentado uma perda de participação em termos percentuais entre 2006 e 2011, em termos reais as exportações brasileiras apresentaram um crescimento médio anual superior a 10% no valor exportado, ao ter passado de US\$ 9,8 milhões em 2006, para US\$ 16,1 milhões em 2011.

Condensadores elétricos, fixos, variáveis ou ajustáveis

Na tabela 14 estão listados três produtos que merecem destaque na categoria *Condensadores elétricos, fixos, variáveis ou ajustáveis*. Observa-se que nos códigos SH6 853210 e 853225, o Brasil apresenta uma participação bastante significativa, de 28,3% e 38%, respectivamente, no total importado pela Colômbia. Para esses dois produtos, em 2011, o Brasil se configurou como principal fornecedor. Já para o SH6 853222, a China, principal fornecedor, apresenta um *market share* de 43,7% e vem crescendo a uma taxa média anual de 12,4%, ao passo que as exportações brasileiras deste SH6 para o mercado colombiano sofreram uma retração de 11,2%, em média, entre 2006 e 2011.

Tabela 14 – Importações colombianas de Condensadores elétricos, fixos, variáveis ou ajustáveis - valor, variação, participações e principal concorrente - 2006 – 2011

SH6	Descrição	Valor das importações da Colômbia em 2011 (US\$)	Crescimento* das importações da Colômbia 2006 - 2011 (%)	Crescimento* das exportações brasileiras para Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação brasileira nas importações da Colômbia em 2011 (%)	Principal concorrente	Crescimento* das exportações do principal concorrente para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação do principal concorrente nas importações da Colômbia em 2011 (%)
853210	Condensadores fixos para linhas elétricas de 50/60 Hz e capazes de absorver uma potência reativa maior ou igual a 0,5 kvar	1.770.056	16,48	8,92	28,31	Itália	17,14	12,87
853222	Condensadores fixos eletrolíticos, de alumínio	1.103.851	-1,32	-11,20	4,10	China	12,49	43,74
853225	Condensadores fixos com dielétricos de papel ou de plásticos	1.090.715	-6,68	-10,63	38,00	Espanha	4,82	25,00

Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil

Demais materiais elétricos e eletrônicos

A seguir serão apresentados os 13 códigos SH6 pertencentes ao segmento *Demais materiais elétricos e eletrônicos*, que foram selecionados como oportunidades levando-se em conta a taxa de crescimento das exportações brasileiras e das importações do mercado, além da participação brasileira no total importado pela Colômbia. Merece destaque na relação apresentada, o valor importado pela Colômbia do produto *outros fornos elétricos industriais ou de laboratório*, representado pelo código SH6 851430, que em 2011 ultrapassou o valor de US\$ 43 milhões, apresentando uma expressiva taxa de crescimento de 132%, em média, entre 2006 e 2011. O Brasil, quarto maior exportador desse produto para a Colômbia, em 2011, apresentou uma participação de 4,33% no mercado colombiano, com crescimento médio anual superior a 90% nos cinco períodos em análise.

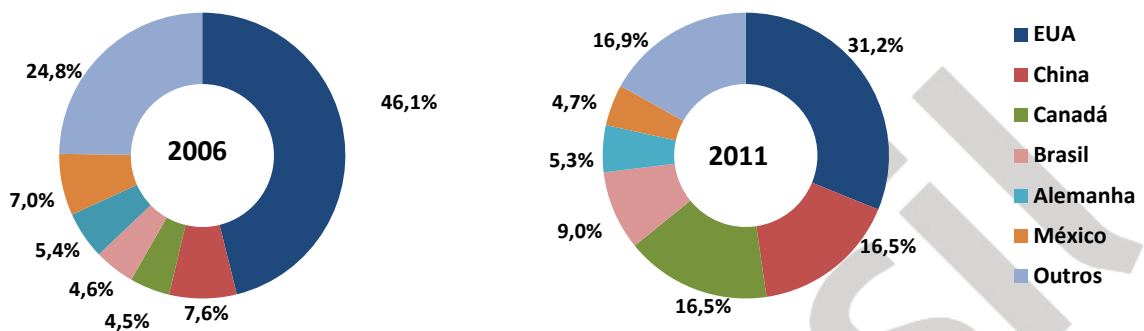
Tabela 15 – Importações colombianas de *Demais materiais elétricos e eletrônicos* - valor, variação, participações e principal concorrente - 2006 – 2011⁵⁵

SH6	Descrição	Valor das importações da Colômbia em 2011 (US\$)	Crescimento* das importações da Colômbia 2006 - 2011 (%)	Crescimento* das exportações brasileiras para Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação brasileira nas importações da Colômbia em 2011 (%)	Principal concorrente	Crescimento* das exportações do principal concorrente para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação do principal concorrente nas importações da Colômbia em 2011 (%)
850520	Acoplamentos, embreagens, variadores de velocidade e freios (travões), eletromagnéticos	1.450.009	17,65	64,86	6,38	Estados Unidos	0,16	26,22
850590	Eletrôimãs; placas, mandris e outros dispositivos semelhantes magnéticos ou eletromagnéticos de fixação;	993.342	0,61	41,13	9,43	Estados Unidos	-13,01	24,14
851430	Outros fornos elétricos industriais ou de laboratório	43.078.970	132,33	90,44	4,33	Canadá	411,02	35,78
851490	Partes de fornos elétricos industriais ou de laboratório	2.098.649	-6,11	29,33	11,97	Dinamarca	531,51	25,77
851521	Máquinas e aparelhos para soldar metais por resistência, inteira ou parcialmente automáticos	4.964.514	7,05	588,35	37,81	Itália	1,00	32,74
851539	Outras máquinas e aparelhos para soldar metais por arco ou jato de plasma	19.026.719	34,21	18,49	3,58	Estados Unidos	40,70	54,27
853080	Outros aparelhos elétricos de sinalização, de segurança, de controle ou de comando para vias terrestres ou fluviais	6.030.704	24,27	740,81	43,59	Alemanha	9,09	22,53
853180	Outros aparelhos elétricos de sinalização acústica ou visual	6.159.793	13,80	20,23	6,84	Estados Unidos	5,89	40,55
853190	Partes de aparelhos elétricos de sinalização acústica ou visual	9.141.971	6,38	83,25	10,27	Estados Unidos	-7,78	31,81
853339	Outras resistências, elétricas, variáveis bobinadas	390.214	17,89	58,06	8,70	Estados Unidos	16,17	27,71
853340	Outras resistências, elétricas, variáveis (incluídos os reostatos e os potenciômetros)	1.348.636	7,89	15,44	2,07	Estados Unidos	6,24	70,01
854620	Isoladores de cerâmica, para usos elétricos	3.541.751	6,57	27,53	15,56	China	19,05	29,12
854790	Outras peças isolantes, para usos elétricos; tubos isoladores e suas peças de ligação	4.421.007	17,88	-8,33	5,34	China	43,25	38,95

⁵⁵Nota: Para *Máquinas e aparelhos para soldar metais por resistência, inteira ou parcialmente automáticos*, a taxa de crescimento das importações colombianas, refere-se ao período 2007 – 2011.

Outros produtos que merecem destaque são *Máquinas e aparelhos para soldar metais por resistência, inteira ou parcialmente automáticos – SH6 851521* e *Outros aparelhos elétricos de sinalização, de segurança, de controle ou de comando para vias terrestres ou fluviais – SH6 853080*. Em ambos os produtos, o Brasil se configurou como principal fornecedor para o mercado Colombiano, com uma participação de 37,8% e 43,8%, respectivamente.

Gráfico 31 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Demais materiais elétricos e eletrônicos* para a Colômbia (2006 e 2011)



Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil

A partir da análise do Gráfico 31, se comparado a 2006, é possível notar que a China, o Canadá e o Brasil apresentaram ganhos significativos de *market share* no conjunto de produtos que compõem o grupo de *Demais materiais elétricos e eletrônicos*, importados pela Colômbia em 2011. Os EUA, que se configura como o principal fornecedor desse conjunto de produtos, obtiveram perdas relevantes na sua participação no mercado, passando de 46,1% em 2006, para 31,2% em 2011. O México, que em 2006 apresentou uma participação de 7,0%, também teve sua participação retraída em 2011, se configurando como o sexto fornecedor.

Geradores e transformadores elétricos

Dentre a gama de produtos que compõem a categoria de Geradores e transformadores elétricos, em termos de valor importado, destacam-se os produtos *Grupos eletrogêneos de motor de pistão, de ignição por compressão, de potência maior que 375 kVA – SH6 850213*, e *Conversores elétricos estáticos – SH6 850440*, cujas importações colombianas somaram os valores de US\$ 87,5 milhões e US\$ 86,6 milhões, respectivamente, em 2011, conforme mostra a Tabela 16.

