

REINO UNIDO

PERFIL E OPORTUNIDADES COMERCIAIS

2012

Apex-Brasil

Mauricio Borges
PRESIDENTE

Rogério Bellini dos Santos
DIRETOR DE NEGÓCIOS

Regina Maria Silverio
DIRETORA DE GESTÃO E PLANEJAMENTO

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

Emanuel Teixeira Figueira Júnior
Leonardo Silva Machado
AUTORES DO ESTUDO (UICC)

Jean de Jesus Fernandes
Lucyane Bertrand Pinto
Manuela Kirschner do Amaral
COLABORADORES DO ESTUDO (UICC)

Agradecimento especial ao Centro de Negócios da Apex-Brasil em Bruxelas (Sr. Alex Figueiredo e Srta. Magdalena Smorczewska), à Embaixada do Brasil em Londres (Srta. Manuela Antunes, Sr. Rogério Ghesti e Sra. Rosana Verza) e à Divisão de Inteligência Comercial do Departamento de Promoção Comercial e Investimentos do Ministério das Relações Exteriores (Secretário Félix Baes de Faria e Secretário Gustavo Bettini Corcini) pelo apoio logístico e informacional que possibilitaram o sucesso da Missão Prospectiva de Inteligência Comercial ao Reino Unido. Todos contribuíram com informações que enriqueceram o presente estudo.

SEDE

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

Tel. 55 (61) 3426-0202

Fax. 55 (61) 3426-0263

E-mail: apex@apexbrasil.com.br

© 2012 Apex-Brasil

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

APRESENTAÇÃO

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

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

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

Parte 1	INTRODUÇÃO	Localização / População / Principais Cidades	Pág. 10
Parte 2	PANORAMA ECONÔMICO	Desempenho Econômico	Pág. 13
Parte 3	PANORAMA COMERCIAL	Política Comercial	Pág. 19
		Acordos Comerciais	Pág. 19
		Procedimentos Aduaneiros	Pág. 22
		Tributos Internos	Pág. 24
		Barreiras Tarifárias	Pág.25
		Barreiras Não Tarifárias	Pág.288
		Subsídios	Pág. 35
		Características de Mercado	Pág. 39
		Ambiente de Negócios	Pág. 39
		Capacidade de Pagamento	Pág. 43
		Infraestrutura e Logística	Pág. 44
		Intercâmbio Comercial	Pág. 49
		Evolução do Comércio Exterior do Reino Unido	Pág. 49
		Destino das Exportações do Reino Unido	Pág. 50
		Origem das Importações do Reino Unido	Pág. 53
		Principais Produtos da Pauta de Importações do Reino Unido	Pág. 54
		Intercâmbio Comercial Brasil-Reino Unido	Pág. 56

		Corrente de Comércio	Pág. 56
		Saldo Comercial	Pág. 57
		Principais Produtos Exportados pelo Brasil para o Reino Unido	Pág. 59
		Principais Produtos Importados pelo Brasil do Reino Unido	Pág. 61
		Indicadores de Comércio Brasil-Reino Unido	Pág. 63
		Índice de Complementaridade de Comércio	Pág. 65
		Índice de Intensidade de Comércio	Pág. 66
		Índice de Diversificação/Concentração das Exportações	Pág. 68
		Índice de Comércio Intrassetor Industrial	Pág. 70
		Índice de Especialização Exportadora	Pág. 71
		Índice de Preços e Índice de <i>Quantum</i>	Pág. 73
Parte 4	OPORTUNIDADES COMERCIAIS PARA O BRASIL NO REINO UNIDO	Introdução à Metodologia de Identificação de Oportunidades para Exportação de Produtos Brasileiros	Pág. 76
		Alimentos, Bebidas e Agronegócios	Pág. 79
		Casa e Construção	Pág. 93
		Máquinas e Equipamentos	Pág. 103
		Moda	Pág. 112
		Multissetorial e Outros	Pág. 123
Parte 5	ANEXOS	Anexo 1 - Descrição da Metodologia de Identificação de Oportunidades para Exportação de Produtos Brasileiros	Pág. 134
		Anexo 2 - Contatos Úteis	Pág. 138
		Anexo 3 - Fontes de Consulta	Pág. 141
		Anexo 4 - SH6 que têm exportações <i>expressivas</i>	Pág. 143

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

Localizado ao largo da costa ocidental da Europa continental, entre o Oceano Atlântico e o Mar do Norte, o Reino Unido é a sétima maior economia mundial, com Produto Interno Bruto, em valores correntes convertidos em dólares estadunidenses, de US\$ 2,3 trilhões em 2010. O país é composto de duas ilhas. Na maior, a Ilha da Grã-Bretanha, está situada a Inglaterra, a Escócia e o Principado de Gales. Na parte nordeste da menor das ilhas, a Ilha da Irlanda, situa-se a Irlanda do Norte. O Reino Unido é uma monarquia constitucional e uma democracia parlamentar. A principal câmara do Parlamento, a Câmara Baixa (Câmara dos Comuns), é composta por 646 deputados eleitos por sufrágio universal, e a Câmara Alta (Câmara dos Lordes), por cerca de 700 membros, chamados de Pares do Reino, e nomeados a título vitalício ou hereditário, e os bispos. Existe também um Parlamento Escocês, em Edimburgo, com amplos poderes regionais e uma Assembleia Galesa, em Cardiff, com poderes mais limitados para as questões relativas ao País de Gales, mas que pode legislar em certas áreas.

Mais de três anos após o choque da recente crise financeira atingir os mercados globais, a economia britânica permanece combalida e o cenário será de incerteza no médio prazo. A perspectiva de crescimento doméstico fraco acompanhado da insegurança quanto à recuperação dos mercados mundiais implicará um maior ímpeto das políticas estatais na tentativa de manter níveis modestos de incremento da demanda interna. Muito embora a atividade industrial tenha aumentado em 1,8% em 2010, apoiada pela injeção de recursos públicos, as frágeis condições macroestruturais não asseguram a estabilidade uma vez que a economia tornou-se intrinsecamente dependente do consumo motivado pela expansão do crédito e este gerou um aumento considerável do endividamento privado. Como resultado, o Reino Unido deverá enfrentar um período prolongado de atividade econômica moderada, alto desemprego e mudanças significativas nos padrões de consumo.

Esta situação ameaça agravar a divisão econômica entre o norte e o sul do Reino Unido. Fora das regiões abastadas da Londres e de outros bolsões de relativa prosperidade espalhados pelo país, os indícios da crise parecem ser mais notórios¹. Como em outras economias desenvolvidas, os consumidores no Reino Unido foram duramente atingidos pela desaceleração econômica recente. Nas cidades mais afluentes, entretanto, a força dos setores financeiros e de serviços, minimiza os efeitos mais visíveis da recessão ao passo em que naquelas localidades cuja economia está mais ligada à atividade industrial e de construção civil, estas consequências parecem ser exacerbadas. Em ambos os casos, porém, o impacto da incerteza

¹ *A billion is not enough to rebuild Britain's business backbone.* Daily Mail Newspaper. October, 2011. Disponível em: www.dailymail.co.uk. Acessado em 04 julho, 2012.

econômica e da pressão inflacionária sobre os gastos dos consumidores tem sido significativos. Para muitos deles, o preço tornou-se fator determinante em suas decisões de compras e, no conjunto da população, nota-se uma mudança de preferência em direção àquelas opções de produtos mais baratos e uma contração das despesas com produtos de preços mais elevados.

Outro impacto nos hábitos de consumo do Reino Unido relaciona-se à estrutura de sua população. Em 2010, o número de habitantes do país somou 61,9 milhões de indivíduos ante os 58,9 milhões verificados dez anos antes. O crescente afluxo de imigrantes é um dos fatores determinantes para este crescimento. O número de cidadãos estrangeiros residindo no Reino Unido duplicou nos últimos 25 anos e continuará a aumentar no futuro. De acordo com o Escritório Nacional de Estatísticas, a população britânica deve atingir 70 milhões de pessoas em 2031 e o movimento migratório será responsável por 2/3 deste aumento. A diversidade étnica moldará as preferências de compra entre os consumidores britânicos e implicará numa maior demanda por produtos diferenciados e exóticos em todos os segmentos varejistas. Ao mesmo tempo, o envelhecimento da população terá impacto significativo para a economia britânica. As necessidades físicas, nutricionais e as preferências de consumo mudam à medida que o corpo envelhece. Há uma forte tendência a um aumento considerável na demanda por alimentos que supram as deficiências físicas provocadas pela idade, como aqueles enriquecidos com antioxidantes, funcionais, nutracêuticos ou com calorias reduzidas. Há interesse crescente por alimentos que auxiliem no combate a enfermidades, melhorem a aparência física ou mantenham a agilidade cerebral. No setor de alimentos, uma forte tendência do mercado é a procura generalizada por produtos que traduzam maior saúde e bem-estar. Além do mais, em 2010, aproximadamente 79,6% da população britânica residia na zona urbana. O ritmo de vida dos centros urbanos gerará a procura por produtos de maior conveniência, práticos, comercializados em embalagens menores, adaptados a um número cada vez maior de indivíduos que moram sozinhos.

Contudo, deve-se atentar para o fato de que o direcionamento para produtos mais baratos não implica a escolha por produtos de menor qualidade. Ao contrário, o consumidor britânico é extremamente exigente quanto às características dos produtos que adquirem. Sob este aspecto, nota-se uma forte preocupação com a segurança alimentar e a procedência dos alimentos e ações na área de sanidade e rastreabilidade têm se tornado cada vez mais frequentes no tocante as cadeias de carne bovina, suína e de aves. Para contornar estes obstáculos, faz-se necessário investir em estratégias setoriais que contribuam para a construção de uma melhor imagem das condições gerais da produção brasileira. O atendimento é outro atributo importante para estes consumidores. Em função disto, a existência de um distribuidor ou representante local para intermediar as transações comerciais pode ser fator chave para o sucesso de uma empreitada no mercado britânico.

Internamente, o comércio varejista do Reino Unido é altamente concentrado e a recessão econômica acentuou esta consolidação nos pontos de vendas e canais de distribuição. Embora o consumidor interno seja muito apegado às marcas tradicionais e ao ideal de autenticidade que estas traduzem, muitas delas não conseguiram se manter incólumes durante o difícil período de crise e fecharam as portas ou foram incorporadas à outros grandes conglomerados. Este aspecto de saturação do mercado implica que o varejo está cada vez mais buscando canais alternativos para continuar crescendo, como o comércio de conveniência, segmento que permanece relativamente fragmentado².

No contexto global, o Reino Unido é parte da maioria dos acordos internacionais relativos à conduta de negócios, finanças e comércio, especialmente daqueles que se referem à Europa Ocidental, região com a qual ocorrem 60% de seu comércio exterior. O país juntou-se à União Europeia em 1973 e faz também parte do Espaço Econômico Europeu, que reúne, além da EU, a Islândia, Liechtenstein e Noruega. O Reino Unido, entretanto, não aderiu à união monetária da EU e não adota o Euro como moeda comum. Em assuntos econômicos, ademais, faz parte da Organização Mundial do Comércio (OMC), do Fundo Monetário Internacional (FMI), do Banco Mundial, da Organização para Cooperação Econômica e Desenvolvimento (OCDE), do Banco para Pagamentos Internacionais (BIS) e da Agência Internacional de Energia Atômica (IAEA).

Em termos absolutos, o Reino Unido é o terceiro maior destino mundial de investimentos estrangeiros diretos (IED), depois dos Estados Unidos e França. O valor contábil do estoque de IED no Reino Unido totalizou US\$ 1,1 trilhão em 2010, o equivalente à 48% do Produto Interno Bruto (PIB) do país.

As condições de mercado adversas, todavia, não impedem que a relação comercial com o Brasil seja intensa. As exportações brasileiras apresentaram trajetória de crescimento relativamente constante na última década, com uma leve queda no ano de 2009, marcado pela crise financeira internacional, depois do que atingiram o pico histórico de US\$ 5,2 bilhões em 2011. Neste ano, o Reino Unido representou o nono principal destino das vendas externas brasileiras. Da mesma forma, as importações brasileiras oriundas do Reino Unido saltaram de pouco mais de US\$ 1,2 bilhão em 2001 para US\$ 3,4 bilhões em 2011, o que torna o Brasil o principal parceiro comercial britânico na América Latina.

É nesta perspectiva de intensificação das relações comerciais entre os dois países que se buscou identificar aquelas produtos com oportunidades potenciais no mercado britânico para a indústria brasileira. No sentido oposto, em função de seu momento econômico, a economia brasileira se torna prioritária para o governo britânico em seu interesse crescente de impulsionar a agenda com a América do Sul. Em ambos

² Country Report. United Kingdom. Disponível em: www.planetretai.com. Acessado em 03 julho, 2012.

os casos, as estratégias de crescimento individuais destes dois países buscam uma maior aproximação, seja na troca de experiências adquiridas na realização de grandes eventos esportivos, seja no aumento das trocas de bens e serviços. Neste estudo, portanto, foram identificadas duas categorias de oportunidades comerciais para produtos brasileiros. A primeira se refere às exportações em que o Brasil já se posiciona de forma mais contundente no mercado britânico e para as quais se constata perspectivas positivas para a expansão na corrente comercial. Outras são percebidas ainda em seu estágio inicial ou mesmo inexistentes e para as quais, em razão da dinâmica participação brasileira no mercado mundial destes produtos, existem possibilidades reais de ampliação.



PARTE 1

INTRODUÇÃO

LOCALIZAÇÃO / POPULAÇÃO / PRINCIPAIS CIDADES

O Reino Unido ocupa uma área de 243.610 km², posicionando-se na 80ª posição em extensão territorial na comparação com os demais países do mundo. O país está situado na Europa Ocidental, entre o Oceano Atlântico Norte e o Mar do Norte e ao noroeste da França (figura 1).

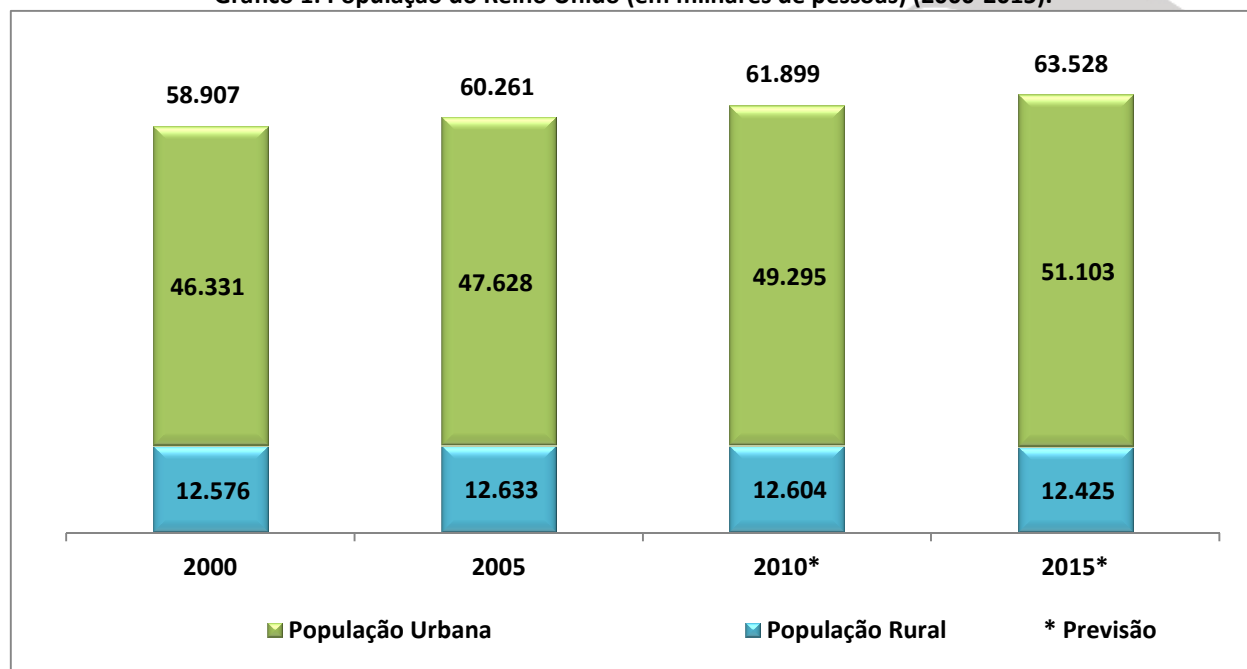
Figura 1: Mapa geográfico do Reino Unido.



Fonte: CIA - *The World Factbook*.

A população do Reino Unido, em 2000, era de 58,91 milhões de habitantes. Segundo estimativas da *UN Population Division*, tal contingente deve se ampliar nos próximos anos, alcançando 61,90 e 63,53 milhões de pessoas, em 2010 e, em 2015, respectivamente. Estima-se que 79,64% da população, ou 49,29 milhões de habitantes, irá se situar na zona urbana, em 2010 (gráfico 1). O percentual de população urbana em relação à população total do Reino Unido, neste mesmo ano, é superior à Itália (68,4%) e à Alemanha (73,8%), mas inferior aos Estados Unidos da América (EUA) (82,3%) e à França (85,3%). Há uma tendência de elevação da urbanização do país, já que, em 2015, prevê-se que a participação da população urbana atinja 80,44%.