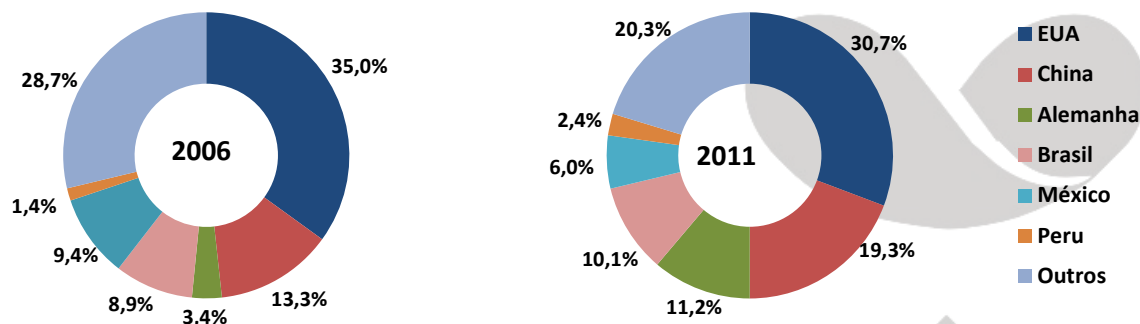
Tabela 16 – Importações colombianas de Geradores e transformadores elétricos- valor, variação, participações e principal concorrente - 2006 – 2011

SH6	Descrição	Valor das importações da Colômbia em 2011 (US\$)	Crescimento* das importações da Colômbia 2006 - 2011 (%)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação brasileira nas importações da Colômbia em 2011 (%)	Principal concorrente	Crescimento* das exportações do principal concorrente para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação do principal concorrente nas importações da Colômbia em 2011 (%)
850110	Motores elétricos de potência maior ou igual a 37,5 W	11.442.647	11,18	-21,06	2,07	China	33,10	50,24
850140	Outros motores, elétricos, de corrente alternada, monofásicos	12.426.441	5,99	17,28	20,44	China	19,89	33,12
850151	Outros motores elétricos de corrente alternada, polifásicos, de potência maior que 750 W	3.901.765	20,88	16,50	7,03	Estados Unidos	40,08	51,57
850152	Outros motores elétricos de corrente alternada, polifásicos, de potência menor que 750 W e maior que 75 kW	18.006.543	21,49	29,92	32,98	Estados Unidos	12,19	20,27
850153	Outros motores elétricos de corrente alternada, polifásicos, de potência maior que 75 kW	27.821.000	32,83	72,02	13,48	Estados Unidos	19,99	47,20
850211	Grupos eletrogêneos de motor de pistão, de ignição por compressão, de potência menor ou igual a 75 kVA	15.533.229	-3,87	-14,22	9,98	China	32,12	44,85
850212	Grupos eletrogêneos de motor de pistão, de ignição por compressão, de potência maior que 75 kVA e menor ou igual a 75 kVA	22.065.628	24,34	27,04	23,41	Estados Unidos	31,04	28,60
850213	Grupos eletrogêneos de motor de pistão, de ignição por compressão, de potência maior que 375 kVA	87.501.342	40,61	24,11	2,92	Estados Unidos	29,34	46,38
850300	Partes reconhecíveis como destinadas às máquinas das posições 8501 ou 8502	32.284.381	10,78	84,86	31,13	Estados Unidos	1,78	27,51
850421	Transformadores de dielétrico líquido, de potência menor ou igual a 650 kVA	8.581.076	33,69	47,50	7,02	México	40,16	50,05
850431	Outros transformadores elétricos, de potência menor ou igual a 1 kVA	12.509.090	14,76	10,65	5,64	China	31,13	27,39
850433	Outros transformadores elétricos, de potência maior que 16 kVA e menor ou igual a 500 kVA	2.380.584	26,76	37,42	4,13	Estados Unidos	18,54	33,64
850434	Outros transformadores elétricos, de potência maior que 500 kVA	4.486.169	-5,81	10,02	3,76	Itália	55,01	37,25
850440	Conversores elétricos estáticos	86.699.253	17,10	4,57	1,43	China	28,34	39,46
850450	Outras bobinas de reatância e de auto-indução	3.002.639	8,57	-13,13	3,22	Estados Unidos	13,18	51,31
850490	Partes de transformadores, conversores elétricos estáticos e bobinas de reatância e auto-indução	8.301.770	3,94	-13,72	10,93	China	69,86	34,85

Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil

Na perspectiva de crescimento das exportações brasileiras, dois produtos merecem destaque, a saber: *Outros motores elétricos de corrente alternada, polifásicos, de potência maior que 75 kW*, - SH6 850153, no qual o Brasil apresentou um crescimento médio anual de 72,02%, bastante superior ao do seu principal concorrente, os EUA, que apresentou um crescimento médio anual de 47,2% entre 2006 e 2011 e *Partes reconhecíveis como destinadas às máquinas das posições 8501 ou 8502* – SH6 850300, cujas exportações brasileiras para o mercado colombiano cresceram a uma taxa média anual de 86,6% entre 2006 e 2011, taxa notadamente superior ao crescimento do mercado colombiano, que no período em análise foi de 10,7% e a do principal concorrente, os EUA, que vem crescendo a uma taxa média anual de 27,5%.

Gráfico 31 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Geradores e transformadores elétricos* para a Colômbia (2006 e 2011)



Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil

A partir da análise do gráfico 31, é possível observar que China, Brasil e Peru apresentaram ganhos significativos de *market share* entre 2006 e 2011, ao passo que EUA, Alemanha e México reduziram suas participações no mercado colombiano no decorrer dos cinco períodos em análise. Ao se considerar as exportações brasileiras para a Colômbia do conjunto de produtos que compõem o segmento de *Geradores e transformadores elétricos*, já mencionados na Tabela 16, em termos de valor, o Brasil registrou um aumento significativo no total exportado, que passou de US\$ 13,8 milhões em 2006 para US\$ 35 milhões em 2011, fato que colaborou para o ganho relativo de participação no mercado.

A seguir, continua-se a análise do complexo de energia, com foco no seguimento eletrônica e nas oportunidades que podem proporcionar aos exportadores brasileiros

ELETRÔNICOS

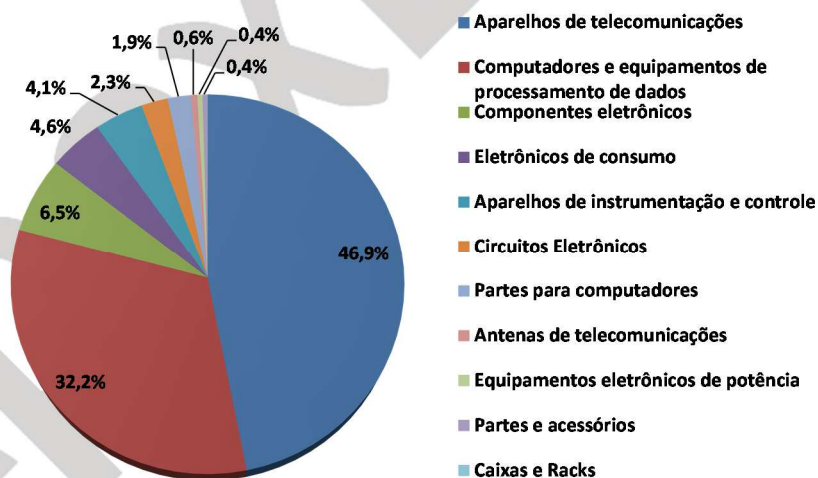
As recentes medidas aprovadas pelo governo colombiano, tais como a eliminação de tarifas de importação sobre alguns aparelhos eletrônicos e a isenção de IVA - Imposto sobre Valor Agregado (na Colômbia, conhecido como Imposto sobre as Vendas) sobre produtos designados, levaram ao aumento da oferta de produtos eletrônicos a preços mais acessíveis para a população. As opções de financiamento, os descontos especiais oferecidos por hipermercados e a publicidade em torno dos produtos tecnológicos também tiveram um efeito positivo sobre indústria de eletrônicos.

Em outubro de 2010, o governo colombiano anunciou um plano denominado Vive Digital, visando quadruplicar o número de conexões de Internet no país (de 2,2 para 8,8 milhões de usuários) e aumentar de 7% para 50% a porcentagem de pequenas e medias empresas com acesso a à internet banda larga até 2014. Esse incentivo do governo ajudou a impulsionar em 11% a compra de computadores em 2011, de televisões em 7% e de smartphones que registraram crescimento de 6%.

O ano de 2011 também foi caracterizado pelo recorde nas vendas de *tablets*. Duas empresas colombianas, a Smart PC e a Compumax, lançaram seus *tablets* de fabricação própria, montados localmente, que já estão sendo comercializados nas principais cadeias varejistas da Colômbia.

No que se refere às importações colombianas de toda a cadeia de produtos eletrônicos, segundo informado pelo Departamento Nacional de Planeacion - DNP, a importação de aparelhos de telecomunicação e de computadores e equipamentos de processamento de dados representaram quase 80% do total importado pelo país, conforme demonstra os Gráfico 32. Os principais fornecedores desses produtos em 2011 foram China, México e EUA.

Gráfico 32 – Importações colombianas de produtos da cadeia de eletrônicos - participação (2011)



Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil

A seguir serão analisadas as principais oportunidades de exportação dos produtos que integram a cadeia de eletroeletrônicos e que apresentaram os melhores cenários para o Brasil, considerando as tendências de crescimento das importações do mercado colombiano e das exportações brasileiras, bem como das participações de tanto do Brasil como de seu maior concorrente naquele mercado.

Aparelhos eletromecânicos térmicos de uso doméstico

A Tabela 17, em seguida, lista os quatro produtos da categoria *Aparelhos eletromecânicos térmicos de uso doméstico*, que apresentaram as melhores possibilidades de exportação para os empresários brasileiros. A análise do período entre 2006 e 2011 revela que o Brasil tem apresentado bom dinamismo no que se refere às exportações, mantendo taxas de crescimento relativamente altas. Em três dos quatro produtos listados, o crescimento médio das exportações do Brasil foi superior ao crescimento das importações do mercado. Merece destaque o produto *Aquecedores elétricos de água, incluídos os de imersão - SH6 851610*, no qual o Brasil se configura como principal fornecedor, com uma participação de 47% nas importações colômbias.

Tabela 17 – Importações colombianas de Aparelhos eletromecânicos térmicos de uso doméstico - valor, variação, participações e principal concorrente - 2006 – 2011⁵⁶

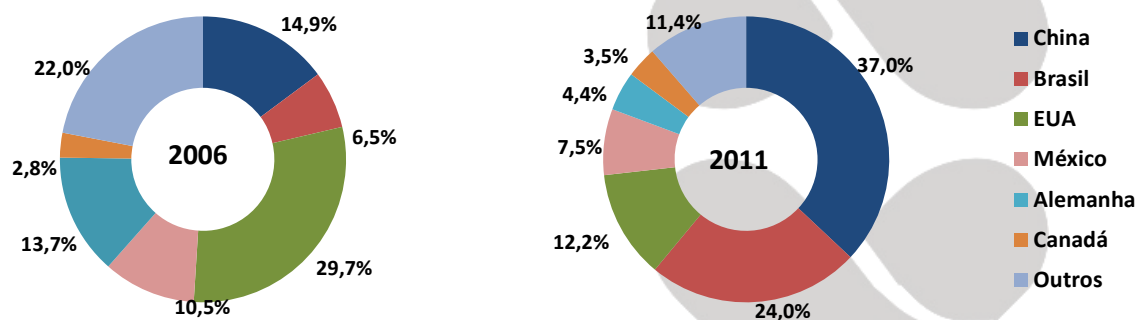
SH6	Descrição	Valor das importações da Colômbia em 2011 (US\$)	Crescimento* das importações da Colômbia 2006 - 2011 (%)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação brasileira nas importações da Colômbia em 2011 (%)	Principal concorrente	Crescimento* das exportações do principal concorrente para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação do principal concorrente nas importações da Colômbia em 2011 (%)
850819	Outros aspiradores de pó com motor elétrico incorporado	1.674.063	46,46	41,43	4,17	China	67,44	70,78
850870	Partes de aspiradores	236.557	28,37	54,35	2,68	Alemanha	125,06	51,31
851610	Aquecedores elétricos de água, incluídos os de imersão	3.957.996	56,70	78,89	47,00	China	57,58	35,15
851680	Resistências de aquecimento	2.648.059	10,58	30,57	4,14	Estados Unidos	8,72	27,28

Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil

As constantes taxas de crescimento das exportações brasileiras do conjunto de produtos que compõem a categoria de *Aparelhos eletromecânicos térmicos de uso doméstico*, contribuíram também para o ganho *market share* no mercado colombiano nos últimos anos. Conforme ilustra o Gráfico 33, em 2006, o Brasil apresentava uma participação de mercado de 6,5% no total importado pela Colômbia do segmento em análise, ao passo que em 2011, a participação brasileira aumentou mais de 17 pontos percentuais, alcançando 24% em 2011. A China, principal fornecedor desse conjunto de produtos, também obteve ganhos relativos de participação, passando de 14,9% em 2006 para 37% em 2011.

⁵⁶ Para *Outros aspiradores de pó com motor elétrico incorporado* e *Partes de aspiradores*, a taxa de crescimento das importações colombianas, das exportações brasileiras e das exportações do principal concorrente refere-se ao período 2007 – 2011.

Gráfico 33 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Aparelhos eletromecânicos térmicos de uso doméstico* para a Colômbia (2006 e 2011)



Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil

Aparelhos de telecomunicação, computadores e acessórios

Em relação à categoria de *Aparelhos de telecomunicação, computadores e acessórios*, as importações colombianas dos cinco produtos selecionados neste segmento somaram US\$ 989 milhões em 2011. Aproximadamente 90% desse montante corresponde ao produto *Telefones para redes celulares e sem fio - SH6 851712*, cujas importações somaram US\$ 862 milhões em 2011. A China, principal fornecedor desse produto, vem crescendo a uma taxa média anual em torno de 40%, ao passo que o Brasil tem apresentando um significativa retração no valor exportado desse produto, conforme demonstra a Tabela 18.

Tabela 18 – Importações colombianas de *Aparelhos de telecomunicação, computadores e acessórios* - valor, variação, participações e principal concorrente - 2006 – 2011

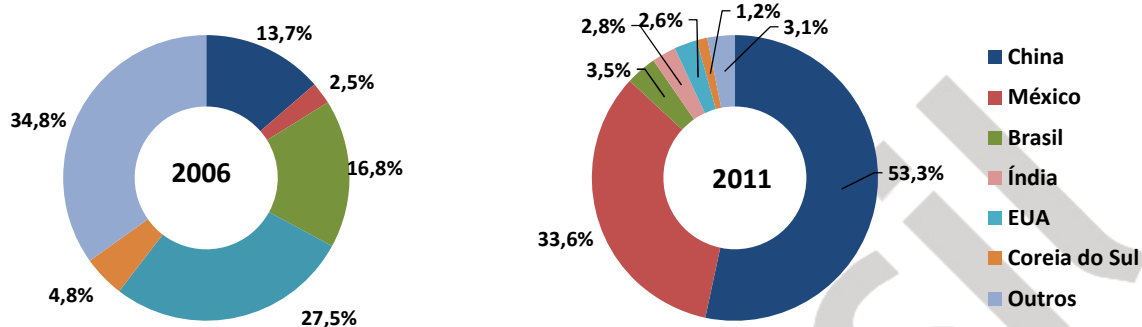
SH6	Descrição	Valor das importações da Colômbia em 2011 (US\$)	Crescimento* das importações da Colômbia 2006 - 2011 (%)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação brasileira nas importações da Colômbia em 2011 (%)	Principal concorrente	Crescimento* das exportações do principal concorrente para a Colômbia	Participação do principal concorrente nas importações da Colômbia em 2011 (%)
851712	Telefones para redes celulares e para outras redes sem fio	862.686.546	-0,66	-43,48	2,26	China	40,08	56,31
851769	Outros aparelhos para transmissão ou recepção de voz, imagem ou outros dados, incluídos os aparelhos de comunicação em rede local (LAN) ou em área estendida (WAN)	13.745.111	-20,38	267,89	19,01	Estados Unidos	-5,65	22,88
847141	Outras máquinas automáticas para processamento de dados, computadores	32.189.533	25,43	176,40	8,18	China	54,15	56,93
847190	Outras máquinas automáticas para processamento de dados e suas unidades	27.963.572	5,47	-26,35	4,12	China	37,16	38,86
852352	Cartões inteligentes (smart cards)	53.172.576	-1,06	34,45	16,13	México	-7,51	47,27

Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil

O produto *Outros aparelhos para transmissão ou recepção de voz - SH6 851769* merece destaque no que tange ao dinamismo das exportações brasileiras. O crescimento apresentado pelo Brasil ultrapassou os

267% na média dos anos 2006 e 2011, taxa bem superior ao do seu principal concorrente no mercado, os EUA que perderam espaço, uma vez que suas exportações decresceram em média, 5,6% ao ano no mesmo período. Em *Outras máquinas automáticas para processamento de dados, computadores SH6 841741*, o Brasil também tem apresentado bom desempenho, registrando um crescimento médio anual de 176%, ao passo que o a China, principal fornecedor desse produto, vem crescendo a uma taxa média de 54,1% ao ano. No entanto, vale ressaltar que, se comparada à participação chinesa, de 56,9%, o *market share* do Brasil ainda é pouco significativo.

Gráfico 34 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Aparelhos de telecomunicação, computadores e acessórios* para a Colômbia (2006 e 2011)



Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil

A evolução da participação dos países fornecedores nas importações colombianas do segmento de Aparelhos de telecomunicação, computadores e acessórios foi desfavorável para o Brasil em treze pontos percentuais em 2011, se comparada a 2006. Esse decréscimo pode ser atribuído tanto à expansão chinesa quanto à mexicana, cujas participações no mercado colombiano cresceram em mais de 30 pontos percentuais, deslocando EUA, Brasil e Coreia do sul, que se configuravam como principais fornecedores em 2006.

Controladores eletrônicos

As importações colombianas dos quatro produtos contidos na categoria de *Controladores Eletrônicos* foram crescentes entre 2006 e 2011, conforme demonstra a Tabela 19. O código SH6 903210, que corresponde aos *Termostatos Automáticos*, foi o principal produto importado pelo país em 2011 e apresentou um crescimento médio anual de US\$ 11,5 milhões entre 2006 e 2011. A participação brasileira nas importações desse produto é bastante significativa (19,9%). Ademais, o Brasil vem aumentando suas exportações para o mercado colombiano a uma taxa média de 9% ao ano.