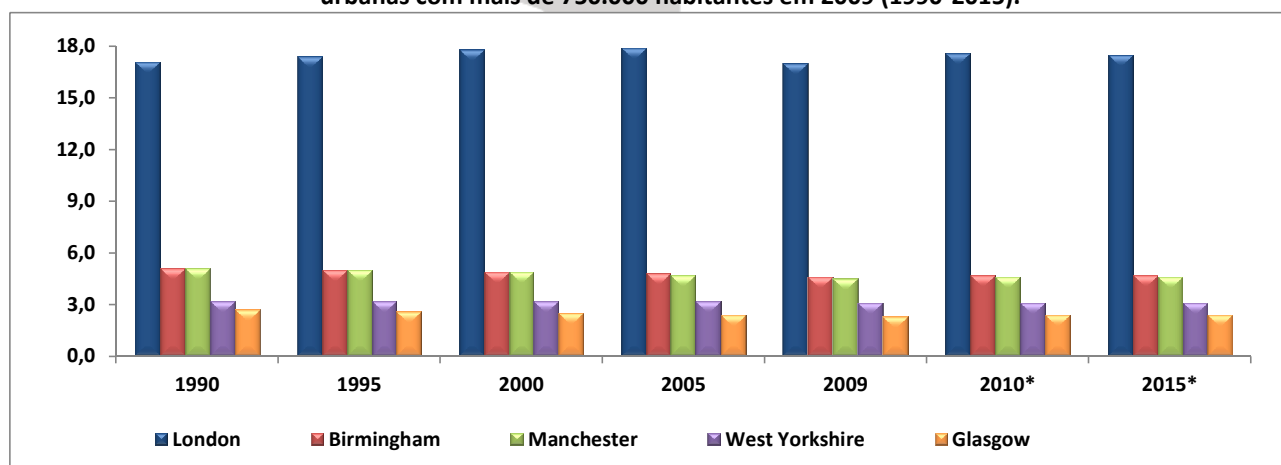
Gráfico 1: População do Reino Unido (em milhares de pessoas) (2000-2015).



Fonte: *UN Population Division*. Elaboração: UICC Apex-Brasil. Nota: (*) Previsão.

Em 1990, a capital, Londres, reunia 17,1% da população urbana total (gráfico 2). A segunda e a terceira maiores aglomerações, Birmingham e Manchester, contavam, neste mesmo ano, com 5,1% cada. Juntas, as cinco principais aglomerações urbanas concentravam 33,2% da população urbana do Reino Unido (incluindo West Yorkshire e Glasgow). Esse panorama deve se reduzir no final do período de análise, quando essas cidades deverão atingir, em conjunto, aproximadamente, 32,4% (2010) e 32,3% (2015) da população urbana do país residente nas cinco principais aglomerações urbanas com mais de 750.000 habitantes, segundo estimativas da *UN Population Division*.

Gráfico 2: Percentagem da população urbana do Reino Unido residente nas cinco principais aglomerações urbanas com mais de 750.000 habitantes em 2009 (1990-2015).



Fonte: *UN Population Division*. Elaboração: UICC Apex-Brasil. Nota: (*) Previsão.



PARTE 2

PANORAMA ECONÔMICO

ApexBrasil

DESEMPENHO ECONÔMICO

O Produto Interno Bruto (PIB) do Reino Unido, em valores correntes convertidos em dólares estadunidenses, foi de US\$ 2,25 trilhões, em 2010. O PIB medido sob a ótica da paridade de poder de compra (PPC) do país, mais apropriado para a análise do padrão de vida das populações, alcançou US\$ 2,18 trilhões, em 2010, colocando o Reino Unido na 7ª posição no *ranking* mundial (tabela 1). Há uma previsão de ampliação do PIB PPC do país no período de análise, alcançando US\$ 2,47 trilhões em 2014. Para efeito de comparação com outros países, o PIB PPC dos EUA, em 2010, foi de US\$ 14,53 trilhões, enquanto o PIB PPC da Alemanha chegou a US\$ 2,94 trilhões, da França foi de US\$ 2,13 trilhões e da Itália alcançou US\$ 1,78 trilhões, segundo o Fundo Monetário Internacional (FMI).

Tabela 1: Indicadores socioeconômicos do Reino Unido.

Indicadores	2010	2011e	2012p	2013p	2014p	Posição em 2010 do indicador do país no ranking mundial
Economia						
PIB PPC (I\$ bilhões) ¹	2.181	2.254	2.313	2.383	2.466	7º
PIB PPC per capita (I\$) ¹	35.059,14	35.974,36	36.681,17	37.541,18	38.595,24	22º
PIB PPC participação no mundo (%) ¹	2,93	2,86	2,79	2,74	2,69	7º
FBCF/PIB (%) ²	14,91	14,20	13,70	13,70	13,60	165º
IED/PIB (%) ²	2,07	2,50	2,90	3,20	2,90	69º
IED - Fluxo de entrada de invest. direto estrangeiro (US\$ milhões) ³	45.908	-	-	-	-	7º
População						
População (milhões de habitantes) ⁴	61.966	62.260	62.582	62.938	63.325	22º
População economicamente ativa (milhões de habitantes) ⁴	31.382	31.611	31.767	31.945	32.127	17º
Taxa de Desemprego (%) ⁴	7,80	7,70	7,70	7,70	7,30	73º
Taxa de Crescimento do Consumo Privado (%) ⁴	3,70	3,60	3,40	3,90	4,10	79º
Índice de Gini ⁴	33,0	33,7	33,9	34,0	34,1	71º
Índice de Desenvolvimento Humano - IDH ⁵	0,862	0,863	-	-	-	28º

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

Ao se relativizar o tamanho da economia pelo número de habitantes têm-se o PIB *per capita*³ em termos de PPC. Sob esta ótica, a economia britânica apresenta desempenho inferior ao registrado pelo indicador do PIB PPC, já que ocupa, no *ranking* mundial de 2010, a 22ª posição, com o valor de US\$ 35.059. Como comparação, os EUA, a Alemanha, a França e a Itália apresentaram valores de US\$ 46.860, de US\$ 36.081, US\$ 33.909 e de US\$ 29.480 para este indicador, respectivamente. Existe porem, desde 2010, perspectiva de crescimento para o PIB PPC *per capita* do Reino Unido, o qual deve alcançar US\$ 38.595, ao final do período, em 2014.

³ O PIB *per capita* é obtido dividindo-se o PIB pelo número de habitantes do país.

Em relação à concentração de renda, contudo, há uma tendência de elevação para este indicador nos anos analisados, como se verifica no Índice de Gini. A taxa de desemprego, por outro lado, deve se reduzir ao final do período, alcançando 7,3%, em 2014, e a população economicamente ativa (PEA) apresenta uma trajetória de crescimento no período de análise. Sob a ótica do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH)⁴, o Reino Unido está classificado no grupo dos países com desenvolvimento humano muito alto, ocupando a 28ª posição no *ranking* mundial, com um índice de 0,862. Os EUA ocupam a 4ª posição, com um índice de 0,908, a Alemanha encontra-se na 9ª posição, alcançando o índice de 0,903, a França possui um IDH de 0,883 (20ª posição) e a Itália, por fim, possui um IDH de 0,873 (24ª posição). Todos os países estão classificados como desenvolvimento humano muito alto pelo IDH.

Outro aspecto do desenvolvimento é o fluxo de entrada de investimento estrangeiro direto (IED), que registrou US\$ 45,91 bilhões, em 2010, alcançando a 7ª posição no *ranking* mundial. Em relação à taxa de crescimento do consumo privado, há uma previsão de crescimento em 2013 e em 2014, alcançando 3,9% e 4,1%, respectivamente.

Segundo dados da *UNCTAD Statistics*, relativos à estrutura produtiva da economia do Reino Unido, a contribuição da agricultura, da pecuária, da pesca e do extrativismo na formação do PIB, em 2009, foi de apenas 0,7%, enquanto que a da indústria foi de 21,1%. Já o setor de serviços representou 78,2% da formação do PIB.

Pela ótica da oferta agregada⁵, segundo a *UNCTAD Statistics*, as importações de bens e serviços do Reino Unido representaram 30,1% do PIB, em 2009. Os dez principais setores das importações do país, ordenados segundo a CNAE em três dígitos, no ano de 2010, foram: extração de petróleo e gás natural; fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários; fabricação de produtos farmacêuticos; fabricação de máquinas e equipamentos de sistemas eletrônicos para processamento de dados; fabricação de produtos derivados do petróleo; metalurgia de metais não-ferrosos; confecção de artigos do vestuário; fabricação de peças e acessórios para veículos automotores; fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio; e fabricação de produtos diversos. Estes setores tiveram uma participação de 40,36% nas importações totais do país neste mesmo ano (*UN CONTRADE*).

Quanto à demanda agregada⁶, em 2009, os gastos do consumidor representaram 65,2% do PIB, de acordo com a *UNCTAD Statistics*, e as exportações de bens e serviços chegaram a 27,7% do PIB do país. Os dez principais setores das exportações do Reino Unido, ordenados segundo a CNAE em três dígitos, em 2010, foram: fabricação de produtos farmacêuticos; fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários;

⁴ O IDH leva em conta três componentes: Renda Nacional Bruta (RNB) *per capita*, longevidade e educação.

⁵ A oferta agregada mede a produção interna do país mais as importações.

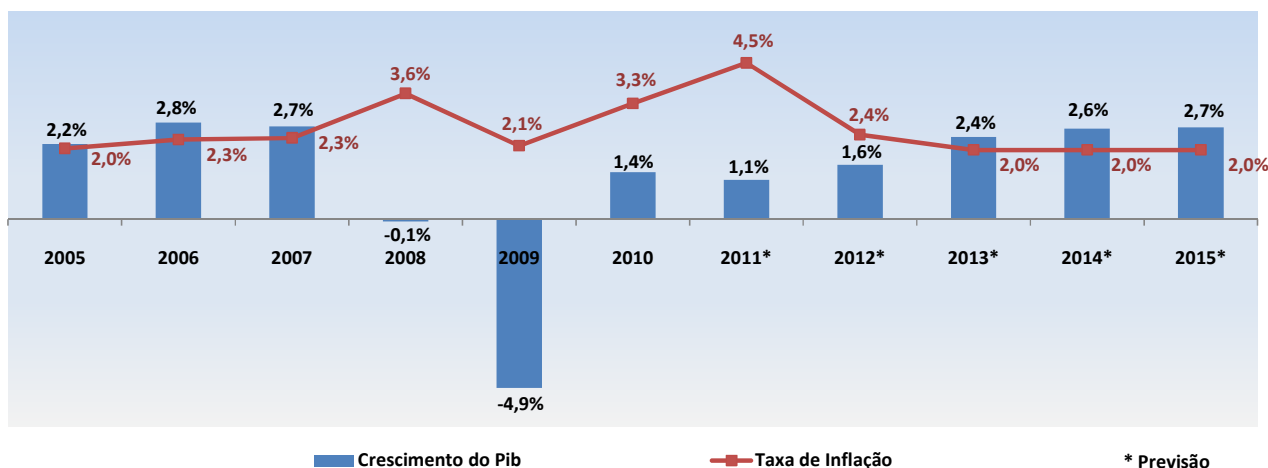
⁶ A demanda agregada é a quantidade de bens e serviços que os consumidores adquiriram no período.

extração de petróleo e gás natural; fabricação de produtos derivados do petróleo; construção, montagem e reparação de aeronaves; metalurgia de metais não-ferrosos; fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão; siderurgia; fabricação de aparelhos e instrumentos de medida, teste e controle – exceto equipamentos para controle de processos industriais; e fabricação de produtos diversos. Estes setores tiveram uma participação de 45,79% nas exportações totais do país neste mesmo ano (UN COMTRADE).

O gráfico 3 mostra o crescimento do PIB e a evolução da taxa de inflação no Reino Unido, entre 2005 e 2015. Houve uma trajetória de crescimento da economia do país no início do período, alcançando 2,8%, em 2006, a taxa mais elevada durante o período de análise. A crise econômica mundial, iniciada em 2008, repercutiu sobre a economia do país, cuja taxa de crescimento caiu em 2,8 pontos percentuais nesse mesmo ano na comparação com 2007, atingindo -0,1%. O ápice da crise ocorreu em 2009, quando a taxa de crescimento do PIB foi de -4,9%. O FMI espera uma recuperação da economia do Reino Unido a partir de 2012, com crescimento previsto de 1,6% naquele ano e crescimento médio de 2,65% para o período 2014-2015.

Os fatores determinantes da queda do PIB, em 2009, foram o declínio das exportações do Reino Unido, que passaram de 29,3% no ano anterior para 27,7% do PIB, e da FBKF, que passou de 16,7%, em 2008, para 14,7% do PIB, em 2009. Os gastos do governo e o consumo privado, por outro lado, evitaram uma recessão ainda maior da economia, pois evoluíram, respectivamente, de 21,7% para 23,5% e de 64,2% para 65,2%, no mesmo período (UNCTAD STATISTICS).

Gráfico 3: Crescimento do PIB (em moeda local) e taxa de inflação no Reino Unido (2005-2015).

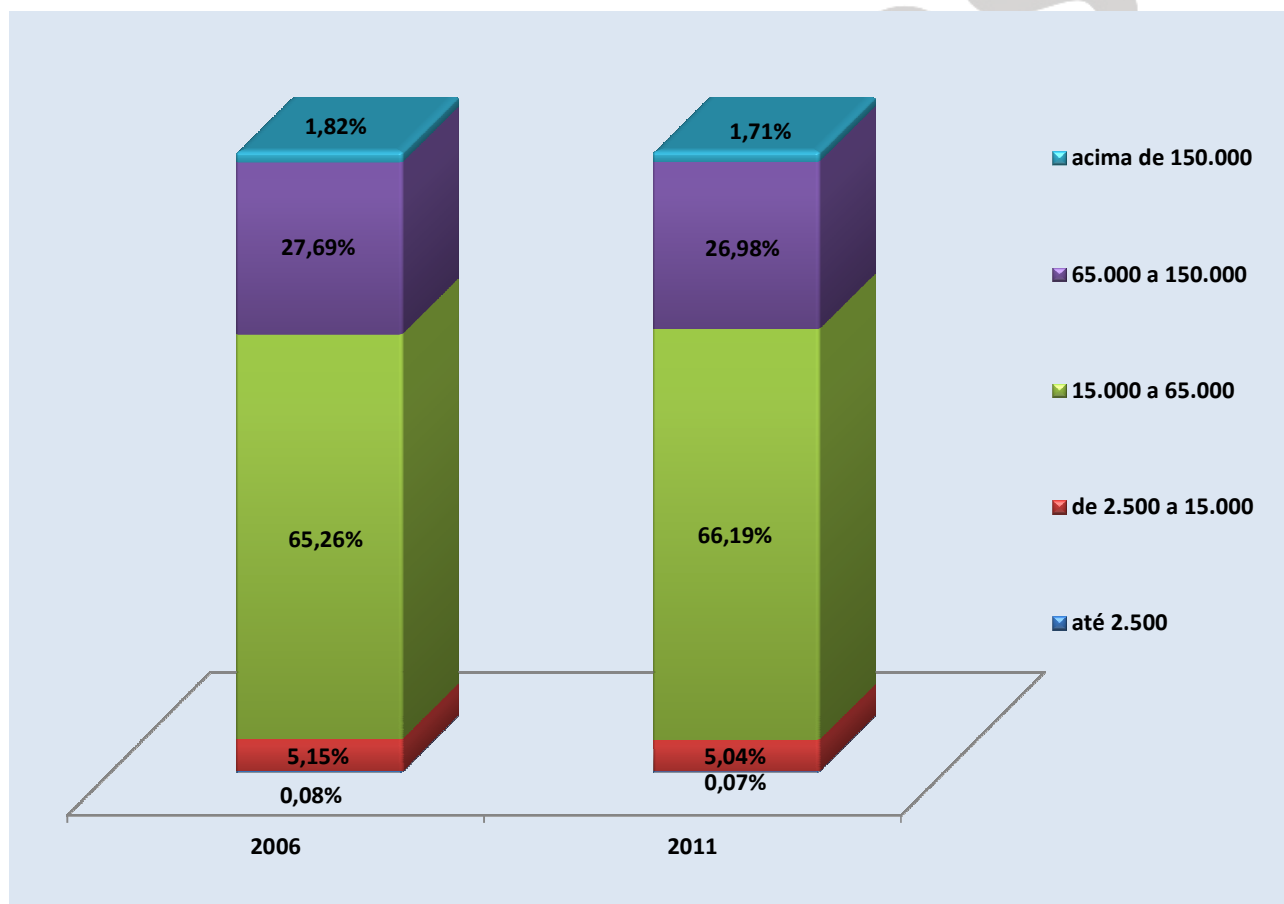


Fonte: FMI. Elaboração: UICC Apex-Brasil. Nota: (*) Previsão.

Em relação ao comportamento dos preços no mercado do Reino Unido, ocorreu um pico inflacionário em 2008 (3,6%), seguido de uma queda, em 2009, de 1,5 pontos percentuais. O pico inflacionário ocorrido em 2008 se deu principalmente por conta da forte elevação dos preços de alimentos e de petróleo nos mercados mundiais, o que fez com que a taxa de inflação subisse em 0,9 ponto percentual nesse mesmo ano, quando comparado com 2007. A expectativa inflacionária para 2011 é de uma taxa de 4,5% e de 2%, em média, para o período de 2014-2015.

No que concerne à distribuição de renda no Reino Unido, o gráfico 4 mostra a participação dos lares por faixa de renda anual. Nota-se que, em 2011, 5,11% dos lares do país recebiam até US\$ 15 mil anuais (em 2006, esse valor era de 5,23%). Observa-se que, entre 2006 e 2011, houve uma suave alteração na composição percentual das faixas de renda por lares no país. Verificou-se, no período, um aumento do número de lares que ganhavam entre US\$ 15.000 e US\$ 65.000 por ano (passou de 65,26% para 66,19%) e uma redução dos lares que recebiam renda anual acima de US\$ 65.000 (passou de 29,51% para 28,69%). Também houve uma ligeira queda do número de lares que auferiam renda anual superior a US\$ 150.000, de 1,82% para 1,71%, ao longo do período examinado.