Tabela 19 – Importações colombianas de Controladores Eletrônicos- valor, variação, participações e principal concorrente - 2006 – 2011

SH6	Descrição	Valor das importações da Colômbia em 2011 (US\$)	Crescimento* das importações da Colômbia 2006 - 2011 (%)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação brasileira nas importações da Colômbia em 2011 (%)	Principal concorrente	Crescimento* das exportações do principal concorrente para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação do principal concorrente nas importações da Colômbia em 2011 (%)
902910	Contadores de voltas ou de produção, taxímetros, podômetros e contadores semelhantes	2.774.738	5,01	-2,30	6,18	Itália	23,03	27,62
903210	Termostatos automáticos	11.561.674	9,08	0,33	19,98	Estados Unidos	3,61	14,19
903290	Partes e acessórios para instrumentos e aparelhos para regulação ou controle, automáticos	8.855.317	26,71	29,23	3,30	Estados Unidos	24,75	38,50
910700	Interruptores horários e outros aparelhos que permitam acionar um mecanismo em tempo determinado, com maquinismo de aparelhos de relojoaria ou de motor síncrono	3.485.721	11,24	32,69	6,55	Estados Unidos	2,99	34,14

Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil

Em *Partes e acessórios para instrumentos e aparelhos para regulação ou controle, automáticos* - SH6 903290 e em *Instrumentos horários que permita, acionar um mecanismo em tempo determinado, com maquinário de aparelhos de relojoaria ou de motor síncrono* – SH 970700, o Brasil também logrou melhorar seu posicionamento ao aumentar suas exportações à taxas medias anuais de 26,7% e 32,9%, respectivamente, entre 2006 e 2011, acima dos crescimentos do próprio mercado e do principal concorrente, os Estados Unidos.

Fios, cabos e condutores para uso elétrico

Dentre a gama de produtos que compõem a categoria de *Fios, cabos e condutores para uso elétrico*, em termos de valor importado, destaca-se *Outros condutores elétricos, para tensão não superior a 1000V* – SH 844449, as importações colombianas desse SH foram expressivas entre 2006 e 2011 (60,6% ao ano), de modo a totalizarem US\$ 101 Milhões em 2011. As exportações Brasileiras vem crescendo a um ritmo relativamente inferior (10,4% ao ano), ao passo que as exportações mexicanas dispararam no período em análise, com crescimento médio anual superior a 130%, conforme mostra a Tabela 20, a seguir.

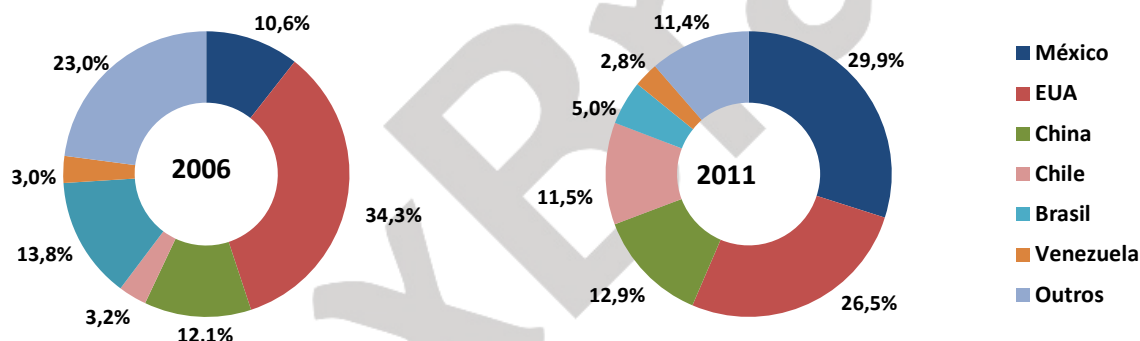
Tabela 20 – Importações colombianas de Fios, cabos e condutores para uso elétrico - valor, variação, participações e principal concorrente - 2006 – 2011⁵⁷

SH6	Descrição	Valor das importações da Colômbia em 2011 (US\$)	Crescimento* das importações da Colômbia 2006 - 2011 (%)	Crescimento* das exportações brasileiras para Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação brasileira nas importações da Colômbia em 2011 (%)	Principal concorrente	Crescimento* das exportações do principal concorrente para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação do principal concorrente nas importações da Colômbia em 2011 (%)
854411	Fios de cobre para bobinar, isolados para usos elétricos	41.533.097	22,24	5,38	16,35	México	43,00	71,53
854420	Cabos coaxiais e outros condutores elétricos coaxiais	32.916.063	4,10	6,93	11,63	México	105,46	33,91
854442	Outros condutores elétricos para tensão não superior a 1000 V, munidos de peças de conexão	30.586.614	13,39	-9,65	1,06	Estados Unidos	18,71	37,18
854449	Outros condutores elétricos, para tensão não superior a 1000 V	101.838.778	60,64	10,48	1,15	México	130,44	31,65
854460	Outros condutores elétricos, para tensão superior a 1.000 V	50.373.171	33,20	52,33	1,58	Estados Unidos	32,92	62,72

Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil

O Brasil apresenta um interessante dinamismo no que tange às exportações de *Outros condutores elétricos, para tensão superior a 1.000V*, registrando um crescimento anual de 20,3% no valor exportado para a Colômbia, no período em análise. Crescimento esse, superior ao do principal fornecedor desse produto os Estados Unidos, cujas exportações tem crescido a uma média de 32,9% ao ano.

Gráfico 40 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de Fios, cabos e condutores para uso elétrico para a Colômbia (2006 e 2011)



Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil

México, Estados Unidos e China se configuraram como os principais fornecedores para Colômbia do conjunto de produtos que compõe o segmento de *Fios, cabos e condutores para uso elétrico*, em 2011. É interessante observar no Gráfico XX acima, a evolução do México, que em 2006 participava com 10,6% no total importada pela Colômbia e em 2011 essa participação aumentou quase 20 pontos percentuais,

⁵⁷ Nota: Para *Outros condutores elétricos para tensão não superior a 1000 V, munidos de peças de conexão*, a taxa de crescimento das importações colombianas refere-se ao período 2007 – 2011.

alcançando 29,9% em 2011. Os Estados Unidos no entanto apresentou uma redução no seu *market-share*, passando de 34,3% para 26,5%, ao passo que a China apresentou um discreto ganho de participação, ao passar de 12,1% em 2006 para 12,9% em 2011.

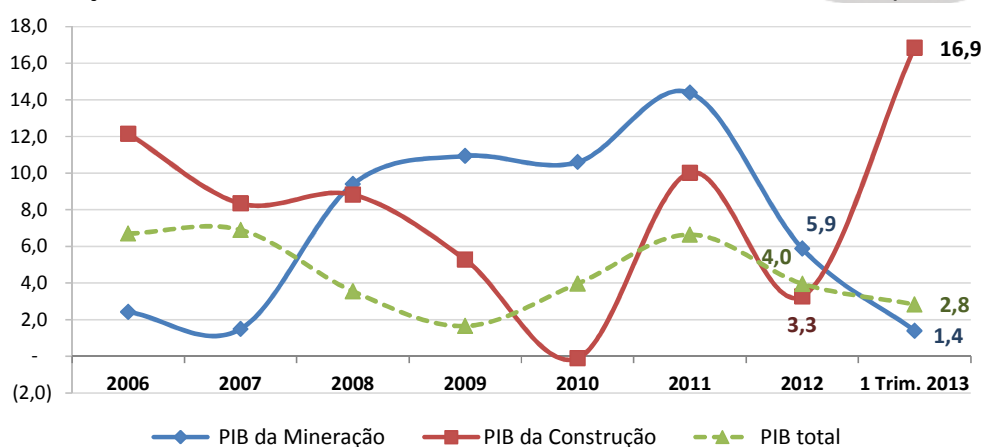
Finalizada a exposição sobre o segmento de energia, passa-se, em seguida, ao exame dos setores de mineração e construção e das oportunidades de exportação de maquinário para esses segmentos que podem ser aproveitadas pelos empresários brasileiros

ApexBrasil

MINERAÇÃO E CONSTRUÇÃO

O setores de mineração e construção têm sido um dos principais motores e propulsores do crescimento da colômbia nos últimos anos. Em 2012, o setor mineiro respondeu por 7,6% do PIB do país e apresentou um crescimento de 5,9% em relação a 2011. A extração de carvão e ferro-níquel foi a atividade que mais contribuiu para o crescimento do setor. Já o setor de construção, que representa 6,3% do PIB colombiano, sofreu uma retração durante a crise de 2009, mas vem demonstrando uma significativa tendência de recuperação, com crescimento de 16,9% no primeiro trimestre de 2013, conforme ilustra o gráfico abaixo.

Gráfico 41 – Evolução das taxas de crescimento do PIB da Colômbia - setores selecionados (2006 e 2012)



Fonte: DANE Elaboração: UICC

Atualmente a Colômbia é o quinto maior exportador mundial de carvão mineral e possui uma das maiores reservas de carvão betuminoso da América Latina. A produção de carvão representa aproximadamente 70% do PIB da Mineração. Em 2012, o país produziu 89 milhões de toneladas de carvão, sendo 90% desta quantidade oriunda dos estados (ou departamentos) de Cesar e La Guajira.