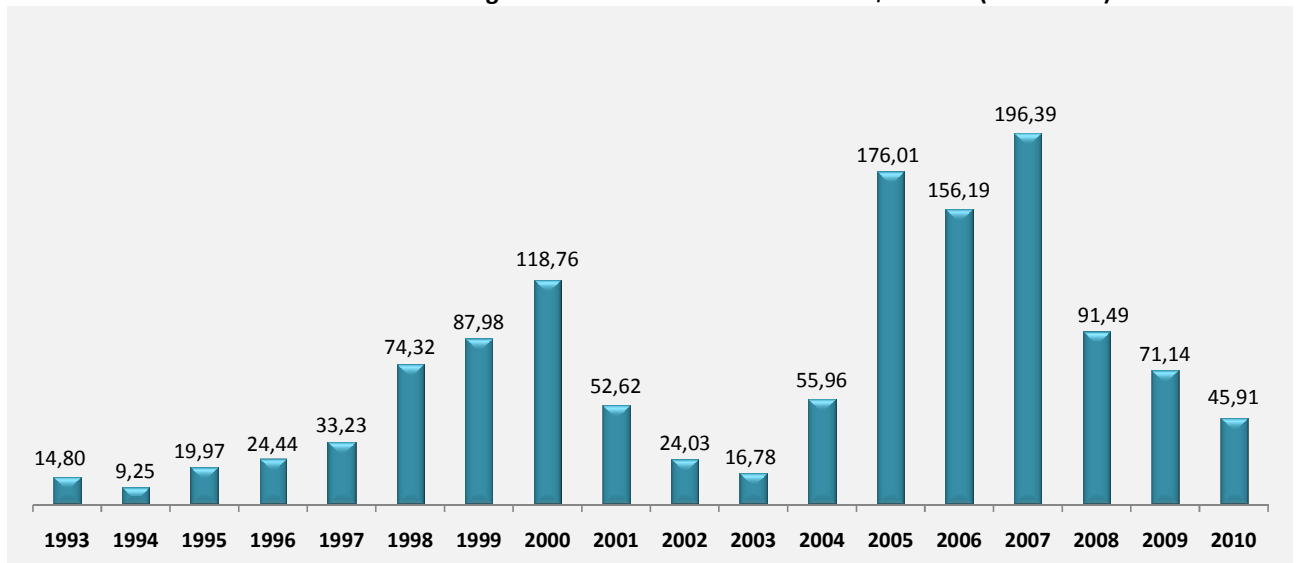
Gráfico 4: Participação dos lares por faixa de renda anual em 2006 e em 2011.



Fonte: Euromonitor. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

O gráfico 5 mostra a evolução da entrada de investimentos estrangeiros diretos no país, entre 1993 e 2010. Nota-se a forte oscilação da entrada de IED no Reino Unido, especialmente a partir da última década. Nos anos de 2005 a 2007, o IED alcançou os melhores resultados, atingindo o valor máximo de US\$ 196,39 bilhões, em 2007. No final do período de análise, contudo, houve uma redução drástica da entrada de IED, atingindo apenas US\$ 45,91 bilhões, em 2010, refletindo os efeitos da crise financeira, iniciada no final de 2008.

Gráfico 5: Investimento Estrangeiro Direto no Reino Unido em US\$ bilhões (1993-2010).



Fonte: UNCTAD. Elaboração: UICC Apex-Brasil.



PARTE 3

PANORAMA COMERCIAL

ApexBrasil

ACORDOS COMERCIAIS

A formulação da política comercial externa do Reino Unido é competência da União Europeia. Isso significa que, no que tange às relações de países-membros com países terceiros, somente a UE pode adotar atos legais. A margem de liberdade conferida aos Estados membros, que pode acarretar certa diferença regulatória, refere-se apenas ao comércio intra-União Europeia.⁷

Sete países dos Balcãs recebem preferências tarifárias da UE, cujo prazo das concessões havia expirado ao final de 2011, mas foi renovado, incluindo Kosovo na lista de beneficiários e ampliando o prazo final para 2015.⁸ Ademais, em um acréscimo às disposições dos Acordos de Parceria Econômica (APE) com países da África, do Caribe e do Pacífico (ACP), a UE concede, desde o início de 2008, preferências a produtos, com o respectivo certificado de origem, na forma de acesso aos mercados europeus livre de tarifas e de quotas.

Os supracitados APEs podem assumir sete diferentes configurações regionais, a saber: CARIFORUM, Pacífico, África Central, África Ocidental, Comunidade da África Meridional, Comunidade da África Oriental, e África Oriental e Meridional. Com a região do CARIFORUM, há um APE que compreende comércio de bens e serviços, investimentos, e questões como inovação e propriedade intelectual, o qual inclui, com a exceção do Haiti, todos os países da região do Caribe.⁹ Com as outras seis regiões, no entanto, existem apenas APEs provisórios, os quais cobrem comércio de serviços, apesar de ocorrerem negociações para que possam ser englobadas outras questões. Da mesma forma, a União Europeia possui APEs provisórios com os seguintes países: Botsuana, Burundi, Camarões, Comores, Costa do Marfim, Fiji, Gana, Quênia, Lesoto, Madagascar, Ilhas Maurício, Moçambique, Namíbia, Papua Nova Guiné, Ruanda, Seicheles, Suazilândia, Tanzânia, Uganda, Zâmbia e Zimbábue. Além disso, a UE possui, desde 2000, um Acordo de Cooperação Comercial e de Desenvolvimento com a África do Sul.¹⁰

Referente às relações comerciais da UE com alguns países europeus não pertencentes ao bloco, a regulação é realizada por diferentes instrumentos. Com Islândia, Noruega e Liechtenstein, por exemplo, acordos de livre comércio entre a UE e a Área Econômica Europeia (EEA, na sigla em inglês) transferem a legislação de mercado da UE para esses países. Com a Suíça há também um Acordo de Livre Comércio,

⁷ World Trade Organization, "Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat". Genebra, 2011, p. 13. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm Acesso em: 22/03/2012.

⁸ European Commission. "Press Release – EU reinstates trade preferences for the Western Balkans until 2015". 30 de dezembro de 2011. Disponível em: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=772> Acesso em: 30/03/2012.

⁹ Informações dispostas no sítio da CARICOM. Disponível em:

http://www.caricom.org/jsp/community_organs/epa_unit/epa_in_context.jsp Acesso em: 31/03/2012.

¹⁰ World Trade Organization, "Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat". Genebra, 2011, p. 22 e 24. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm Acesso em: 22/03/2012.

sendo que tal país implementa as leis da UE em diversas áreas, reguladas por acordos bilaterais.¹¹ Além disso, vigoram uniões aduaneiras com Andorra, Turquia e San Marino.¹²

A União Europeia possui Acordos de Livre Comércio em vigor com os seguintes países: Albânia, Argélia, Bósnia e Herzegovina, Estados do CARIFORUM, Chile, Croácia, Egito, Ilhas Faroe, Macedônia, Israel, Jordânia, Líbano, México, Montenegro, Marrocos, Autoridade Palestina, Sérvia, África do Sul e Tunísia, além de países e territórios ultramarinos. Os únicos acordos que, além de cobrir o comércio de bens, cobrem o de serviços, são os concluídos com: Albânia, Estados do CARIFORUM, Chile, Croácia, Macedônia, México e Montenegro.¹³

No quadro da parceria Euro-Mediterrânea, que tem por fim a liberalização comercial, entre União Europeia e países mediterrâneos individualmente, alguns Acordos de Livre Comércio foram concluídos, quais sejam: Argélia, Egito, Israel, Jordânia, Líbano, Marrocos, Autoridade Palestina e Tunísia. Todos esses acordos prevêem a cobertura do comércio de bens, incluindo, nos casos de Jordânia, Israel, Egito, Marrocos e Autoridade Palestina, os fluxos comerciais agrícolas e de pesca. A UE está envolvida em negociações com a Tunísia sobre a liberalização do comércio agrícola, de pesca e de serviços, enquanto com Egito, Israel e Marrocos, negocia a liberalização do comércio de serviços. Por fim, a respeito da solução de controvérsias comerciais no âmbito desses acordos, a UE assinou protocolos bilaterais com Tunísia, Egito, Marrocos e Jordânia.¹⁴

Acerca de negociações comerciais já concluídas, a União Europeia aplica, desde julho de 2011, de maneira provisória, um Acordo de Livre Comércio com a Coreia do Sul – assinado em outubro de 2009 – o qual cobre bens e serviços. A aplicação provisória ocorre devido ao consentimento do Parlamento Europeu, uma vez que é exigida a ratificação individual dos Estados membros do bloco, o que ainda é aguardado.¹⁵

Já concluídos, mas ainda esperando pela entrada em vigor, estão os Acordos de Livre Comércio com Colômbia e Peru, de março de 2010, e o Acordo de Associação com Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua e Panamá, de maio de 2010, o qual prevê a liberalização comercial. Quanto ao primeiro, apesar de Bolívia e Equador, inicialmente inseridos no acordo, terem escolhido não participar do

¹¹ World Trade Organization, “Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat”. Genebra, 2011, p. 22. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm Acesso em: 22/03/2012.

¹² Informações dispostas no site sobre comércio e investimento do Ministério de Economia e Tecnologia da Alemanha. Disponível em: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/Invest/Investment-guide/The-tax-system/customs.html> Acesso em: 31/03/2012.

¹³ World Trade Organization, “Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat”. Genebra, 2011, p. 24. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm Acesso em: 22/03/2012.

¹⁴ World Trade Organization, “Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat”. Genebra, 2011, p. 24-25. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm Acesso em: 22/03/2012.

¹⁵ AHEARN, Raymond J. “Europe’s Preferential Trade Agreements: Status, Content, and Implications”. 2011. Congressional Research Service. Disponível em: <http://www.fas.org/sgp/crs/row/R41143.pdf>. Acesso em: 16/04/2012.

primeiro arranjo, optou-se por manter o caráter regional do acordo, facilitando uma posterior entrada desses dois países. Existe a expectativa de que tais acordos entrem em vigor em 2012.¹⁶

Sobre negociações para a conclusão de acordos de livre comércio, a UE possui negociações: (i) abertas, com Canadá, Malásia e Cingapura; (ii) retomadas, com o Mercosul (foi reiniciada em maio de 2010); (iii) em andamento, com Índia e Ucrânia; e (iv) em espera, com um grupo de sete países da ASEAN (desde que foram interrompidas as negociações, em 2009, a UE iniciou negociações individualmente com os países do bloco asiático¹⁷) e com o Conselho de Cooperação do Golfo (CCG).¹⁸

As negociações com Malásia e Cingapura, ambas iniciadas em 2010, enquadram-se em uma estratégia comercial maior da União Europeia com relação à Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN, na sigla em inglês). Nesse sentido, a Cúpula de Negócios UE-ASEAN, de abril de 2012, tem por objetivo estreitar os laços comerciais dessas duas regiões. Em recente comunicado o escritório da UE no Camboja ressaltou o desejo da organização em abrir negociações comerciais com países da região, como as que estão em andamento com Malásia e Cingapura.¹⁹ Ainda, recentemente a UE e o Vietnã acordaram em iniciar negociações para a obtenção de um Acordo de Livre Comércio.²⁰

Para o Reino Unido, a possibilidade de conclusão do Acordo de Livre Comércio entre a União Europeia e o Mercosul pode se constituir em um diferencial para a região, uma vez que nenhum dos principais países envolvidos, de acordo com o representante do Departamento de Negócios, Inovação e Habilidades, Philip Brown, possui acordos desse nível com o bloco do Cone Sul. A expectativa de que as negociações pudessem ser finalizadas ainda em 2012, segundo Brown, provavelmente não serão concretizadas, sendo que, para ele, os principais impedimentos para a conclusão do acordo são tanto o protecionismo agrícola, por parte da Europa, quanto o protecionismo industrial, por parte da América do Sul. Para as autoridades do Reino Unido, no entanto, os benefícios do acordo, inclusive no que se refere aos setores agrícola e farmacêutico, seriam bem-vindos.²¹

Bilateralmente, em acréscimo ao acordo entre União Europeia e Cingapura, o Reino Unido possui uma Parceria de Economia e Negócios com o país do sudeste asiático. O acordo, firmado em outubro de

¹⁶ Informações dispostas no sítio da Comissão Europeia. Disponível em: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/facilitating-trade/free-trade/index_en.htm#h2-3 Acesso em: 31/03/2012.

¹⁷ Informações dispostas no sítio da Comissão Europeia. Disponível em: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/facilitating-trade/free-trade/index_en.htm#h2-3 Acesso em: 31/03/2012.

¹⁸ World Trade Organization, "Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat". Genebra, 2011, p. 25. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm Acesso em: 22/03/2012.

¹⁹ CRI English. "EU to Strengthen Trade, Investment Relations with ASEAN". 29 de março de 2012. Disponível em: <http://english.cri.cn/6826/2012/03/29/191s689975.htm> Acesso em: 31/03/2012.

²⁰ Asia Business. "EU, Vietnam Agree to Pursue Trade Pact". 31 de março de 2012. Disponível em: http://online.wsj.com/article/SB10001424052702304177104577315404250259474.html?mod=googlenews_wsj Acesso em: 31/03/2012.

²¹ REINO UNIDO, House of Commons. "UK-Brazil Relation – Ninth Report of Session 2010-2012". London, 18 de outubro de 2011, p. 35-36. Disponível em: <http://www.publications.parliament.uk/pa/cm201012/cmselect/cmfa/949/94909.htm> Acesso em: 29/03/2012.

2011, possui como objetivos o estabelecimento de uma relação de trabalho mais estratégica em três áreas específicas, a saber: (i) cooperação em negócios, (ii) em pesquisa e desenvolvimento e (iii) em intercâmbios políticos. A perspectiva é de que tal arranjo permita a maximização de oportunidades de negócios, como o comércio em setores considerados essenciais (por exemplo, o marítimo e de eletrônicos).²²

Acerca das relações comerciais bilaterais entre Brasil e Reino Unido, a criação do Comitê Conjunto de Economia e Comércio (JETCO, na sigla em inglês) e do Fórum Executivo Brasil – Reino Unido sinalizam a tentativa de institucionalizar a aproximação entre os dois países, uma vez que, apesar das negociações em andamento para a conclusão do Acordo de Livre Comércio entre UE e Mercosul, não há arranjos que regulamentem o comércio bilateral de Brasil e Reino Unido. O JETCO, criado em 2006, tem como objetivo “promover e desenvolver o comércio, lidar com barreiras comerciais e criar uma atmosfera melhor para os negócios”, constituindo-se no primeiro mecanismo formal para remover barreiras comerciais entre os dois países. O fórum é uma plataforma que disponibiliza aos representantes dos setores comerciais informações sobre oportunidades de negócios.²³

PROCEDIMENTOS ADUANEIROS

A legislação aduaneira básica do Reino Unido é o Código Aduaneiro da UE e o seu regulamento de execução, uma vez que a UE tem competência exclusiva em matéria de procedimentos aduaneiros. O Código Aduaneiro (artigos 28-36) e seu Regulamento de Implementação (artigos 141-181^o e os anexos 23-29) constituem a principal legislação sobre o valor aduaneiro da UE.²⁴ Os responsáveis pela execução da legislação aduaneira da UE são as administrações nacionais e os tribunais dos Estados-membros, sob a supervisão dos tribunais e da Comissão da UE. Um quadro voluntário para auditorias realizadas *a posteriori* pelas autoridades nacionais dos Estados-membros foi estabelecido no Guia de Auditoria Alfandegária de 2007, acordado entre a Comissão e os Estados-membros²⁵. Consultas regulares em questões aduaneiras da UE entre a Comissão Europeia e os operadores econômicos são realizadas através do Grupo de Contato de Comércio²⁶.

²² Informações dispostas no sítio do Departamento de Negócios, Inovação e Habilidades do Reino Unido. Disponível em: <http://www.bis.gov.uk/policies/trade-policy-unit/trade-negotiations/uk-singapore-ebp> Acesso em: 31/03/2012.

²³ REINO UNIDO, House of Commons. “UK-Brazil Relation – Ninth Report of Session 2010-2012”. London, 18 de outubro de 2011, p.

34. Disponível em: <http://www.publications.parliament.uk/pa/cm201012/cmselect/cmfaif/949/94909.htm> Acesso em: 29/03/2012.

²⁴ A legislação aduaneira, as respectivas jurisprudências e as propostas legislativas da UE podem ser encontradas em http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/about/welcome/index_en.htm.

²⁵ World Trade Organization, “Trade Policy Review –European Union: Report by Secretariat”. Genebra, 2011. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 26 de março de 2012. Página 28.

²⁶ World Trade Organization, “Trade Policy Review –European Union: Report by Secretariat”. Genebra, 2011. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 26 de março de 2012. Página 28.

As mercadorias importadas para a UE devem ser declaradas à aduana por via eletrônica, através da Entrada Direta do Comerciante (DTI – na sigla em inglês). Esse sistema permite que os importadores ou seus agentes realizem o desembaraço aduaneiro das importações por transferência eletrônica dos dados declarados no Documento Administrativo Único (SAD – na sigla em inglês) à aduana, sem a necessidade de apresentar uma declaração em papel posteriormente²⁷. A declaração aduaneira das importações, usando um Documento Administrativo Único (SAD), também conhecido como formulário C88, deve contar com detalhes da mercadoria e com um "código de mercadoria" que determina qual é a taxa do imposto de importação. A maioria dos importadores utiliza um despachante aduaneiro para lidar com desembaraço aduaneiro²⁸.