O carvão colombiano, usado como matéria-prima para a produção de coque, é reconhecido mundialmente pela sua qualidade, baixo teor de impurezas e umidade. Além do carvão, o níquel e o ouro são os produtos mais representativos da mineração colombiana nos mercados internacionais. A Colômbia é o sétimo maior produtor de níquel do mundo e vigésimo segundo maior produtor de ouro, representando 4,5% e 1,2%, respectivamente, da produção global. O país também possui recursos para extração de pedras e metais preciosos como: prata, platino e esmeraldas; de minerais metálicos como: cobre ferro, manganês, zinco e titânio.

Grandes empresas de mineração estão presentes no país, tanto de capital nacional quanto de estrangeiro. Entre elas, podem-se elencar as brasileiras Votorantim, que explora ferro na região de Boyacá, e a MPX, que atua na exploração de ouro, prata e cobre nas localidades de La Guajira e Cesar. De acordo com o FDI Markets, a holding EXP, a que pertence à MPX, anunciou, em julho de 2010, investimentos de US\$ 334,4

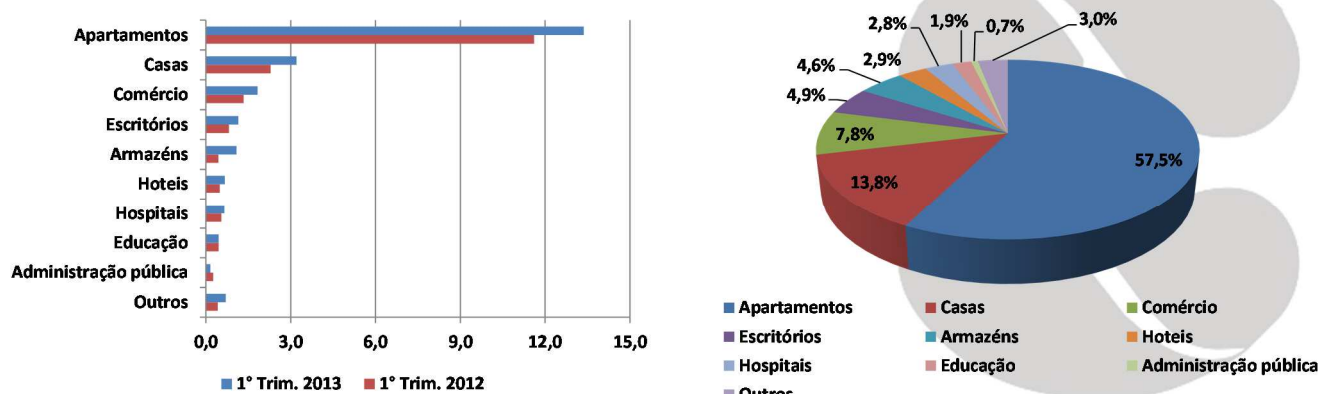
milhões para a exploração de quatro minas nas concessões de La Guajira. A expectativa da empresa é extrair mais de 20 milhões de toneladas de carvão mineral por ano em suas minas no país até 2021. A companhia investe inclusive em soluções logísticas integradas para auxiliar no escoamento da produção, que alimentará termelétricas no Brasil e no Chile. Parte dessa solução é, também, a construção de um porto em La Guajira, a cerca de 150 quilômetros das minas. Os investimentos iniciais são estimados em US\$ 284 milhões, e o início das operações deve ocorrer no final de 2013.

Os Investimento no setor da construção, por sua vez, cresceram 30% nos últimos cinco anos impulsionado tanto pela entrada de empresas multinacionais quanto por planos de incentivo do governo para o desenvolvimento do setor. No Plano Nacional de Desenvolvimento 2010-2014 do governo da Colômbia, o setor habitacional e de infraestrutura são mencionadas como umas das "locomotivas do governo". Para o setor habitacional, o governo anunciou a meta de construir 1 milhão de casas populares até 2014 e para o de Infraestrutura, prevê a construção e reforma de diversos aeroportos, portos, estradas, etc. Esse plano impactou positivamente na indústria de construção civil e gerou uma crescente demanda por maquinário e materiais de construção.

Os setor de construção é também um dos que mais gera empregos no país. Atualmente, o setor emprega 1,1 milhão de trabalhadores, que representa 5,5% da força de trabalho. De acordo com a *Cámara Colombiana de la Construcción*, o país conta com mais de 131 mil profissionais técnicos de nível médio e superior, com cerca de 12.000 graduados por ano e 28 programas de treinamento especializados para os recursos humanos vinculados ao setor de construção civil.

A Colômbia vem apresentando um significativo crescimento das áreas dedicadas para a construção de novas edificações. O Gráfico 42, a seguir, revela as áreas em processo de construção no país, no primeiro trimestre de 2013, comparando-as com o trimestre anterior. Nos primeiros três meses de 2013, estavam em processo de construção 23,4 milhões de m², valor, esse, 25,3% maior do que o do primeiro trimestre de 2012, de 18,6 milhões de m². Os apartamentos foram a principal categoria em processo de construção no início de 2013, com representatividade de 57,2%, seguidos pelas casas (13,8%) e estabelecimentos comerciais (7,8%).

Gráfico 42 - Área total em processo de construção, segundo destinos – I trimestre de 2012 e I trimestre de 2013 número (milhões de m²) e I trimestre de 2013 – participações (em %)



Fonte: DANE Elaboração:UICC

A tabela 21 apresenta os oito códigos SH6 pertencentes ao segmento de máquinas para mineração e construção que foram selecionados como oportunidades levando-se em conta a taxa de crescimento das exportações brasileiras e das importações do mercado, além da participação brasileira no total importado pela Colômbia. Merece destaque na relação apresentada, o valor importado pela Colômbia do produto *Máquinas escavadoras, com capacidade de efetuar uma rotação de 360 graus, autopropulsores*, representado pelo código SH6 842652, que em 2011 ultrapassou US\$ 382 milhões, apresentando uma significativa taxa de crescimento de 132%, em média, entre 2006 e 2011. Os Estados Unidos, principal fornecedor deste produto para a Colômbia, em 2011, apresentou uma participação de 32,3% no mercado colombiano, com crescimento médio anual superior a 32%, entre 2006 e 2011. O Brasil, com uma participação de mercado de 9,1%, também vem crescendo a um ritmo acelerado, de 24,9% em média nos cinco anos em análise.

Tabela 21 – Importações colombianas de *Maquinas para Mineração e Construção* - valor, variação, participações e principal concorrente - 2006 – 2011

SH6	Descrição	Valor das importações da Colômbia em 2011 (US\$)	Crescimento* das importações da Colômbia 2006 - 2011 (%)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação brasileira nas importações da Colômbia em 2011 (%)	Principal concorrente	Crescimento* das exportações do principal concorrente para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação do principal concorrente nas importações da Colômbia em 2011 (%)
842911	Bulldozers e angledozers, de lagartas, autopropulsores	77.105.758	26,9	42,8	21,1	Estados Unidos	16,8	54,9
842920	Niveladores	63.732.722	29,4	18,5	25,9	Estados Unidos	24,5	44,4
842940	Compactadores e rolos ou cilindros compressores, autopropulsores	44.397.503	25,6	14,9	6,3	Estados Unidos	15,2	40,6
842951	Carregadoras e pás carregadoras, de carregamento frontal, autopropulsores	97.359.564	24,6	27,6	19,8	Estados Unidos	21,6	57,0
842952	Máquinas escavadoras, com capacidade de efetuar uma rotação de 360 graus, autopropulsores	382.845.051	34,6	24,9	9,1	Estados Unidos	41,7	32,3
847432	Máquinas para misturar matérias minerais com betume	19.440.978	79,2	37,5	22,8	Estados Unidos	161,3	38,8
847439	Outras máquinas e aparelhos para misturar ou amassar substâncias minerais sólidas	10.630.530	63,1	160,0	18,8	China	307,7	54,2
847480	Outras máquinas e aparelhos para aglomerar ou moldar combustíveis minerais sólidos, pastas cerâmicas, cimento ou gesso, em pó ou em pasta	16.705.752	27,7	1,3	6,5	Itália	38,8	80,7

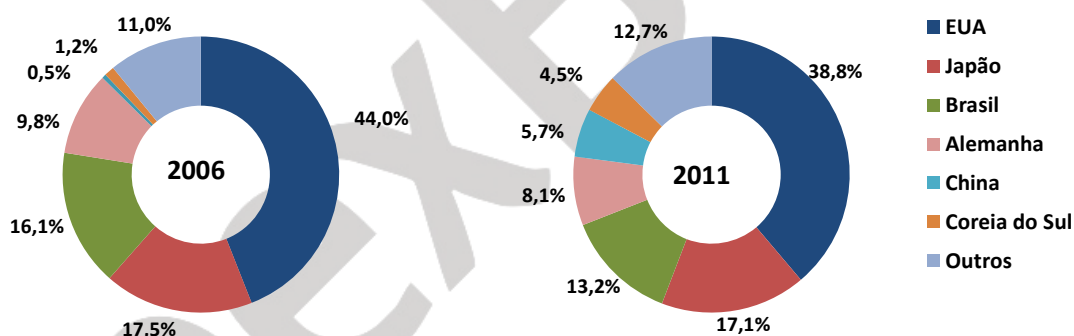
Fonte: DANE Elaboração:UICC

Merece destaque na relação apresentada, o valor importado pela Colômbia do produto *Máquinas escavadoras, com capacidade de efetuar uma rotação de 360 graus, autopropulsores*, representado pelo código SH6 842652, que em 2011 ultrapassou US\$ 382 milhões, apresentando uma significativa taxa de crescimento de 132%, em média, entre 2006 e 2011. Os Estados Unidos, principal fornecedor deste produto para a Colômbia, em 2011, apresentou uma participação de 32,3% no mercado colombiano, com crescimento médio anual superior a 32%, entre 2006 e 2011. O Brasil, com uma participação de mercado de 9,1%, também vem crescendo a um ritmo acelerado, de 24,9% em média, nos cinco anos em análise.