Além disso, quando o país exportador não integra a UE, o desembaraço aduaneiro exige, via de regra, a fatura comercial e uma cópia da documentação de transporte, como um *Bill of Lading*. Para bens no valor acima de £ 6.500, normalmente também é necessária uma declaração de valoração. Bens de alguns países podem ser importados com uma taxa reduzida ou zero de imposto de importação, e para reivindicá-los, são necessários certificações de origem, atestando que os produtos foram fabricados ou produzidos no país com acordos preferenciais conforme as regras preferenciais de origem²⁹.

Além disso, existe o Procedimento de Frete Aduaneiro simplificado (CFSP – na sigla em inglês), administrado pela Tesouraria e Alfândega de Sua Majestade, que é um sistema aduaneiro eletrônico para produtos importados de países terceiros. Esse sistema permite a rápida liberação de mercadorias de países que não são membros da União Europeia, o uso de declarações de alfândega mais simples e fluxos de caixa que beneficiam os importadores. Há dois procedimentos no âmbito do CFSP: a declaração simplificada (SDP – na sigla em inglês), utilizada para liberar mercadorias na fronteira para a maioria dos procedimentos aduaneiros; e o procedimento de domiciliação (LCP – na sigla em inglês), utilizado para o transporte de mercadorias da fronteira para o armazenamento e, em seguida, liberação ao procedimento aduaneiro³⁰.

²⁷HM Revenue and Customs. A brief guide to import procedures. Disponível em: http://customs.hmrc.gov.uk/channelsPortalWebApp/channelsPortalWebApp.portal?_nfpb=true&_pageLabel=pageVAT_ShowContent&id=HMCE_CL_000279&propertyType=document. Acesso em 28 de março de 2012.

²⁸Business Link. Import Procedures. Disponível em: <http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/layer?r.l1=1079717544&r.l2=1087337125&r.s=tl&topicId=1087337127>. Acesso em 27 de março de 2012.

²⁹Business Link. Import Procedures. Disponível em: <http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/layer?r.l1=1079717544&r.l2=1087337125&r.s=tl&topicId=1087337127>. Acesso em 27 de março de 2012.

³⁰Business Link. Import Procedures. Disponível em: <http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/layer?r.l1=1079717544&r.l2=1087337125&r.s=tl&topicId=1087337127>. Acesso em 27 de março de 2012.

Quadro 1: Documentos básicos para o desembaraço aduaneiro no Reino Unido

Documento	Responsável	Produtos	Observações
Documento Administrativo Único (SAD)	Agente aduaneiro	Todos os produtos regulares de fora da UE	Contém detalhes da mercadoria, com um "código de mercadoria" que determina qual é a taxa do imposto de importação.
Fatura comercial	Nenhum (agentes comerciais)	Todos os produtos regulares	Declaração de valor dos bens.
Declaração de valoração	Exportador	Bens no valor acima de £6.500	Deve complementar o SAD.
Reconhecimento de embarque (<i>bill of lading</i>)	Empresa transportadora ou responsável pelo frete	Todos os produtos regulares de fora da UE	Deve ser enviada para o importador.
Lista de embalagem	Exportador	Todos os produtos regulares de fora da UE	Há uma série de regras específicas sobre empacotamento de transporte e rótulos de produtos, especialmente alimentícios.
Certificado de origem	Câmara de comércio britânica	Todos os produtos regulares de fora da UE	Possibilita o tratamento preferencial de produtos, quando possível. É expedido quando da verificação da carga, ainda no porto de origem.
Licença de Importação	Agente Aduaneiro	Produtos controlados	Armas de fogo, medicamentos, plantas, produtos animais, entre outros.

Fontes: HKTDC. Guide to Doing Business with EU. Junho de 2008. Disponível em: <http://info.hktdc.com/euguide/2-9.htm>. Acesso em 28 de março de 2012; Business Link. Import Procedures. Disponível em: <http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/layer?r.l1=1079717544&r.l2=1087337125&r.s=tl&topicid=1087337127>. Acesso em 27 de março de 2012; HM Revenue and Customs. A brief guide to import procedures. Disponível em: http://customs.hmrc.gov.uk/channelsPortalWebApp/channelsPortalWebApp.portal?_nfpb=true&_pageLabel=pageVAT_ShowContent&id=HMCE_CL_000279&propertyType=document. Acesso em 28 de março de 2012.

TRIBUTOS INTERNOS

De acordo com a “[Diretiva IVA](#)”, mercadorias nacionais e importadas, além dos serviços, estão sujeitas ao IVA em todos os Estados-membros, cujas taxas podem variar, mas devem ser de pelo menos 15%, sendo que os membros podem aplicar até duas taxas reduzidas de pelo menos 5% em 21 categorias

de bens e serviços constantes do anexo III.³¹ O IVA é calculado sobre o valor aduaneiro acrescido dos direitos, outros encargos e despesas de importação e sobre o preço de venda dos produtos nacionais, devendo ser pago geralmente no momento do desembaraço aduaneiro.³²

Impostos especiais de consumo são aplicados em taxas que podem variar, mas devem ser pelo menos igual ao mínimo estabelecido na legislação comunitária. Isso é válido para os seguintes produtos: bebidas alcoólicas nacionais e importadas, produtos de tabaco manufaturados e produtos de energia, incluindo gasolina, gás natural e eletricidade.³³ Os seguintes países mantêm taxas reduzidas do imposto especial para as pequenas cervejarias ou destilarias domésticas: Áustria, Bélgica, Bulgária, República Checa, Dinamarca, Estônia, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Irlanda, Letônia, Luxemburgo, Países Baixos, Portugal, Romênia, Eslováquia e Reino Unido.³⁴

BARREIRAS TARIFÁRIAS

Os direitos da pauta aduaneira comum são determinados pelo Parlamento Europeu e pelo Conselho, ou pelo Conselho com base numa proposta da Comissão; o instrumento jurídico de base sobre a tarifa é o [Regulamento nº 2658/87](#), cujo Anexo I, que contém a nomenclatura e as taxas dos direitos, é publicado anualmente como um regulamento da Comissão na série L do Jornal Oficial. A Lista Tarifária de 2011 reflete a quarta alteração ao HS (HS 2007) e a Nomenclatura Combinada é especificada no nível de oito dígitos.³⁵

Além de direitos *ad valorem*, a UE aplica vários direitos não *ad valorem* (a 11% das linhas tarifárias, principalmente para produtos agrícolas, e mais 34 linhas tarifárias, incluindo principalmente vidro, relógios e caixas de relógios). O equivalente *ad valorem* (AVEs, na sigla em inglês) médio é de 24,7%, em comparação com 4,6% de direitos *ad valorem*. A UE aplica também

³¹ Incluindo alimentos, água, medicamentos, certos equipamentos médicos, livros, jornais, periódicos, determinados insumos agrícolas, transporte de passageiros, reparação e renovação de habitações privadas, serviços sociais que não cumprem as condições de isenção, e admissão aos eventos desportivos.

³² World Trade Organization, "Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat". Genebra, 2011, pg. 37 e 38. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. AUSTRADE, Doing Business in the UK, disponível em: <http://www.austrade.gov.au/UK-Doing-business/default.aspx>. Acesso em 25 de março de 2012.

³³ World Trade Organization, "Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat". Genebra, 2011, pg. 38. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

³⁴ World Trade Organization, "Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat". Genebra, 2011, pg. 39. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

³⁵ World Trade Organization, "Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat". Genebra, 2011, pg. 34. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

impostos sazonais e impostos que são reduzidos caso o preço declarado de determinados produtos esteja acima de certo nível – *sistema de preço de entrada*.³⁶

A Lista Tarifária de 2011 inclui 9.294 linhas no nível de oito dígitos. A média simples aplicada da tarifa NMF, incluindo os equivalentes *ad valorem* de tarifas não *ad valorem*, é 6,4%, ligeiramente menor do que em 2008. Para produtos agrícolas, a taxa média aplicada caiu para 15,2%, contra 17,9% em 2008, refletindo os aumentos de preços dos produtos agrícolas e a consequente redução nos AVEs de tarifas não *ad valorem* aplicadas a esses produtos. Para produtos não agrícolas, a taxa média aplicada manteve-se inalterada em 4,1%.³⁷

Cerca de 9% de todas as linhas tarifárias possuem taxas NMF superiores a 15%. Os laticínios estão sujeitos à maior tarifa média, seguido pelo tabaco, animais vivos e seus produtos, e grãos. As taxas mais elevadas para produtos não agrícolas são aplicadas a veículos a motor (22%) e a peixes (22-26%).³⁸ Todas as tarifas acima de 100% são AVEs relativos a bens agrícolas, como pode ser conferido no quadro abaixo:

Quadro 2 – AVEs relativos a bens agrícolas

Produtos	Taxas
Cogumelos preparados ou conservados	200,6% e 153,7%
Leite e creme concentrados ou adoçados	164,8%
Soro de leite	139%
Azeite de oliva	159,3%
Certas carnes e miudezas comestíveis	157,8% e 122,9%
Isoglicose	120,6%

Fonte: World Trade Organization, “Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat”. Genebra, 2011, pg. 35.

Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

Todas as linhas tarifárias da UE têm suas taxas consolidadas, sendo a tarifa média equivalente a 6,4%. Foi percebida uma escalada entre bens semi-processados e processados, bem como uma escalada inversa entre matérias-primas e bens semi-processados. Os contingentes pautais abrangem cerca de 5% das linhas tarifárias.³⁹

a) Sistema Geral de Preferências Comerciais (SGP)

O mais recente regime geral de preferências tarifárias foi adotado em julho de 2008, para o período de janeiro de 2009 a dezembro de 2011. O novo regime tem como base o Regulamento nº 732/2008, o

³⁶ Preços de entrada são aplicáveis em 28 linhas tarifárias ao nível de 8 dígitos, incluindo tomates, pepinos, abobrinha, frutas cítricas, uvas, alperces e ameixas.

³⁷ World Trade Organization, “Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat”. Genebra, 2011, pg. 35. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

³⁸ World Trade Organization, “Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat”. Genebra, 2011, pg. 35. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

³⁹ World Trade Organization, “Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat”. Genebra, 2011, pg. 36. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

qual introduziu várias alterações técnicas, dentre as quais se destaca a retirada e a restauração de preferências com base em estatísticas atualizadas, ou seja, o tratamento preferencial pode ser revogado para determinados produtos de um país beneficiário se, durante os três anos anteriores, as exportações do país beneficiário desses produtos para a UE ultrapassar 15% (12,5% para produtos têxteis e vestuário) do total das importações da UE do mesmo grupo de produtos dos países beneficiários do SPG.⁴⁰ Atualmente, a UE está preparando uma proposta de alteração do seu regime SPG, com o objetivo de concentrar os benefícios para um menor número de países e de aumentar a eficiência do regime em geral, o que deve acontecer até janeiro de 2014.⁴¹ O SPG atual da UE consiste de três modalidades, resumidas na tabela abaixo:

Quadro 3 – Modalidades do SPG da UE

Modalidade	Taxa de utilização ⁴²	Benefícios	Margem de preferência tarifária em relação ao sistema NMF	Países elegíveis
SPG padrão	53%	Preferências tarifárias	2% ou menos para todas as principais categorias de produtos, alimentos preparados (2,7%)	Países em desenvolvimento
SPG+	86%	Reduções tarifárias adicionais	Alimentos preparados (12%), calçados (7%)	Países "vulneráveis" que implementam os padrões internacionais nas áreas de direitos humanos, normas fundamentais do trabalho, desenvolvimento sustentável, e da boa governança
<i>Tudo menos Armas</i> (EBA, na sigla em inglês)	69%	Isenção de direitos aduaneiros e quotas	Alimentos preparados (12%), animais vivos (9%), artigos têxteis (9%) e produtos vegetais (4%); A UE eliminou contingentes pautais da importação de arroz e açúcar sob o EBA no final de 2009. Os importadores de açúcar dentro do EBA devem comprar a um preço não inferior a 90% do preço de referência da UE até setembro de 2012.	Países menos desenvolvidos (PMDs)

Fonte: World Trade Organization, "Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat". Genebra, 2011, pg. 21 e 22. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

Preferências SPG podem ser temporariamente retiradas pela UE após uma investigação por razões como: violações das convenções de direitos humanos e trabalhistas, deficiências graves dos controles aduaneiros, práticas comerciais desleais. Quando se trata de um produto de um determinado país, as preferências SPG podem ser removidas caso as importações desse produto "causem, ou ameacem

⁴⁰Para o período 2009-11, as preferências foram retiradas para calçados e outros produtos sob HS Seção XII do Vietnã, e restaurado para: Argélia (minerais), Índia (jóias, pérolas, metais preciosos e pedras); Indonésia (madeira e artigos de madeira), Rússia (produtos químicos e metais de base), África do Sul (equipamentos de transporte) e Tailândia (material de transporte).

⁴¹World Trade Organization, "Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat". Genebra, 2011, pg. 20 e 21. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012; EU Comissão website – Trade, disponível em: http://ec.europa.eu/trade/wider-agenda/development/generalised-system-of-preferences/index_en.htm.

⁴²Segundo a UE, estas taxas de utilização são "afetadas negativamente pela disponibilidade para muitos países beneficiários de regimes preferenciais alternativos, tais como acordos de livre comércio ou de preferências comerciais autônomas".

causar graves dificuldades aos produtores comunitários de produtos similares ou diretamente concorrentes", segundo a cláusula de salvaguarda do SPG, embora esta não tenha sido utilizada nos últimos anos.⁴³

BARREIRAS NÃO TARIFÁFIAS

A UE tem restrições quantitativas com relação a importações de certos produtos provenientes de vários países, como têxteis da China e de Hong Kong. Ademais, existem controles sobre as importações, incluindo armas de fogo, plantas e animais, alimentos, medicamentos, têxteis e produtos químicos. A necessidade de licença pode depender da origem das mercadorias. As autoridades aduaneiras dos Estados Membros da UE podem intervir quando suspeitarem que as mercadorias violem direitos de propriedade intelectual, podendo inclusive destruir as mercadorias importadas e impor multas ao importador⁴⁴.

Todas as mercadorias devem ser embaladas de forma segura, de modo que o rótulo visível deve incluir: (i) país de origem; (ii) destino; (iii) nome do exportador e número de ordem; (iv) número sequencial de pacote e total (por exemplo "6 de 15"); (v) a identificação de material, peso e volume; e (vi) as instruções especiais de manuseio, incluindo a notificação de qualquer conteúdo perigoso. A rotulagem de embalagens de alimentos deve incluir ainda: (i) nome do produto (ou breve descrição); (ii) lista de ingredientes, com percentual de ingredientes principais; (iii) data de validade; (iv) condições de armazenamento; (v) presença de quaisquer alérgenos, como amendoim ou crustáceos; e (vi) instruções de utilização (se aplicável)⁴⁵.

a) Licenciamento

De acordo com o [Regulamento n.º 1234/2007](#), a Comissão pode impor requisitos de licenciamento de importação a determinados produtos agrícolas, listados no Anexo II, Parte I, do [Regulamento nº 376/2008](#), que inclui: cereais, arroz, açúcar, azeite e azeitonas de mesa, do linho e cânhamo, leite e produtos lácteos, carne bovina, frutas e legumes, e frutas e vegetais processados. As importações de produtos agrícolas sujeitas a restrições quantitativas administradas por outros métodos que não a ordem de chegada, também estão sujeitas a licenciamento, cujos requisitos são estabelecidos no [Regulamento 1301/2006](#) e em normas individuais, que estabelecem as modalidades para as quotas. As

⁴³ World Trade Organization, "Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat". Genebra, 2011, pg. 21. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

⁴⁴ HKTD. Guide to Doing Business with EU. Junho de 2008. Disponível em: <http://info.hktdc.com/euguide/2-9.htm>. Acesso em 28 de março de 2012.

⁴⁵ COPERNICUS. A guide to doing business with UK. Disponível em: <http://www.expourtouk.net/service-details.asp?id=1>. Acesso em 26 de março de 2012. Página 13.

licenças para as importações relacionadas a restrições quantitativas são concedidas de forma não discriminatória em função do método de exame simultâneo. Para solicitar uma licença de importação, os importadores devem ter um seguro, cujo valor depende do produto, sendo executado caso o produto em questão não seja importado durante o período de validade da licença.⁴⁶

A UE utiliza as restrições quantitativas e os controles sobre as importações para aplicar sanções impostas pelas resoluções da ONU, em função de disposições decorrentes de tratados ou de convenções internacionais bem como para atingir objetivos não-econômicos, como, por exemplo, o caso das importações de madeira e produtos de madeira provenientes de países que celebraram o *Forest Law Enforcement Governance and Trade (FLEGT)* "Acordo de Parceria Voluntário" (VPA) com a UE, que estão sujeitas a licenciamento.⁴⁷

Licenças de importação são válidas por até 12 meses e são emitidas pelo [Departamento de Comércio e Indústria](#) (DTI, na sigla em inglês) para produtos industriais, ou pela [Agência Rural de Pagamentos](#) para os produtos agrícolas, que estão sujeitos a quotas e a licenças de importação no âmbito da Política Agrícola Comum (PAC). Produtos incluindo têxteis, aço, calçados, produtos de cerâmica, brinquedos, porcelanas, e produtos de vidro, originários de alguns países terceiros estão sujeitos a restrições de quotas e também necessitam de uma licença de importação.⁴⁸ A tabela a seguir esclarece os principais tipos de licenças e certificados requeridos por categorias de produtos:

Quadro 4 – Tipos de licenças requeridas e categorias de produtos

Tipo de Licença	Categorias de Produtos
Licenças da Política Agrícola Comum (PAC)	Todos os produtos agrícolas, seja como matérias-primas ou bens processados.
Licenças do <i>Department for Business, Innovation and Skills</i> (BIS)	Certos produtos têxteis, ferro e produtos siderúrgicos, armas e munições, minas anti-pessoal, equipamentos que possam ser usados em tortura e equipamento militar (originário ou proveniente da Coreia do Norte).
Documentos do <i>Department for Environment, Food & Rural Affairs</i> (DEFRA)	Carnes, aves, produtos lácteos, alguns outros gêneros alimentícios, produtos animais, sangue, plantas ou produtos de plantas, espécies ameaçadas de extinção ou peles.
Licenças referentes à Convenção para o Comércio Internacional de Espécies Ameaçadas da Fauna e da Flora Selvagens (CITES)	As espécies ameaçadas incluem, mas não estão limitadas a: tigres, rinocerontes, macacos, papagaios, aves de rapina, crocodilos, tartarugas, carapaças de tartaruga, orquídeas e cactos. Itens fabricados a partir de, ou incluindo, espécies ameaçadas de extinção também estão sujeitos aos mesmos controles, tais como bolsas, cintos, sapatos fabricados utilizando peles de espécies ameaçadas de extinção, caviar, esculturas de marfim ou estátuas e medicamentos tradicionais asiáticos que contêm ingredientes tais como o osso de tigre, bile de urso e orquídeas.
Licenças da Comissão Europeia	Certas substâncias que destroem a camada de ozônio (ODS), gases fluorados com efeito (APGs) e os produtos que os contêm (por exemplo frigoríficos certos ou aerossóis).
Licenças do <i>Office for Civil Nuclear Security</i> (OCNS)	Materiais nucleares; Posição pautal 2612 - minério de urânio concentrado; Posição pautal 2844 - Plutônio, urânio 233 do urânio enriquecido nos isótopos 233 ou 235; urânio

⁴⁶ World Trade Organization, "Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat". Genebra, 2011, pg. 44. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

⁴⁷ World Trade Organization, "Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat". Genebra, 2011, pg. 44. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

⁴⁸ AUSTRADE, Doing Business in the UK, disponível em: <http://www.austrade.gov.au/UK-Doing-business/default.aspx>. Acesso em: 25 de março de 2012.

	natural e misturas, compostos e ligas que contenham qualquer destes materiais, incluindo elementos combustíveis de reatores nucleares gastos ou irradiados (cartuchos).
Licenças da Forestry Commission	Certos tipos de madeira e produtos florestais devem ser cobertos por um documento de inspeção emitido pela Comissão Florestal para serem desembarçados.
Controles Health and Safety Executive (HSE)	Explosivos - A importação de explosivos é proibida a menos que acompanhada pelo documento <i>Recipient Competent Authority</i> (RCA), emitido pelo HSE; Produtos químicos que estão sujeitos às legislações “ <i>Prior Informed Consent</i> ” (PIC) e “ <i>Persistent Organic Pollutants</i> ”; Substâncias cancerígenas abrangidas pelos Regulamentos de Controle de Substâncias Perigosas para saúde (COSHH, na sigla em inglês) de 1988 são proibidas, a menos que cobertas por um certificado de isenção, mas de outra forma são abrangidos pelos requisitos da PIC. A grande maioria dos produtos de amianto é proibida ou sujeita à PIC. Produtos abrangidos pela REACH (Registro, Avaliação, Autorização e Restrição de Produtos Químicos); Importações superiores a 500kgs de nitrato de amônio (AN) de fora da UE devem ser acompanhadas por um certificado de teste válido <i>Detonation Resistance Test</i> (DRT) ou certificado de isenção HSE.
Licenças do Office of Communications (Ofcom)	Equipamentos de rádio específicos (especialmente os que transmitem a voz humana) podem ser proibidos, salvo com a autoridade de uma licença de importação emitida pela Assessoria de Comunicação.
Certificados sanitários para certos Alimentos e Rações de Alto Risco	As importações de certos alimentos e produtos alimentares de origem não animal, com base em riscos conhecidos ou emergentes são objeto de um aumento do nível de controles oficiais no ponto de entrada aprovado.
Catch Document	Importações de todos os tipos de espécies de peixes <i>Dissostichus</i> (também conhecido como marlonganegra, <i>Seabass</i> chilenos ou <i>Cod Antarctic toothfish</i> /Antártica).
Kimberley certificate	A importação de diamantes brutos de fora da UE requer um certificado <i>Kimberley</i> original.

Fonte: HM Revenue & Customs, “Guide to Importing & Exporting - Breaking down the Barriers”, pgs. 24 à 29, disponíveis em: http://customs.hmrc.gov.uk/channelsPortalWebApp/channelsPortalWebApp.portal?nfpb=true&pageLabel=pageImport_ShowContent&propertyType=document&resetCT=true&id=HMCE_PROD_008051. Acesso em: 25 de março de 2012.

b) Regulamentos Técnicos

A Diretiva 2000/13/CE regula a harmonização das regras de rotulagem, apresentação e publicidade dos gêneros alimentícios entre os Estados-membros.⁴⁹ Em geral, a rotulagem de produtos alimentícios deve conter:

- Denominação de venda;
- Lista dos ingredientes;
- Quantidade dos ingredientes ou das categorias de ingredientes;
- Quantidade líquida;
- Data de durabilidade mínima;
- Condições especiais de conservação e de utilização;
- Nome ou a firma e o endereço do fabricante, do acondicionador ou de um vendedor;
- Local de origem ou de proveniência;
- Instruções de utilização;
- Referência ao teor alcoométrico volumétrico adquirido.⁵⁰

⁴⁹ Disponível em <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32000L0013:PT:NOT>

⁵⁰ Site oficial da União Europeia – Síntese da legislação da UE - [Rotulagem e embalagem dos produtos](http://europa.eu/legislation_summaries/consumers/product_labelling_and_packaging/l21090_pt.htm), disponível em: http://europa.eu/legislation_summaries/consumers/product_labelling_and_packaging/l21090_pt.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

Os seguintes produtos alimentares originários do Brasil estão sofrendo restrições atualmente: Remessas superiores a 20 kg de castanhas em casca do Brasil – códigos NC: 0801 21 00 e 0813 50; Amendoim, com casca, sem casca, manteiga de amendoim ou amendoins preparados ou conservados – códigos NC: 1202 41 00, 1202 42 00, 2008 11 10, 2008 11 91, 2008 11 96 e 2008 11 98. A lista completa dos produtos alimentares restritos pode ser conferida no seguinte link: <http://www.food.gov.uk/multimedia/pdfs/enforcement/restrictedfoodstuffs.pdf>.⁵¹

O Inmetro observou regulamentos técnicos específicos para os seguintes produtos: Adoçante de mesa, Água Mineral, Alimento para Animais de Estimação, Aquecedores de água, Bebidas Alcoólicas, Carne, Endocarpo do coco, Madeira, Motores e Geradores (Janeiro/2012), Móveis, Quartizito, Tabaco, Têxteis.⁵²

Apenas mercadorias que não sejam abrangidas pela legislação "totalmente harmonizante" (adotada conjuntamente pelo Parlamento Europeu e pelo Conselho, ou pela Comissão quando os últimos a concedem os poderes de execução pertinentes), da UE podem estar sujeitas a regulamentações técnicas ou a procedimentos de avaliação da conformidade nacionais, o que corresponde a cerca de 25% do mercado de bens da UE.⁵³

Apesar de o cumprimento "das normas europeias harmonizadas" ser voluntário, na prática, os fabricantes encontram fortes incentivos para atender a essas normas, porque somente os produtos que estiverem de acordo com elas se beneficiarão da presunção de conformidade com os requisitos legislativos relevantes. Estes requisitos são desenvolvidos pelo Comitê Europeu de Normalização, pelo Comitê Europeu de Normalização Eletrotécnica e pelo *European Telecommunications Standards Institute*, a pedido da Comissão Europeia, que aceitaram o Código de Boas Práticas da OMC.⁵⁴

Alguns aspectos da regulação do Reino Unido foram selecionados na última revisão de política comercial da OMC, e podem ser conferidos no quadro abaixo:

⁵¹ Disponível em <http://www.food.gov.uk/multimedia/pdfs/enforcement/restrictedfoodstuffs.pdf>

⁵² Disponível em http://www.inmetro.gov.br/barreirastecnicas/ExigenciasTecnicas/europa/pais_europa.asp?sig_pais=GBR&nom_pais=Reino%20Unido&nom_bandeira=band_reino_unido.jpg&produto=&setor=&instituicao=

⁵³ World Trade Organization, "Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat". Genebra, 2011, pg. 45. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

⁵⁴ World Trade Organization, "Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat". Genebra, 2011, pg. 54 e 55. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

Quadro 5 - Aspectos selecionados da regulação no Reino Unido⁵⁵

Quadro legislativo geral	O direito primário, contido em atos do parlamento, muitas vezes, confere poderes ao executivo elaborar uma legislação, que é notificada para, ou aprovada pelo parlamento. As assembleias na Escócia, País de Gales e Irlanda do Norte podem fazer leis em suas próprias áreas de competência.
Planejamento de longo prazo	Na abertura anual do parlamento são estabelecidas as linhas principais do programa legislativo para o próximo ano. As principais propostas políticas são apresentadas em documentos oficiais dos ministérios do governo, mas procedimentos de planejamento para regulamentos secundários são muito menos desenvolvidos e não existe uma coordenação sistemática.
Procedimentos de regulamentação	Não há nenhuma lei de processo administrativo geral. Em vez disso, o Reino Unido se baseia em uma série de códigos e de orientações que cobrem diferentes áreas políticas e são emitidos por diferentes entidades governamentais.
Consulta pública	O <i>Code of Practice on Consultation</i> promove uma abordagem de consultas abertas, mas sua recente revisão de 2008 mostrou que houve uma preocupação com a forma como as consultas são realizadas na prática. O Código se aplica a todos os departamentos e organismos públicos centrais que têm uma relação estreita com um departamento vizinho. Todos os departamentos colocam seus exercícios de consulta em uma página web departamental; uma ferramenta on-line abrangente que forneça acesso a todas as consultas do governo central está sendo desenvolvida.
O acesso aos regulamentos	Vários bancos de dados de informações sobre os regulamentos estão disponíveis, mas nenhum é completo. O Ministério da Justiça está estendendo o banco de dados de legislação estatutária que irá abranger normas primárias e secundárias na forma atual, ou seja, incluindo alterações posteriores.
Avaliação ex-ante de impacto	O governo atualizou recentemente a sua política de avaliação de impacto <i>ex ante</i> ; o novo processo é destinado a promover maior transparência no processo de consideração de custos e benefícios de políticas públicas, assegurando que os benefícios das novas disposições regulamentares justifiquem os seus encargos.
Execução	Responsabilidades em matéria de execução estão divididas entre as agências reguladoras nacionais e as autoridades locais. Houve progressos no sentido da adoção de princípios comuns de aplicação da regulamentação com base na avaliação de risco.
Simplificação regulamentar	Embora exista uma série de iniciativas úteis, não há nenhum esforço sistemático para consolidar ou simplificar o estoque regulador. Uma forma nova avaliação de impacto exige que os funcionários se comprometam com uma data em que serão revistos os custos reais e benefícios de qualquer nova proposta, e determinar se a política tem alcançado os efeitos desejados.

Fonte: World Trade Organization, "Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat". Genebra, 2011, pg. 49 a 51. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

c) Regulamentos Sanitários e Fitossanitários

As importações de animais vivos e produtos animais provenientes de países terceiros devem respeitar certos padrões de saúde e monitoramento. Os comerciantes que importam alimentos de fora da UE têm de assegurar que cumprem com os regulamentos da UE e do Reino Unido em matéria de higiene e segurança, e os regulamentos de rotulagem e composição de alimentos. Se estes não forem cumpridos, o seu envio pode ser detido e/ou destruído, podendo gerar custos adicionais. Os produtos alimentares de origem animal – incluindo carne e de aves, produtos de carne, peixe e marisco, ovos, leite e outros produtos lácteos, gorduras animais e miúdos – só podem ser importados de países terceiros aprovados pela UE. Os produtos devem geralmente ser originários de instalações/estabelecimentos aprovados, acompanhados por um certificado sanitário e cumprir as condições de saúde animal e pública⁵⁶.

⁵⁵ World Trade Organization, "Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat". Genebra, 2011, pg. 49 a 51. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

⁵⁶ Business Link. Import Procedures. Disponível em: <http://www.businesslink.gov.uk/bdoutg/action/layer?r.l1=1079717544&r.l2=1087337125&r.s=tl&topicId=1087337127>. Acesso em 27 de março de 2012.

A Direção-geral para Saúde e Consumidores da Comissão Europeia⁵⁷ é a autoridade de notificação da UE e os Estados-membros são membros da Comissão do Codex Alimentarius, a Organização Mundial de Saúde Animal (OIE), e a Convenção Fitossanitária Internacional (IPPC). A UE é membro do Codex e do IPPC.⁵⁸

A principal legislação da UE sobre SPS está contida no Regulamento nº 178/2002⁵⁹, conhecida como Lei Alimentar Geral, nos Regulamentos nº 852/2004⁶⁰, 853/2004⁶¹ e 854/2004⁶², relativos à higiene dos alimentos; no Regulamento nº 882/2004⁶³, relativo aos controlos oficiais e na Diretiva 2000/29/CE⁶⁴ do Conselho sobre a saúde das plantas. Os Estados-membros também podem adotar medidas SPS próprias.⁶⁵

Os principais comitês regulatórios envolvidos no desenvolvimento de medidas sanitárias e fitossanitárias são: o Comitê Permanente da Cadeia Alimentar e da Saúde Animal⁶⁶ e o Comitê Fitossanitário Permanente⁶⁷. Com o Tratado de Lisboa, novas regras passaram a regular as competências de execução da Comissão, sendo que as medidas SPS passaram a poder também ser estabelecidas com base nas competências atribuídas à Comissão para adotar "atos delegados".⁶⁸

Medidas adotadas no âmbito da Lei Alimentar Geral devem levar em consideração normas internacionais, "exceto quando as referidas normas ou seus elementos pertinentes constituírem meios ineficazes ou inadequados para o cumprimento dos objetivos legítimos da legislação alimentar ou quando houver uma justificativa científica, ou onde resultariam em um nível diferente de proteção do considerado adequado na Comunidade". Para questões envolvendo sanidade vegetal e produtos de origem não animal a UE sempre segue as normas internacionais correspondentes. Quanto às questões envolvendo a saúde animal e de alimentos de origem animal, a legislação da UE é amplamente baseada nas normas da

⁵⁷ Disponível em http://ec.europa.eu/dgs/health_consumer/index_en.htm

⁵⁸ World Trade Organization, "Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat". Genebra, 2011, pg. 55. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

⁵⁹ Disponível em <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2002:031:0001:0024:PT:PDF>

⁶⁰ Disponível em <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:139:0001:0054:PT:PDF>

⁶¹ Disponível em <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:139:0055:0205:PT:PDF>

⁶² Disponível em <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:139:0206:0320:PT:PDF>

⁶³ Disponível em <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CONSLEG:2004R0882:20060525:PT:PDF>

⁶⁴ Disponível em <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32000L0029:PT:HTML>

⁶⁵ World Trade Organization, "Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat". Genebra, 2011, pg. 56. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

⁶⁶ Disponível em http://ec.europa.eu/food/fs/rc/scfcah/index_en.html

⁶⁷ Disponível em http://ec.europa.eu/food/fs/rc/scph/index_en.htm

⁶⁸ World Trade Organization, "Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat". Genebra, 2011, pg. 56. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

OIE/Codex, ainda havendo espaço para aumentar a sua convergência com essas normas, incluindo o status da doença, as importações, qualidade e avaliação dos serviços veterinários, testes laboratoriais, nutrição animal e de vacinação.⁶⁹

O Sistema de Alerta Rápido para Alimentos e Rações (RASFF, na sigla em inglês), baseado na Lei Alimentar Geral, é uma rede gerida pela Comissão, que permite a troca de informações sobre medidas tomadas em resposta a riscos graves detectados em relação à alimentação humana e animal pelas autoridades responsáveis. A principal categoria de alimentos de origem não animal notificada nas rejeições nas fronteiras é "nozes, produtos de nozes e sementes", enquanto o peixe é a principal categoria de alimentos de origem animal.⁷⁰

Quanto aos Organismos Geneticamente Modificados (GMOs – na sigla em inglês), a UE criou um regime de importação rigoroso, de modo que de acordo com o Regulamento 1.946/2003, qualquer GMO colocado no mercado deve ter sido submetido a uma análise completa dos riscos, que identifique e avalie os efeitos negativos potenciais do GMO, diretos ou indiretos, imediatos ou tardios e efeitos cumulativos e de longo termo sobre a saúde humana e ao ambiente. Além disso, proibições aplicam-se à importação de peles de algumas espécies selvagens (por exemplo, castores) de países que permitem armadilhas de mandíbula ou métodos de captura que violem as normas de armadilhagem sem crueldade. Em relação a produtos químicos, uma proibição de importações está em vigor sobre as mercadorias que contêm mercúrio, PCB e PCT7 produtos, e CFC e HCFC.⁷¹

As seguintes legislações formam a base da regulação da utilização de organismos geneticamente modificados (OGMs) pela UE: Regulamento nº 1829/2003⁷² relativo aos alimentos geneticamente modificados para a alimentação, a Diretiva 2001/18/CE⁷³ relativa à liberação deliberada de OGMs no meio ambiente, e o Regulamento 1830/2003⁷⁴ relativo à rastreabilidade e rotulagem de OGMs, e de alimentos e alimentos para animais produzidos a partir de OGMs. Os Estados-membros não podem legislar em relação ao cultivo de OGMs, apenas sobre seu uso. Em 13 de julho de 2010, a Comissão adotou uma proposta abrangente que oferece mais liberdade aos Estados-membros, representando uma nova

⁶⁹ World Trade Organization, "Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat". Genebra, 2011, pg. 57. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

⁷⁰ World Trade Organization, "Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat". Genebra, 2011, pg. 59. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

⁷¹ HKTD. Guide to Doing Business with EU. Junho de 2008. Disponível em: <http://info.hktdc.com/euguide/2-9.htm>. Acesso em 28 de março de 2012.