Em alguns exemplos, é possível notar que as exportações brasileiras crescem a um ritmo mais acelerado que o principal concorrente ou até maior que o próprio mercado. Esse é o caso dos *Bulldozers e angledozers*, cujas exportações brasileiras vêm crescendo à taxa média de 42,8% ao ano, enquanto os Estados Unidos crescem a uma taxa de 16,8%. O Brasil é o segundo maior fornecedor desse produto para o mercado colombiano, e apresenta uma participação de mercado de 21,1%, atrás somente dos EUA que possui um *market-share* de 54,9%.

Tradicional parceiros comerciais da Colômbia, os Estados Unidos aparecem como principal fornecedor de grande parte dos produtos listados, sempre com significativas participações de mercado. A China, por outro lado, destaca-se no quesito crescimento das exportações no período. O Gráfico 43, em seguida, traz a evolução das participações de mercado para os principais fornecedores de 2011 para o conjunto dos produtos relacionados na Tabela 21 .

Gráfico 43 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Máquinas para Mineração e Construção* para a Colômbia (2006 e 2011)



Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil

Em 2011, os Estados Unidos foram a origem de 38,8% das importações colombianas do conjunto de produtos que compõem o segmento de *Máquinas para Mineração e Construção*. Sua participação em relação ao Japão, vice-líder de mercado, é ampla. Apesar disso, a situação do país já foi mais confortável. Em 2006 a presença americana na Colômbia era ainda mais marcante, uma vez que o percentual era de 44,0%. O Brasil,

terceiro maior fornecedor para o mercado colombiano, manteve a posição que ocupava em 2006 no ranking de fornecedores, mesmo perdendo quase três pontos percentuais de participação em 2011. É interessante observar a evolução da China, que no período em análise ganhou o equivalente a 5,2 pontos percentuais de participação, a passar de 0,5% em 2006 para 5,7% em 2011, se configurando como o quarto maior fornecedor para a Colômbia.

Em seguida, prossegue-se com o estudo do segmento de Petróleo, com o intuito de identificar as oportunidades para exportação de maquinário que podem ser aproveitadas pelos empresários brasileiros.

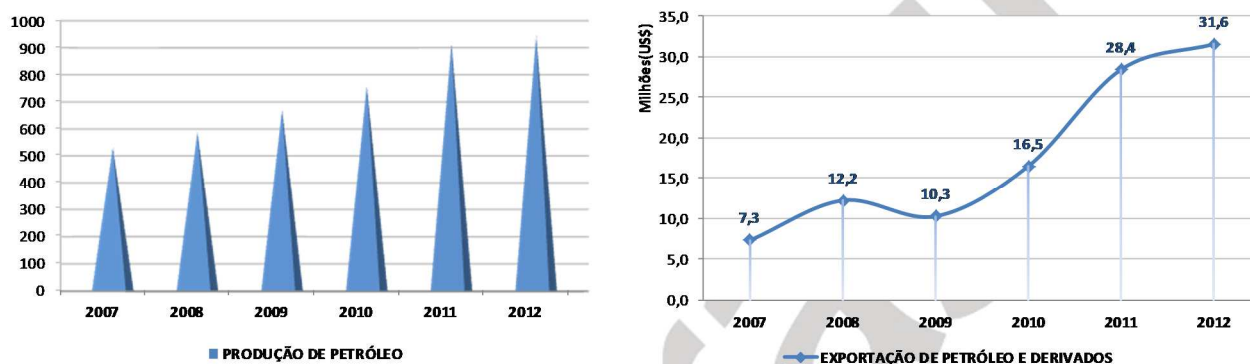
ApexBrasil

PETRÓLEO

O petróleo é a *commodity* mais exportada pela Colômbia, respondendo por 52% do total exportado pelo país. Em 2012, as exportações do produto somaram USD 28 bilhões apresentando um crescimento de 11,2% em relação a 2011. O país dispõe de reservas confirmadas de 31,6 bilhões de dólares, o que o qualifica como o terceiro maior produtor da América do Sul, atrás de Venezuela e Brasil. A produção de petróleo alcançou a média de 944 mil barris por dia em 2012, um valor 77% superior ao que o país produzia em 2007.

O governo colombiano possui a meta de produzir um milhão de barris/dia até 2015. Para tanto, foi desenhada uma estratégia agressiva de exploração e aquisição, que contará com recursos estimados entre US\$ 18 bilhões e US\$ 19 bilhões, a serem gastos em melhoramentos da infraestrutura até a próxima década.

Gráfico 44 – Produção de Petróleo cru (média de barris por dia) e exportação de Petróleo e Derivados (US\$ milhões) – 2007-2012



Fonte: DANE Elaboração: UICC Apex-Brasil

A Colômbia também possui exploração de petróleo no Oceano Pacífico, em uma área que, segundo analistas, pode conter reservas significativas. Investimentos nas plantas industriais existentes estão em andamento. Além do petróleo, o país conta com reservas confirmadas de gás natural na ordem de um trilhão de metros cúbicos. Vale ressaltar, que o setor de extração de petróleo e gás, foi o principal destino dos investimentos estrangeiros diretos (IED) anunciados na Colômbia, contabilizando USD 7,4 bilhões no acumulado do período de 2009 e 2012, o que representou cerca de dois terços de todo o fluxo de IED recebido pelo país no período. Os principais investidores foram empresas canadenses e britânicas.

O Brasil também está presente no país por meio da Petrobrás, que atua na Colômbia desde 1986, nos segmentos de exploração e produção, com seis campos de produção e com 15 blocos exploratórios. A empresa brasileira trabalha também no segmento de distribuição e comercialização de combustíveis, com de 89 estações de serviço (postos de gasolina) distribuídas em todo o país. A Petrobras conta com importantes ativos no país, possui uma produção média de 9,9 mil barris de petróleo por dia e os investimentos no país somaram mais de 1 bilhão nos últimos 10 anos.

No segmento de Petróleo merecem destaque os produtos que compõem a categoria de *Máquinas para Petróleo*. Em termos de valor importado, a Colômbia registrou um total superior a US\$ 178 Milhões em 2011, com crescimento médio anual de todos os produtos superior a 10% no período de 2006-2011. As exportações brasileiras vem crescendo a um ritmo relativamente inferior ao do principal concorrente, os Estados Unidos, demonstrando que são necessárias mais atuação sobre o mercado, conforme mostra a tabela a seguir.

Tabela 22 – Importações colombianas de Máquinas para extração de Petróleo - valor, variação, participações e principal concorrente - 2006 – 2011

SH6	Descrição	Valor das importações da Colômbia em 2011 (US\$)	Crescimento* das importações da Colômbia 2006 - 2011 (%)	Crescimento* das exportações brasileiras para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação brasileira nas importações da Colômbia em 2011 (%)	Principal concorrente	Crescimento* das exportações do principal concorrente para a Colômbia 2006 - 2011 (%)	Participação do principal concorrente nas importações da Colômbia em 2011 (%)
841090	Partes de turbinas e rodas hidráulicas, incluídos os reguladores	19.619.675	110,7	178,2	19,8	Alemanha	204,0	68,9
841459	Outros ventiladores	19.249.626	16,4	13,2	4,9	Estados Unidos	12,7	35,2
841950	Trocadores (permutadores) de calor	21.854.570	27,8	6,9	2,2	Estados Unidos	30,0	61,4
842123	Aparelhos para filtrar óleos minerais nos motores de ignição por centelha ou por compressão	43.441.941	23,2	1,8	2,0	Estados Unidos	19,4	55,5
842129	Outros aparelhos para filtrar ou depurar líquidos	42.369.009	24,4	-7,1	2,8	Estados Unidos	29,1	31,9
842199	Outras partes de aparelhos para filtrar ou depurar líquidos ou gases	31.352.725	11,2	9,7	5,0	Estados Unidos	4,3	50,2
845490	Partes de conversores, lingoteiras e máquinas de vaziar, para metalurgia, aciaria ou fundição	1.027.694	18,4	12,8	44,4	Bélgica	19,9	23,6