⁷² Disponível em <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:268:0001:0023:PT:PDF>

⁷³ Disponível em http://ec.europa.eu/health/files/eudralex/vol-1/dir_2001_18/dir_2001_18_pt.pdf

⁷⁴ Disponível em <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:268:0024:0028:PT:PDF>

abordagem da Comissão, mais flexível sobre o cultivo de OGMs, que leva em consideração os desejos dos Estados-membros, mas também mantém a base científica sólida para qualquer autorização de OGMs.⁷⁵

d) Medidas de Defesa Comercial

Os Regulamentos nº 1225/2009⁷⁶ e nº 597/2009⁷⁷ são, respectivamente, as principais legislações da UE em termos de medidas anti-dumping (AD) e de compensatórias.⁷⁸ No final de 2010, a UE tinha 125 medidas anti-dumping em vigor, afetando as importações de 27 países ou territórios. A China era o principal país afetado – com 44% das medidas, contra 6% das medidas AD incidindo sobre produtos de países como Índia, Rússia e Tailândia. A duração média das medidas anti-dumping da UE é entre seis e sete anos, sendo que aproximadamente 12% das medidas anti-dumping permanecem por mais de dez anos.⁷⁹ No final do mesmo ano a UE tinha 11 medidas de compensação em vigor aplicadas às importações provenientes da Índia (responsável por 5 delas), Brasil, Irã, Israel, Paquistão, Emirados Árabes Unidos e dos Estados Unidos, envolvendo os seguintes produtos: PET e filmes de PET, antibióticos, sistemas de eletrodos de grafite, ácido sulfanílico e biodiesel.⁸⁰ Nesse sentido, as importações da UE de açúcar recebem um mecanismo de salvaguarda, o qual irá vigorar até 2015.⁸¹

SUBSÍDIOS

Segundo as regras estabelecidas para o fornecimento de ajuda estatal na União Europeia, existem três possíveis tipos de subsídios: (a) auxílio de caráter social; (b) auxílios destinados a reparar eventuais danos causados devido a desastres naturais ou ocorrências excepcionais; e (c) auxílio fornecidas a determinadas áreas da República Federal da Alemanha afetadas pela divisão do país. Quanto ao nível da transferência, o mesmo pode assumir três tipos: (a) ajuda regional, para áreas que possuam baixo

⁷⁵ World Trade Organization, “Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat”. Genebra, 2011, pg. 60. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012; EU Commission, DG Health and Consumers, Food and Feeds safety, disponível em: http://ec.europa.eu/food/food/biotechnology/index_en.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

⁷⁶ Disponível em <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32009R1225:PT:NOT>

⁷⁷ Disponível em <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:188:0093:0126:PT:PDF>

⁷⁸ World Trade Organization, “Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat”. Genebra, 2011, pg. 40. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

⁷⁹ World Trade Organization, “Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat”. Genebra, 2011, pg. 40. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

⁸⁰ World Trade Organization, “Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat”. Genebra, 2011, pg. 42. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm. Acesso em 25 de março de 2012.

⁸¹ World Trade Organization, “Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat”. Genebra, 2011, p. 22 e 24. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm Acesso em: 22/03/2012.

crescimento ou alto desemprego; (b) ajuda setorial, com regras específicas para setores sensíveis; e (c) ajuda horizontal, para fins de pesquisa e desenvolvimento.⁸²

De acordo com a OMC, a União Europeia fornece subsídios à exportação para determinados produtos agrícolas. A Política Agrícola Comum (PAC) abrange políticas agrícolas, ambientais, de desenvolvimento rural e de comércio exterior, sendo a maior política comum em toda a Europa, recebendo 40% do orçamento da EUO Reino Unido investe cerca de 4 bilhões de libras por ano na PAC.

O primeiro pilar da PAC, correspondente a 95% do orçamento da PAC no Reino Unido, inclui pagamentos aos agricultores para apoiar a sua renda – o pagamento único por exploração/fazenda (*single farm payment* - SFP), e pagamentos e políticas para aumentar a competitividade internacional dos produtores, como subsídios à exportação, que permitem que os agricultores da UE exportem seus produtos a preços abaixo do custo de produção. O segundo pilar, que responde por 25% do orçamento da PAC em toda a Europa, cobre a maior parte das medidas ambientais e de desenvolvimento rural.⁸³

Os países membros da União Europeia estão atualmente discutindo a reforma da Política Agrícola Comum. As propostas podem ter impactos para os interesses britânicos e incluem uma proposta de substituição do regime de pagamento único, regras revistas que nortearão o próximo Programa de Desenvolvimento Rural na Inglaterra, e novas iniciativas, como '*greening*', '*capping*' e um regime dedicado aos pequenos agricultores.⁸⁴

A última notificação sobre os subsídios feita pela União Europeia junto à OMC ocorreu em dezembro de 2009. Essa notificação foi questionada por Austrália, Canadá, Japão e Estados Unidos a respeito dos suportes oferecidos aos produtos agrícolas, à pesca, à construção naval, à mineração, à pesquisa em aviação civil, aos produtos farmacêuticos, além do suporte concedido no âmbito de regimes regionais.⁸⁵

Dentre os membros da UE, o Reino Unido foi, em termos absolutos, o país que forneceu os maiores montantes de suporte estatal em 2009, alcançando € 124 bilhões. A seguir, vêm Alemanha (€ 116,8 bilhões), França (€ 42,3 bilhões), Bélgica (€ 34,3 bilhões), e Grécia (€14,3 bilhões). No entanto, em termos proporcionais ao tamanho da economia, o Reino Unido ocupou a segunda posição, sendo que 7,9% do PIB foram direcionados ao suporte estatal. A Bélgica, com 10,2%, foi o país-membro com a maior porção da economia destinada a esse tipo de suporte.⁸⁶

⁸² REINO UNIDO, Office of Fair Trading. "Public Subsidies". Londres, novembro de 2004, p. 34. Disponível em: <http://www.oft.gov.uk/OFTwork/markets-work/subsidies> Acesso em: 30/03/2012.

⁸³ Friends of the Earth, "Common Agricultural Policy: A chance to fix the food chain", pg. 1, disponível em: http://www.foe.co.uk/resource/guides/short_guide_to_the_common.pdf. Acesso em: 20/04/2012.

⁸⁴ DEFRA, Common Agricultural Policy reform post 2013, disponível em: <http://www.defra.gov.uk/consult/2011/12/12/cap-reform-1112/>. Acesso em: 20/04/2012.

⁸⁵ World Trade Organization, "Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat". Genebra, 2011, p. 70. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm Acesso em: 22/03/2012.

⁸⁶ World Trade Organization, "Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat". Genebra, 2011, p. 71.

O Reino Unido, juntamente com França, Alemanha, Irlanda, Malta, Portugal, Eslováquia e Suécia, lançou mão de isenções fiscais para mais da metade da ajuda estatal que concedeu no ano de 2009. Por sua vez, para outros países, como Áustria, Bulgária, Chipre, Dinamarca, Luxemburgo e Eslovênia, as transferências diretas compuseram a maior parte dos auxílios nesse sentido. Dessa forma, avaliando a UE como um todo, esses dois instrumentos (transferências diretas e isenções fiscais) responderam por 93% do auxílio estatal em 2009, sendo que outras medidas, como empréstimos, garantias e participações de capital, somaram o restante. Vale lembrar que no cálculo da totalização dos instrumentos de suporte estatal foram excluídas medidas que visaram a combater a crise financeira. Caso se incluíssem tais medidas, aproximadamente 50% da ajuda estatal concedida foi em forma de participações de capital, 36% em forma de garantias, e 10%, transferências diretas.⁸⁷

Um dos principais focos de subsídios estatais no Reino Unido é o setor energético, que recebe diversos subsídios tanto para a produção e demais processos necessários para a indústria de energia nuclear quanto para a produção e o desenvolvimento de fontes de energia renovável. Quanto ao suporte estatal ao desenvolvimento de fontes de energia renovável, há dois principais programas estimulados pelo governo do Reino Unido: (a) Obrigações Renováveis (*Renewables Obligation*) e (b) Cobrança sobre Mudanças Climáticas. A primeira consiste em um mecanismo indireto de subsídios, administrado pelo Escritório dos Mercados de Gás e Eletricidade. Segundo tal ferramenta, os fornecedores de energia no Reino são obrigados a incluir no total de seus fornecimentos uma parcela cuja fonte de energia é renovável. Estima-se que em 2015-2016 tal parcela equivalerá a 15%. Caso assim proceda, o fornecedor recebe um certificado, caso não, pagará sobre cada megawatt de energia vendido em um ano uma taxa, que em 2007 era de £ 33,24. Quanto à *Cobrança sobre Mudanças Climáticas*, a mesma consiste na isenção sobre uma taxa a ser cobrada dos consumidores comerciais de energia caso a energia fornecida provenha de uma fonte “limpa”. Assim, a isenção funciona como um incentivo ao fornecedor, que, se fornecer energia renovável, pode agir de duas maneiras: tornar seus preços mais competitivos ou obter uma receita maior pelo preço cobrado, os dois casos, claro, derivados da isenção concedida no referido programa.⁸⁸

Sobre os subsídios destinados à energia nuclear, sete são as principais medidas realizadas pelo governo nesse sentido: (a) os operadores de usinas de energia nuclear pagam seguros a um preço muito mais baixo do que seria o preço total para se assegurar contra possíveis acidentes como o de Chernobyl ou ainda piores; (b) o governo assume os riscos comerciais derivados da comercialização de energia nuclear; (c) subsídios quanto à proteção contra possíveis ataques terroristas; (d) subsídios para o custo de curto a médio prazo da eliminação dos resíduos nucleares; (e) subsídios no custo de longo prazo da eliminação dos

Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm Acesso em: 22/03/2012.

⁸⁷ World Trade Organization, “Trade Policy Review – European Union: Report by Secretariat”. Genebra, 2011, p. 72.

Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp348_e.htm Acesso em: 22/03/2012.

⁸⁸ Renewable Energy Foundation. “UK Renewables Subsidies: A Simple Description and Commentary”. Londres, setembro de 2008.

Disponível em: <http://www.ref.org.uk/attachments/article/156/rb.jc.ref.roc.05.09.08.pdf> Acesso em: 31/03/2012

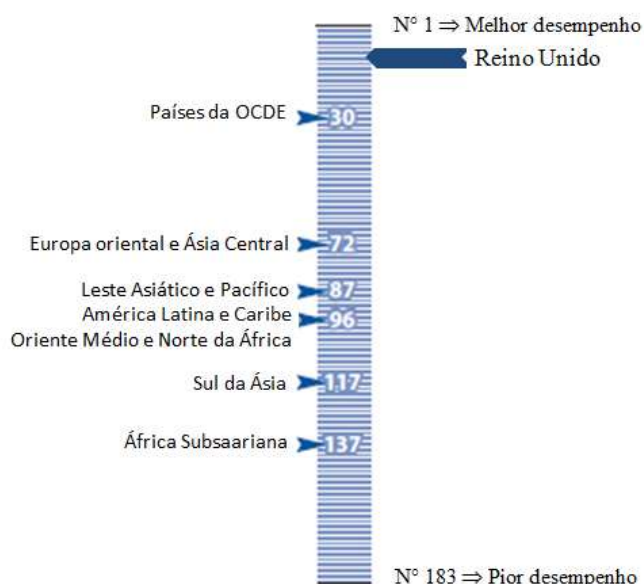
resíduos nucleares; (f) o governo assume os riscos de uma possível desativação de usinas nucleares; (g) suporte institucional para o desenvolvimento de energia nuclear. No entanto, grande parte dos custos derivados da produção de energia nuclear não é publicada.⁸⁹

⁸⁹ Energy Fair UK. “Nuclear Subsidies”. Janeiro de 2012. Disponível em: <http://www.mng.org.uk/nsubsidies> Acesso em: 31/03/2012.

AMBIENTE DE NEGÓCIOS

De acordo com o *Doing Business* 2011⁹⁰, do Banco Mundial, o Reino Unido ocupa a 7ª posição no *ranking* de 183 países avaliados por sua facilidade para fazer negócios. A classificação dos países leva em conta aspectos relacionados a abertura de empresas, obtenção de alvarás, contratação de empregados, emissão de registro de propriedades, obtenção de crédito, proteção de investidores, pagamentos de impostos, comércio exterior, cumprimento de contratos e fechamento de empresas, entre outros. A título de comparação mundial, a figura 2 apresenta a classificação do Reino Unido em relação às principais regiões do mundo.

Figura 2: Ranking Doing Business 2012 - posição do Reino Unido em relação as principais regiões do mundo.

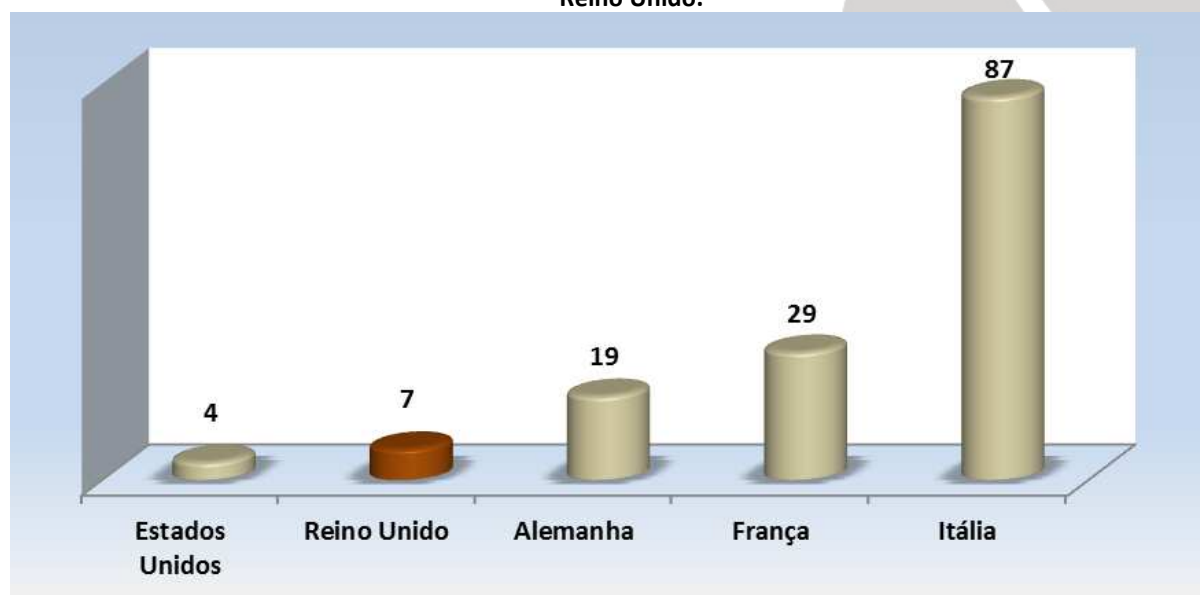


Fonte: *Doing Business* 2012. Banco Mundial. Elaboração UICC. APEX-Brasil.

O Reino Unido, conforme apresentado na figura 2, obteve uma excelente avaliação no que se refere ao ambiente para os negócios, pois está entre aqueles com melhor avaliação. Nos últimos seis anos apresentou um pequeno avanço nos seus sistemas de mercado, que permitiram uma ligeira melhora. Porém, de 2011 para 2012, ele perdeu uma posição no *ranking*, caindo da sexta para a sétima posição. O Reino Unido, em comparação com a Alemanha, Estados Unidos da América, França e Itália fica na segunda posição, como pode ser observado no gráfico 6, somente atrás dos norte-americanos.

⁹⁰ Publicação anual do Banco Mundial, que fornece uma avaliação quantitativa das regulações relacionadas à atividade empresarial. Esta publicação pode ser obtida em <http://www.doingbusiness.org/reports/doing-business/doing-business-2012>.

Gráfico 6: *Ranking Doing Business* 2012 - posição da Alemanha, Estados Unidos da América, França, Itália e Reino Unido.



Fonte: *Doing Business* 2012. Banco Mundial. Elaboração UICC. APEX-Brasil.

Conforme mencionado, o Reino Unido perdeu uma posição em sua avaliação de 2011 para 2012. Entretanto, em alguns itens que compõem a avaliação realizada pelo Banco Mundial, ocorreram pequenas melhoras e, em outros, quedas significativas, como pode ser observado na tabela 2.

Tabela 2: Ranking do Reino Unido nos itens que compõem o índice de facilidades de fazer negócio em 2011 e 2012.