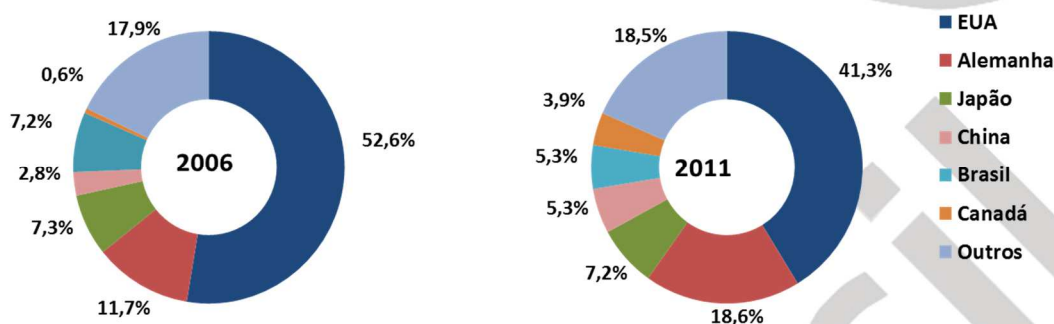
Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil

A tabela 22 apresenta os sete códigos SH6 pertencentes ao segmento de máquinas para petróleo que foram selecionados como oportunidades levando-se em conta a taxa de crescimento das exportações brasileiras e das importações do mercado, além da participação brasileira no total importado pela Colômbia. Merece destaque na relação apresentada, os valores importados pela Colômbia do produto *Aparelhos para filtrar óleos minerais nos motores de ignição por centelha ou por compressão*, representado pelo código SH6 842123, que em 2011 ultrapassou US\$ 43 milhões, apresentando uma taxa de crescimento de 23,2%, em média, entre 2006 e 2011. Os Estados Unidos, principal fornecedor deste produto para a Colômbia, em 2011, apresentou uma participação de 55,5% no mercado colombiano, com crescimento médio anual de 19,4%, entre 2006 e 2011. O Brasil, com uma participação de mercado de 2%, vem crescendo a um ritmo ainda tímido, de 1,8% em média nos cinco anos em análise.

Ainda vale observar que os valores importados pela Colômbia do produto *Partes de turbinas e rodas hidráulicas, incluídos os reguladores*, representado pelo código SH6 841090, que em 2011 ultrapassou US\$ 19 milhões, apresentando uma taxa de crescimento acelerada de 110,7%, em média, entre 2006 e 2011. Tem a Alemanha como principal fornecedora deste produto para a Colômbia, em 2011, onde apresentou uma participação de 68,9% no mercado colombiano, com crescimento médio anual de 204%, entre 2006 e 2011. O Brasil conta com uma participação de mercado de 19,8% e vem crescendo com uma taxa de 178,2% em média nos cinco anos em análise, demonstrando que é competitivo para o mercado.

Por fim, temos o produto *Partes de conversores, lingoteiras e máquinas de vazar, para metalurgia, aciaria ou fundição*, onde o Brasil lidera a participação nas importações colombianas com 44,4% dos valores totais e com crescimento médio anual no período de 2006-2011 de 18,4%, com um valor de importação em 2011 de US\$ 1 milhão. A Bélgica, principal concorrente brasileiro neste produto apresentou crescimento médio anual levemente maior que o brasileiro para o mesmo período, com 19,9% e participação nas importações colombianas de 23,6%.

Gráfico 45 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de Máquinas para Petróleo para a Colômbia (2006 e 2011)



Fonte: COMTRADE. Elaboração: UICC Apex-Brasil

Estados Unidos e Alemanha se configuraram como os principais fornecedores para Colômbia do conjunto de produtos que compõe o segmento de Máquina para Petróleo, em 2011. Observa-se no Gráfico 45 acima, a evolução do Brasil, que em 2006 participava com 7,2% no total importada pela Colômbia e em 2011 essa participação diminuiu para 5,3% em 2011. Igualmente, os Estados Unidos apresentou uma redução no seu *market-share*, passando de 52,6% para 41,3%, ao passo que a China e o Canadá apresentaram um ganho discreto de participação, ao passar de 2,8% e 0,6%, respectivamente, em 2006 para 5,3% e 3,9%, respectivamente, em 2011.

Atendendo as Exigências Técnicas do Mercado Colombiano

O presente capítulo busca apresentar, através de uma linguagem simples e acessível, informações básicas a serem seguidas pelas empresas brasileiras que pretendem exportar para a Colômbia no que se refere às questões relativas ao cumprimento das exigências técnicas desse mercado.

Conceitos Básicos

Antes de qualquer coisa, é importante apresentar os três conceitos fundamentais para que o leitor possa compreender “o mundo” das exigências técnicas e de um sistema da qualidade de um país: “Regulamento Técnico”, “Procedimento de Avaliação da Conformidade” e “Norma Técnica”.

Regulamento Técnico, conforme definição dada pelo Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT) da Organização Mundial do Comércio (OMC) é o “Documento que enuncia as características de um produto ou os processos e métodos de produção a ele relacionados, incluídas as disposições administrativas aplicáveis, cujo cumprimento é obrigatório. Poderá também tratar parcial ou exclusivamente de terminologia, símbolos e requisitos de embalagem, marcação ou rotulagem aplicáveis a um produto, processo ou método de produção.”

É importante para o exportador evitar uma confusão muito frequente entre os conceitos de Regulamento Técnico e de Norma Técnica. A definição de Norma Técnica, conforme o TBT é a seguinte: “Documento aprovado por uma instituição reconhecida, que fornece, para uso comum e repetido, regras, diretrizes ou características para produtos ou processos e métodos de produção conexos, cujo cumprimento não é obrigatório. Poderá também tratar parcial ou exclusivamente de terminologia, símbolos, requisitos de embalagem, marcação ou rotulagem aplicáveis a um produto, processo ou método de produção.”

A principal diferença entre o Regulamento Técnico e a Norma Técnica é que o primeiro é compulsório, gratuito e emitido por órgãos governamentais, enquanto a segunda é voluntária e, normalmente, paga e emitida por órgãos privados. Ou seja, se houver um Regulamento Técnico colombiano sobre o produto a ser exportado, o produtor deverá, obrigatoriamente cumprir esse Regulamento Técnico para poder vender seu produto naquele mercado. É importante salientar que o produto já deverá chegar em território colombiano adequado às exigências do Regulamento, caso contrário nem passará na Aduana do país.

A Norma Técnica, por sua vez, pode ser internacional (emitida por organismos como, por exemplo, a *International Organization for Standardization/ISO*, a *International Electrotechnical Commission/IEC*, a

International Telecommunication Union/ITU) ou nacional (no caso colombiano, emitidas pelo Instituto Colombiano de Normas Técnicas/ICONTEC) e servem para dar ao produto um “diferencial de mercado”, ou seja, para atestar que o produto cumpre um determinado padrão de qualidade (no caso, o padrão definido pela norma pela qual foi certificado).

O terceiro conceito fundamental para compreensão do sistema de qualidade de um país é o de “Procedimento de Avaliação da Conformidade”, que conforme o mesmo Acordo TBT, é “Qualquer procedimento utilizado, direta ou indiretamente, para determinar que as prescrições pertinentes de regulamentos técnicos ou normas são cumpridos.”

Seguem abaixo alguns passos fundamentais a serem dados pelo exportador em seu processo de adequação às exigências técnicas do mercado colombiano.

Passo 1 – Identificar se existe algum Regulamento Técnico colombiano referente ao produto que pretende exportar

Conforme afirmado acima, os Regulamentos Técnicos são emitidos por órgãos governamentais. Assim como ocorre no Brasil, na Colômbia existem vários organismos governamentais com competência para emitir Regulamentos Técnicos, cada um dentro da sua área de atuação (medicamentos, equipamentos elétricos, alimentos, meio ambiente, etc).

Para fazer a busca, o exportador tem algumas opções: a primeira delas é fazer uma pesquisa diretamente junto aos sítios eletrônicos de cada Ministério ou órgão que possa, eventualmente, regulamentar o seu produto. A segunda é solicitar essa informação ao seu cliente/possível comprador colombiano ou a um consultor privado. E a terceira, é fazer uma consulta ao Ponto Focal do Brasil para o Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT) da OMC, que é operacionalizado pelo Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia/INMETRO. Conforme determina este Acordo (TBT), cada país deve possuir um centro de referência nacional para servir de fonte de informações sobre os regulamentos técnicos do país. Com isso, o exportador pode entrar em contato com o INMETRO, que fará uma consulta formal ao Ponto Focal da Colômbia, que é operacionalizado pelo *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia - MinCIT*.

Os canais oficiais para envio de consultas ao Ponto Focal do Brasil, no INMETRO, são:

- E-mail: barreirastecnicas@inmetro.gov.br
- Página web: <http://www.inmetro.gov.br/barreirastecnicas/pontofocal/>

Passo 2 – Se houver um Regulamento Técnico sobre o Produto, identificar o Procedimento de Avaliação da Conformidade que deve ser seguido

Caso haja um Regulamento Técnico emitido por algum órgão governamental colombiano sobre o produto, o exportador deverá analisar cuidadosamente o texto do mesmo para ter a certeza de que o produto que será enviado à Colômbia está 100% de acordo com as exigências técnicas do Regulamento. Como já escrito acima, se não estiver não será admitido para a venda no país.

Após estar seguro de que o produto atende às exigências técnicas do Regulamento, o exportador deverá submeter o produto ao Procedimento de Avaliação da Conformidade definido, o qual pode estar contido no mesmo documento ou em documento separado.