Item	Ranking de 2012	Ranking de 2011	Mudanças no Ranking
Facilidade de fazer negócios	7	6	-1
Abertura de empresas	19	17	-2
Obtenção de alvarás	22	20	-2
Obtenção de eletricidade	60	54	-6
Registro de propriedades	68	62	-6
Obtenção de crédito	1	1	sem alteração
Proteção de investidores	10	10	sem alteração
Pagamento de impostos	24	21	-3
Comércio exterior	13	14	1
Cumprimento de contratos	21	22	1
Fechamento de empresas	6	7	1

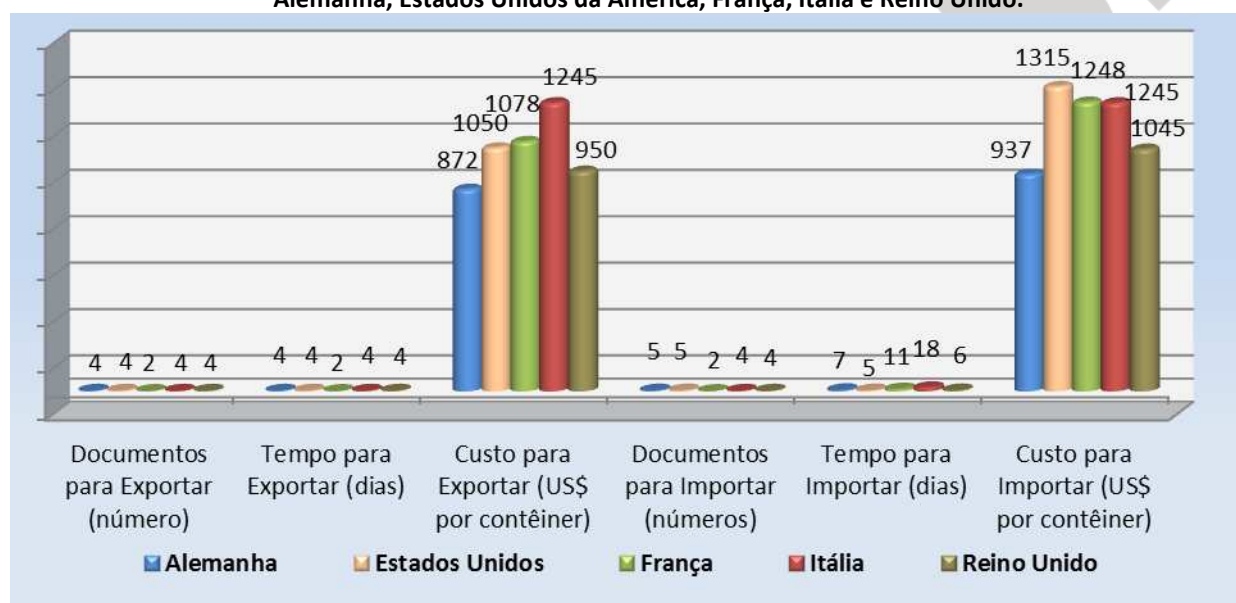
Fonte: *Doing Business* 2012⁹¹. Banco Mundial. Elaboração UICC. APEX-Brasil.

⁹¹ Os dados comparados para os componentes do Ranking *Doing Business* podem ser obtidos em <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/>

Os itens que melhoraram foram *Comércio Exterior*, *Cumprimentos de Contratos*, e *Fechamento de Empresas*. Embora estes itens tenham apresentado melhorias, a reforma que foi considerada positiva para o Banco Mundial, realizada em 2011, foi a reestruturação das licenças dos projetos de construção civil. Estes se tornaram mais ágeis a partir desta reforma. Já os itens de maior perda para o Reino Unido foram *Obtenção de Eletricidade* e *Registro de Propriedades*, que resultaram em perdas de seis posições no *ranking*, como se pode observar na tabela 2.

O item *Comércio Exterior*, que está diretamente relacionado as atividades de exportação e importação, leva em consideração na sua avaliação seis tópicos, que são: i) número de documentos para exportar; ii) tempo, em dias, para exportar; iii) custo para exportar, por contêiner; iv) número de documentos para importar; v) número de dias para importar; vi) custo para importar, por contêiner. Estes elementos para a Alemanha, Estados Unidos da América, França, Itália e Reino Unido podem ser observados no gráfico 7.

Gráfico 7: Elementos de avaliação do item Comércio exterior do *ranking Doing Business 2012* - comparativo da Alemanha, Estados Unidos da América, França, Itália e Reino Unido.

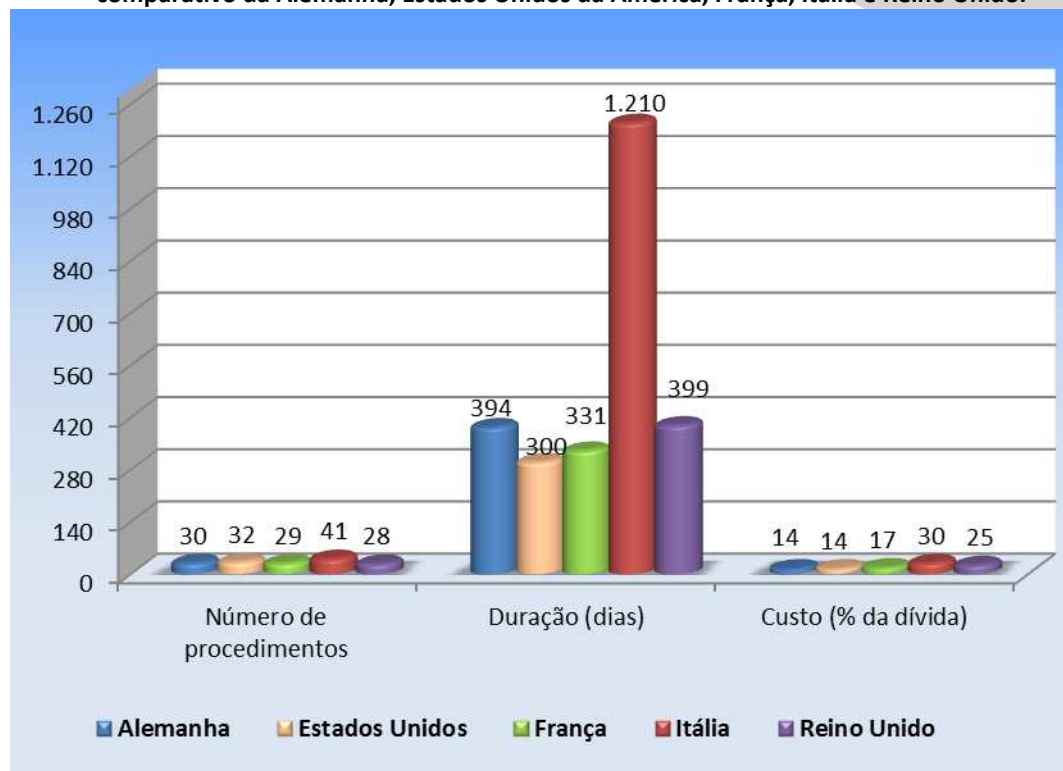


Fonte: *Doing Business 2012*. Banco Mundial. Elaboração UICC. APEX-Brasil.

Pelos dados do gráfico 7, se pode verificar que no Reino Unido os custos por contêiner para exportar e importar são ligeiramente superiores aos da Alemanha e inferiores ao dos demais países utilizados para comparação. Estes valores dão ao comércio exterior do Reino Unido uma significativa vantagem comparativa em seu comércio mundial. Nos demais elementos que compõem o item Comércio Exterior, os valores dos países não diferem consideravelmente.

Já o item *Cumprimento de Contratos*, que é um aspecto relevante para os investidores, mede a eficiência dos tribunais na resolução de disputas relacionadas a operações de venda. Neste são avaliados o tempo, o custo e o número de processos envolvidos na contenda, desde o momento do registro da ação até a efetivação do pagamento requerido por uma das partes. Os indicadores deste critério para o Reino Unido e os países selecionados podem ser observados no gráfico 8.

Gráfico 8: Elementos de avaliação do item Cumprimento de contratos do ranking *Doing Business* 2012 - comparativo da Alemanha, Estados Unidos da América, França, Itália e Reino Unido.



Fonte: *Doing Business* 2012. Banco Mundial. Elaboração UICC. APEX-Brasil.

Nos componentes do item *Cumprimento de Contratos*, o Reino Unido tem uma avaliação inferior (21ª) em relação a sua classificação geral (7ª). Entre os países apresentados no gráfico 8, ele possui o menor número de procedimentos, porém em termos de custos e duração de dias, está a frente apenas em relação à Itália. Os custos das contendas chegam a 25% do valor da dívida.

CAPACIDADE DE PAGAMENTO

A avaliação da capacidade de pagamentos inclui, não somente a avaliação financeira, como também o risco político, medido na disposição a pagar as dívidas em moeda estrangeira do governo e a facilidade de aquisição de moedas estrangeiras no Reino Unido. Parte desta avaliação foi feita com base nas medidas de risco feitas pela *Standard's and Poors* (S&P), que apresenta uma classificação que vai de AAA, menor risco ou melhor avaliação, até C, maior risco ou pior avaliação, assim distribuída: AAA; AA+; AA; AA-; A+; A; A-; BBB+; BBB; BBB-; BB+; BB; BB-; B+; B; B-; CCC; CC; C. Esta medida de risco (*rating*) é realizada para dois prazos: longo prazo e curto prazo. Tem-se também, uma avaliação da tendência (horizonte de seis meses a dois anos) que é apresentada de forma qualitativa, como crescimento, estabilidade, e etc.

A classificação do Reino Unido no longo prazo foi AAA, da mesma forma que a Alemanha. Já os Estados Unidos e a França obtiveram uma avaliação inferior (AA+) e a Itália ainda menor, com BBB+. No que se refere à tendência, o Reino Unido e a Alemanha foram os únicos dos países selecionados que foram classificados como estáveis, os demais, com tendência de queda. No curto prazo, sua classificação foi A-1+, a mesma dos demais países, exceto a Itália, que foi ligeiramente inferior (A-2).

A avaliação do Reino Unido pela *Standard's and Poors* tem sido a mesma desde 1989, com uma queda em 2009, retornando novamente para a avaliação atual. Interessante neste sentido é que a avaliação de curto prazo tem sido inferior a de longo prazo e a tendência de estabilidade. Como estas avaliações têm se mantido já por um longo período não se espera que ocorram alterações no curto prazo.

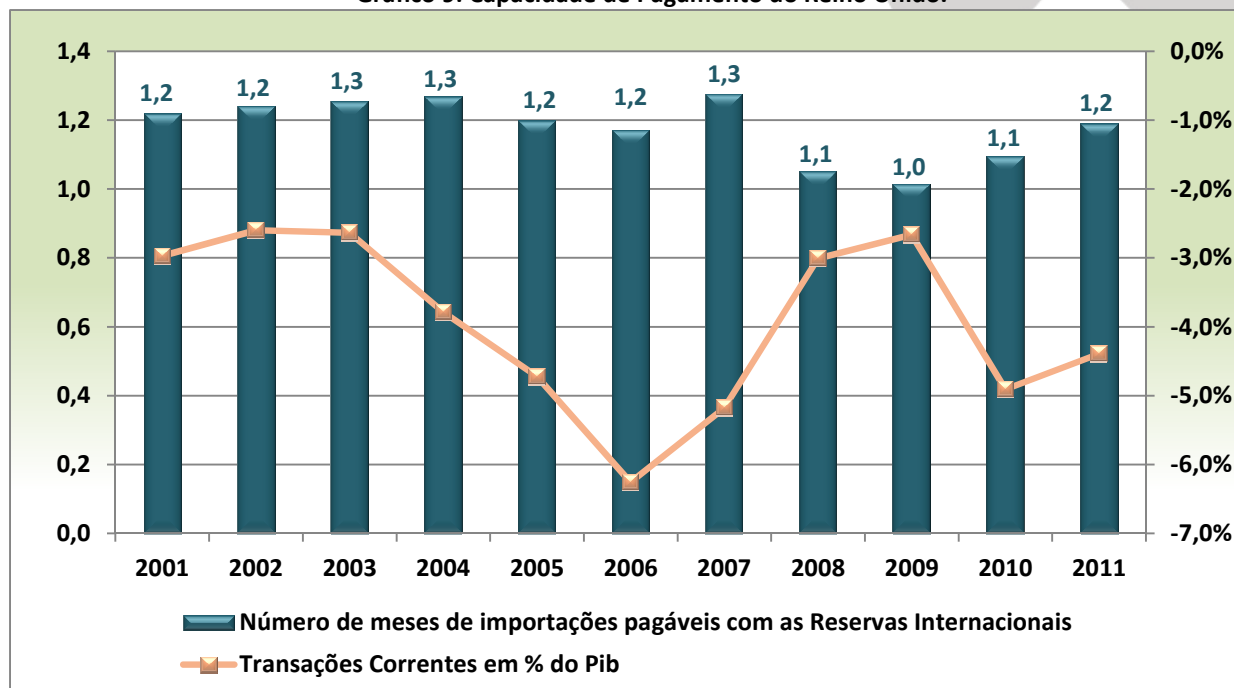
Ainda, têm-se duas formas adicionais de avaliar a capacidade de pagamento de um país. A primeira é avaliar o Saldo de Transações Correntes⁹² em relação ao PIB da economia. A segunda é verificar quantos meses de importações podem ser pagos com as reservas internacionais. O gráfico 9 contém estas informações.

A capacidade de pagamento do Reino Unido, medida por esses dois indicadores, não é muito boa, haja vista que o país tem apresentado déficits constantes em transações correntes e mantido um baixo estoque de reservas em relação às importações, desde 2001. O déficit chegou a seu ápice, em 2006, quando atingiu 6% do PIB, reduzindo-se um pouco nos anos seguintes. Além disso, o elevado valor mensal das importações do Reino Unido, ao lado das baixas reservas internacionais do país, tem levado o país a

⁹² No Saldo de transações Correntes estão contabilizadas as receitas e despesas com exportações e importações de mercadorias, viagens, fretes, seguros, salários, juros, lucros e dividendos, entre outras. Quando as despesas superam as receitas, têm-se um Déficit em Conta Corrente e vice-versa.

manter um baixo número de meses pagáveis com as reservas internacionais, em torno de pouco mais de um mês.

Gráfico 9: Capacidade de Pagamento do Reino Unido.



Fonte: Euromonitor Internacional. Elaboração: UICC, Apex-Brasil.

INFRAESTRUTURA E LOGÍSTICA

O Reino Unido, segundo World Bank (2010)⁹³, possui aproximadamente 420.009 km de estradas, que são 100% pavimentadas. Por estas estradas passam, em média por km, 736.000 milhões de passageiros⁹⁴ e 166.728 milhões de toneladas de carga⁹⁵. A malha rodoviária está amplamente distribuída pelos quatro países que compõem o Reino Unido, como pode ser observado na figura 3.

⁹³ World Bank. *World Development Indicators 2010*. USA, abril, 2010.

⁹⁴ Esse resultado é obtido a partir da multiplicação do número de passageiros transportados nas rodovias pelo número de quilômetros viajados, ao longo de um ano.

⁹⁵ Esse resultado é obtido a partir da multiplicação do volume de carga transportada nas rodovias pelo número de quilômetros das rodovias, ao longo de um ano.

Figura 3: Malha Rodoviária das autopistas do Reino Unido.



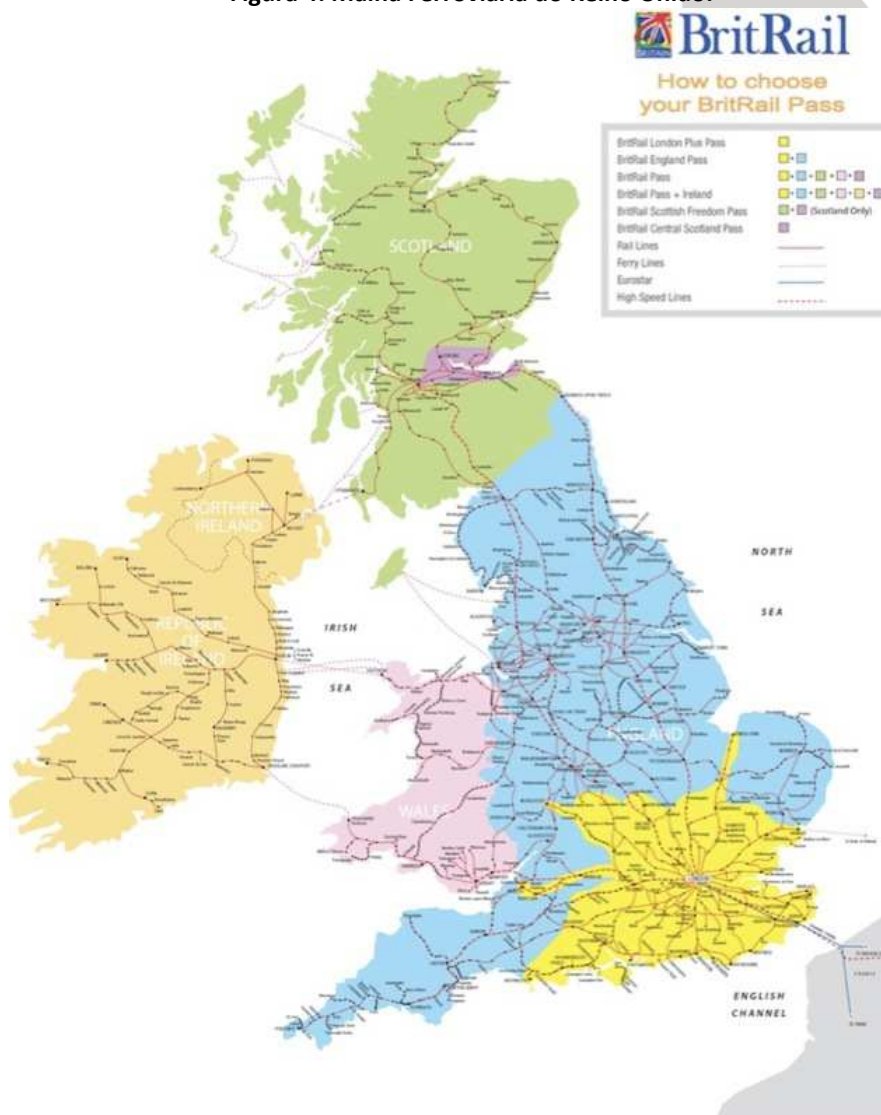
Fonte: *Big large scale map of United Kingdom*, 2012⁹⁶.