Existem vários mecanismos para Avaliação da Conformidade de um produto, processo ou serviço que podem ser “escolhidos” pela autoridade regulamentadora. Normalmente, essa escolha depende do nível de risco à saúde, segurança ou meio ambiente que o produto, processo ou serviço apresenta. Os principais mecanismos de Avaliação da Conformidade são os seguintes: Certificação, Declaração do Fornecedor, Inspeção, Etiquetagem e Ensaios.

Passo 3 – Realizar o processo de Avaliação da Conformidade

Como o mecanismo de Avaliação da Conformidade mais utilizado pelos Regulamentos Técnicos é o da Certificação, optou-se por detalhar aqui esse mecanismo em específico. Para obter maiores informações sobre cada um desses mecanismos, o exportador poderá acessar o sítio do INMETRO, em: <http://www.inmetro.gov.br/qualidade/>

A Certificação é a atestação por uma terceira parte que o produto, processo ou serviço cumpre as exigências do Regulamento. Essa terceira parte é uma organização independente, geralmente “acreditada” para tal. Esta acreditação é a atestação de que a certificadora é competente tecnicamente para realizar a certificação. A acreditação é realizada por um “*organismo oficial de acreditação*”. Também de forma similar ao sistema brasileiro, a Colômbia possui um organismo oficial de Acreditação, o *Organismo Nacional de Acreditación de Colombia/ONAC* (no Brasil, o organismo oficial de Acreditação é a Coordenação Geral de Acreditação do INMETRO).

O organismo oficial, “acredita” determinadas organizações que realizam “Certificações”. Essa certificação nada mais é do que um documento que afirma que o produto, processo, serviço ou pessoa atende os requisitos estabelecidos ou numa norma técnica ou num regulamento técnico. É importante afirmar que, de forma geral, somente as certificações emitidas por essas entidades acreditadas são aceitas pelos órgãos governamentais regulamentadores.

No sítio do ONAC, o exportador poderá encontrar a lista de todas entidades acreditadas para emitir Certificações de produtos, sistemas de gestão, pessoas e de inspeção, bem como dos laboratórios acreditados para realizar calibrações e ensaios. O endereço é: www.onac.org.co.

Algumas certificadoras colombianas possuem acordos com certificadoras brasileiras. Através desses acordos, é possível a realização de testes e ensaios no Brasil (sem que o produto necessite ser enviado à Colômbia) e a obtenção de uma certificação emitida por uma entidade acreditada na Colômbia. Também existem certificadoras que possuem sedes no Brasil e na Colômbia, o que pode facilitar o processo.

Informações sobre acordos desse tipo, bem como sobre o custo e o tempo do processo de certificação devem ser obtidos diretamente junto às certificadoras. A relação das certificadoras acreditadas na Colômbia pode ser obtida no link acima referido e a das certificadoras acreditadas no Brasil no seguinte link: <http://www.inmetro.gov.br/organismos/index.asp>

Cabe mencionar que a Colômbia está em processo de realização de acordos com entidades multilaterais regionais e globais de acreditação, os quais, segundo informações obtidas junto ao ONAC devem entrar em vigor em pouco tempo. Como o Brasil já faz parte desses mecanismos, essa adesão colombiana deve facilitar o processo para os produtos brasileiros.

Após a obtenção da necessária certificação (ou outro Procedimento de Avaliação da Conformidade definido pelo Regulamento Técnico), o produto estará apto a ser registrado junto ao órgão regulamentador. Este registro permitirá ao exportador solicitar a licença de importação, um dos documentos necessários do processo de exportação (procedimento descrito em outros capítulos e documentos da Apex-Brasil).

Resta mencionar, por fim, que o Procedimento de Avaliação da Conformidade costuma exigir revisões e auditorias periódicas para renovação das certificações.

Passo 4 – Obter Certificação de conformidade com alguma Norma Técnica

Conforme já afirmado anteriormente, o cumprimento de normas (sejam elas nacionais, regionais ou internacionais) é voluntário, ou seja, ela não precisa, via de regra, ser cumprida pelo exportador para vender o seu produto na Colômbia. Esse passo normalmente é dado caso o exportador queira gerar um diferencial de qualidade ao produto em relação aos seus concorrentes. Além disso, em muitos casos, o mercado local (compradores/clientes) exige o cumprimento de determinadas normas como condição para aquisição dos produtos. Neste caso, o exportador terá que demonstrar o atendimento a estas normas caso queira vender o seu produto.

Por exemplo, pôde-se verificar que no mercado de equipamento de proteção individual (como capacetes, cintos, botas, máscaras, óculos de segurança, etc) os compradores locais exigem para cada tipo de produto a certificação em uma determinada norma internacional (ANSI, CE, DIN, etc). Segundo informações obtidas junto a compradores locais, no caso desses produtos, além dos regulamentos técnicos colombianos, o produto também deve cumprir a norma técnica exigida pelo mercado, sob pena de ter acesso apenas a uma parcela muito pequena do mercado que não exige a certificação de nenhuma norma, ou apenas a dos regulamentos técnicos.

Para obter a informação referente às normas técnicas exigidas pelo mercado, o exportador deverá fazer uma pesquisa junto aos compradores e possíveis clientes locais. Para informar-se sobre o processo de certificação em cada uma dessas normas, o exportador deverá buscar o organismo de certificação específico.

Como já referido anteriormente, o órgão normalizador oficial da Colômbia, responsável pela emissão das Normas Técnicas Colombianas, também importantes naquele mercado, é o Instituto Colombiano de Normas Técnicas/ICONTEC (o equivalente à Associação Brasileira de Normas Técnicas/ABNT no Brasil). O Instituto também atua como certificador acreditado. <http://www.icontec.org.co/>

Por fim, resta mencionar duas informações adicionais: a primeira é de que essa realidade relatada como sendo a do setor de equipamentos de proteção individual colombiano não se estende, necessariamente, a todos os setores produtivos do país. Ou seja, há determinados setores que exigem exclusivamente o cumprimento dos regulamentos técnicos do país (se houverem), sem nenhuma exigência adicional de certificação por alguma norma.

A segunda observação pertinente é que como os regulamentos técnicos emitidos pelos órgãos regulamentadores brasileiros normalmente são baseados em normas internacionais, caso o produto a ser exportado já for regulamentado no Brasil, ele não deverá enfrentar dificuldades para acessar o mercado colombiano, uma vez que dificilmente a exigência técnica daquele mercado será maior do que aquela existente no Brasil.

ANEXO 2 – FONTES DE CONSULTA

Organismos Internacionais

Associação Latino-Americana de Integração (Aladi): <www.aladi.org>

Banco Mundial: <www.worldbank.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 Infraestrutura 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>

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD): <www.unctad.org>

Órgãos Governamentais da Colômbia

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE): <<http://www.dane.gov.co>>

Departamento Nacional de Planeación (DNP): <www.dnp.gov.co>

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN): <<http://www.dian.gov.co>>

Ministerio de Agricultura e Desarrollo Rural (MADR): <www.minagricultura.gov.co>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: <<https://www.mincomercio.gov.co>>

Ministerio de Minas y Energía: <<http://www.minminas.gov.co>>

Ministerio del Trabajo: <<http://www.mintrabajo.gov.co/riesgos-laborales.html>>

Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio: <www.minvivienda.gov.co>

Organismo Nacional de Acreditación de Colombia – ONAC: <<http://www.onac.org.co>>

Sistema Estadístico de Comercio Exterior – CUODE:
<http://websiex.dian.gov.co/siex/Importaciones/Cuode/body_cuode.html>

Unidad de Planeación Minero Energética - UPME: <<http://www1.upme.gov.co>>

Órgãos do Brasil

Alice Web: <aliceweb.desenvolvimento.gov.br>

Embaixada brasileira em Bogotá: <<http://bogota.itamaraty.gov.br/pt-br/>>

Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (INMETRO): <<http://www.inmetro.gov.br>>

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC): <www.desenvolvimento.gov.br>

Ministério das Relações Exteriores (MRE): <www.itamaraty.gov.br>

Outras fontes

ABIMAQ (Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos): <www.abimaq.org.br>

ACICAM (*Asociación Colombiana de Industriales de Calzado, el Cuero y sus Manufacturas*):

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

ACOLFA (*Asociación Colombiana de Fabricantes de Autopartes*): <<http://www.acolfa.org.co/>>

ACOPLÁSTICOS (*Asociación Colombiana de Industrias Plásticas*): <<http://www.acoplasticos.com/>>

ANDI (Associação Nacional de Empresários da Colômbia): <<http://www.andi.com.co/>>

ASOPARTES (*Asociación del Sector Automotriz y Sus Partes*): <<http://www.asopartes.com/>>

CAMACOL (*Cámara Colombiana de la Construcción*): <<http://camacol.co/>>

Comtrade/ONU: <comtrade.un.org>

Euromonitor Internacional: <www.euromonitor.com>

FASECOLDA (*Federación de Aseguradores Colombianos*): <<http://www.fasecolda.com/fasecolda/>>

FEDESARROLLO (*Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo*): <<http://www.fedesarrollo.org.co>>

The Economist Intelligence Unit: <www.eiu.com>

ApexBrasil