No que se refere à malha ferroviária, existem atualmente em funcionamento, aproximadamente, 16.321 km de linhas férreas no Reino Unido, por onde são transportados em torno de 51.759 milhões de

⁹⁶ Disponível em: <http://uk-map1.com/>.

passageiros por km⁹⁷ e 12.519 milhões de toneladas por km.⁹⁸ (World Bank, 2010). A figura 4 permite visualizar a malha ferroviária do Reino Unido. Como se pode constatar, a malha ferroviária do Reino Unido é extremamente ampla e cobre a totalidade dos quatro países que o compõem. Além disso, está inteiramente interligada, permitindo o transporte de carga por ferrovia para qualquer localidade nestes quatro países.

Figura 4: Malha Ferroviária do Reino Unido.



Fonte: *Airportguide* 2012⁹⁹.

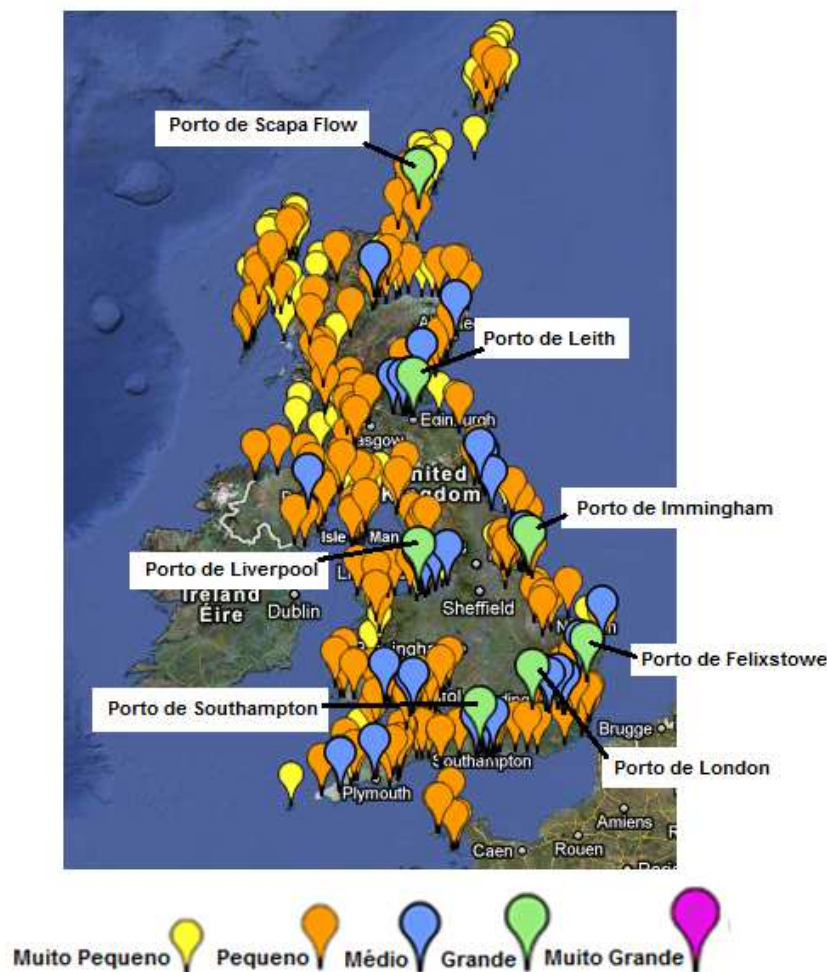
⁹⁷ Esse resultado é obtido a partir da multiplicação do número de passageiros transportados nas rodovias pelo número de quilômetros viajados, ao longo de um ano.

⁹⁸ Esse resultado é obtido a partir da multiplicação do volume de carga transportada nas rodovias pelo número de quilômetros, ao longo de um ano.

⁹⁹ Disponível em: http://airportguide.com/uk_rail_map.php.

No que se refere ao transporte marítimo, o Reino Unido tem sua história marcada pelo seu grande potencial, seja de carga ou militar. Desta forma, existe neste Estado uma ampla gama de portos com elevada capacidade de transbordo de cargas, por onde passam, em média, 7.081 TEU¹⁰⁰. Ainda, há uma diversidade de associações e sites que permitem obter informações dos portos existentes no Reino Unido. Sugere-se pesquisar nos sites do *World Port Source*¹⁰¹ e no *Ezilon*¹⁰². Pela classificação do *World Port Source* (2012), o Reino Unido possui sete portos considerados como grandes e uma infinidade de portos médios e pequenos distribuídos por toda costa do Reino Unido, como pode ser observado na figura 5.

Figura 5 - Principais Portos do Reino Unido.



Fonte: *World Port Source*, 2012¹⁰³.

Por fim, o Banco Mundial criou dois índices referentes à infraestrutura e logística. O de logística é um índice que vai de 0 a 5, enquanto o de qualidade da infraestrutura vai de 0 a 7. Em ambos, o zero a pior

¹⁰⁰ *Twenty Feet or Equivalent Unit* (TEU) ou unidade de 20 pés ou equivalente.

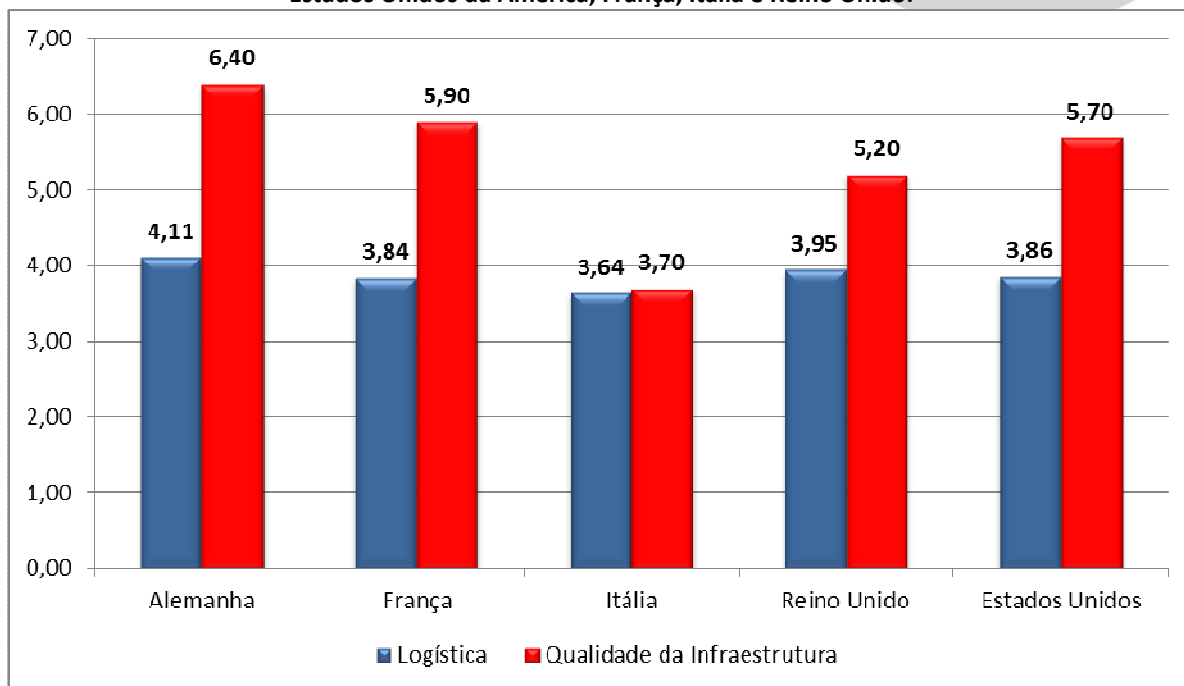
¹⁰¹ Disponível em: <http://www.worldportsource.com/ports/GBR.php>.

¹⁰² Disponível em: http://uk.ezilon.com/uk/travel_and_tourism/seaports/index.shtml.

¹⁰³ Disponível em: <http://www.worldportsource.com/ports/GBR.php>.

situação e 5 a melhor para o de logística e 7 a melhor para o da qualidade da infraestrutura. Nestes indicadores, o Reino Unido recebeu uma classificação, em 2010, para a logística de 3,95 e o índice de qualidade da infraestrutura de 5,2. Sua pontuação em termos logísticos está atrás apenas da Alemanha, porém, na qualidade da infraestrutura é superior apenas a da Itália, entre os países selecionados, como se pode observar no gráfico 10.

Gráfico 10: Índice Logístico e de Qualidade da infraestrutura do Banco Mundial - comparativo da Alemanha, Estados Unidos da América, França, Itália e Reino Unido.



Fonte: World Bank, 2010.

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

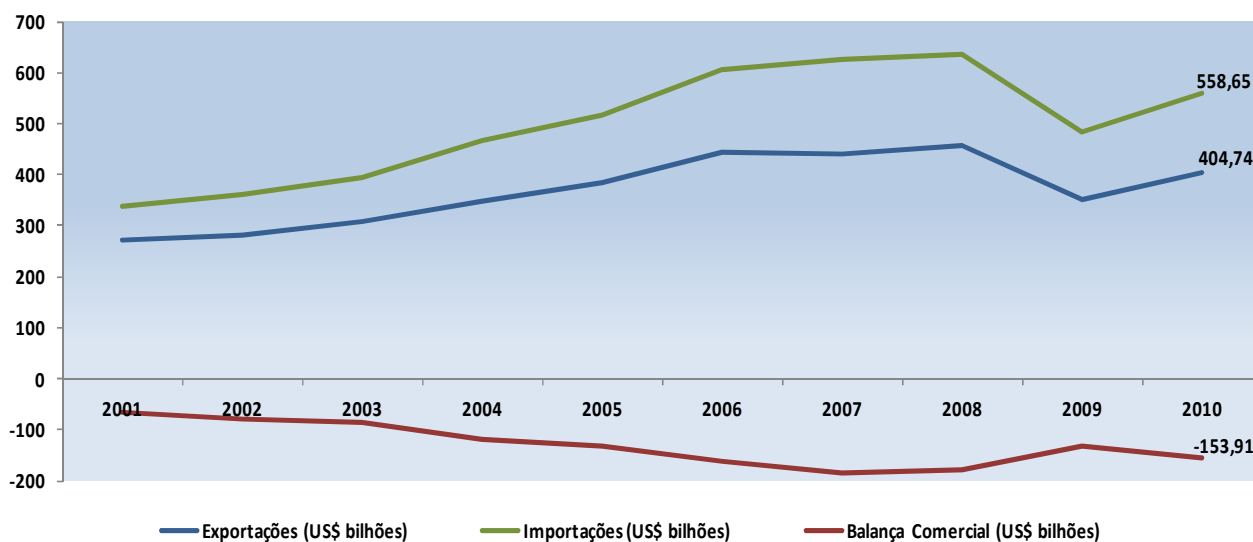
Em síntese a estrutura rodoviária e ferroviária do Reino Unido é muito ampla, totalmente pavimentada e cobre amplamente as mais diversas regiões dos países que o compõem. Em termos de portos, também há uma grande quantidade, amplamente distribuídos por toda costa.

EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR DO REINO UNIDO

A evolução do comércio exterior do Reino Unido, no período de 2001 a 2010, está reportada no gráfico 11. Nota-se que, de 2001 a 2003, os fluxos oscilaram entre US\$ 610,5 bilhões e US\$ 701,2 bilhões, isto é, somando as exportações e importações. As exportações do país cresceram, em média, 6,2% ao ano, enquanto as importações apresentaram um crescimento levemente superior, de 7,9%. O saldo comercial registrou um déficit de US\$ 65,4 bilhões a US\$ 85,8 bilhões, no período.

O ritmo de crescimento do comércio exterior do Reino Unido se acelerou, a partir de 2004 até 2008, registrando uma taxa média de aproximadamente 6,8% ao ano, passando de US\$ 817,1 bilhões para uma cifra superior a US\$ 1,0 trilhão. As exportações passaram de US\$ 349,0 bilhões, em 2004, para o valor recorde de US\$ 457,7 bilhões em 2008, representando um crescimento médio anual de 7,0%. Já as importações, no período, cresceram de US\$ 468,1 bilhões para um valor também recorde de US\$ 634,4 bilhões, o que significa uma taxa média anual de 7,9%. Como resultado, o déficit comercial expandiu-se de US\$ 119,1 bilhões, em 2004, para US\$ 176,7 bilhões, em 2008.

Gráfico 11: Evolução do comércio exterior do Reino Unido no período de 2001 a 2010.



Fonte: UN Comtrade.

A crise financeira internacional de 2008 afetou fortemente o comércio externo do Reino Unido. As exportações e as importações começaram a arrefecer e registraram uma queda praticamente igual, ou seja, 23,3% e 23,9%, respectivamente, em 2009. Isso se deu em função do reflexo da forte retração da demanda

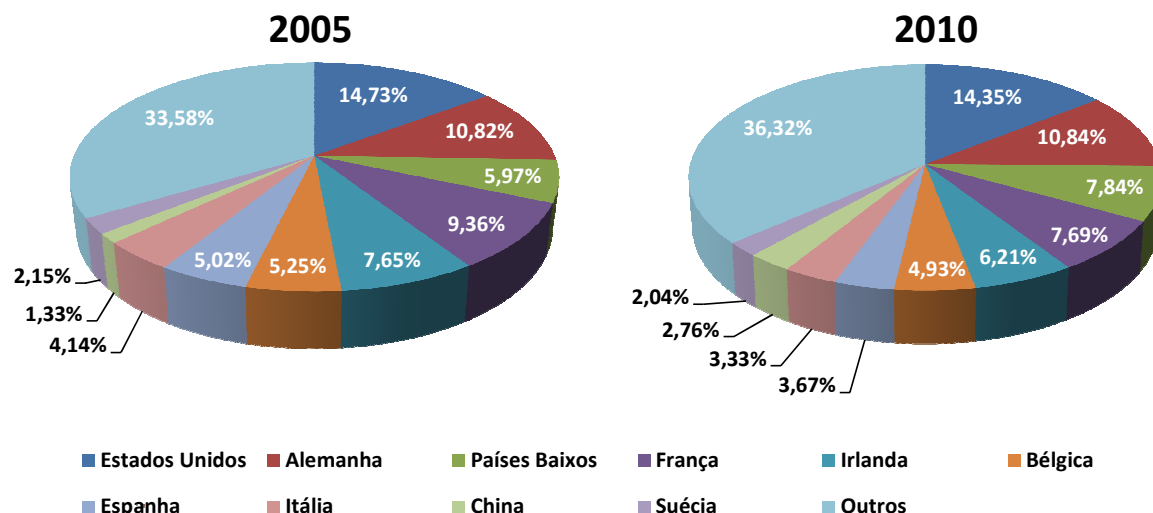
da grande maioria dos países e, principalmente, dos industrializados. Já, no ano seguinte, as importações voltaram a apresentar um crescimento, de 17,5%, mas permaneceram abaixo do nível que elas se encontravam em 2008, com um valor de US\$ 558,6 bilhões. As exportações, por sua vez, apresentaram a mesma tendência, isto é, cresceram 17,2%, atingindo um valor de US\$ 404,7 bilhões, em 2010. Como resultado, o déficit atingiu US\$ 131,7 bilhões, em 2009, e aumentou para US\$ 153,9 bilhões um ano após. Destaca-se que o Reino Unido apresentou déficits sistemáticos ao longo do período de 2001 a 2010, acumulando um déficit total de US\$ 1,3 trilhão, o que significa uma média anual de US\$ 128,9 bilhões.

DESTINO DAS EXPORTAÇÕES DO REINO UNIDO

Os principais destinos das exportações do Reino Unido, nos anos de 2005 e 2010, são ilustrados no gráfico 12. Nota-se que as suas vendas externas são bastante concentradas, ou seja, no conjunto, os dez principais países detêm mais de 60,0% do total. Os Estados Unidos foram o principal destino das exportações do Reino Unido, os quais detinham quase 15% do total da pauta, em ambos os anos. Nesse período, as compras desse país do Reino Unido passaram de US\$ 56,6 bilhões, em 2005, para US\$ 58,1 bilhões, cinco anos mais tarde. Essa evolução representa uma taxa média de crescimento anual de apenas 0,5%, implicando uma redução 0,38 ponto percentual na participação da pauta, ao longo do período. O segundo destino mais relevante das vendas externas do Reino Unido foi a Alemanha, que foi responsável por quase 10,8% do total, com uma cifra de US\$ 41,5 bilhões, em 2005, e de US\$ 43,9 bilhões, em 2010. Tal fato significa um crescimento médio de 1,1% ao ano.

Os Países Baixos, por sua vez, apresentaram um ligeiro aumento na sua participação nesse período, de quase dois pontos percentuais, passando de cerca de 6% para 8% do total das exportações do Reino Unido, se tornando o terceiro maior mercado para suas exportações, em 2010. Em termos absolutos, isso significou um crescimento médio anual de 6,7%. Nota-se ainda que, em 2010, as três próximas posições são ocupadas, na ordem, pela França, Irlanda e Bélgica, que participavam com 7,7%, 6,2% e 4,9% do total da pauta das exportações do Reino Unido. Destaca-se, contudo, que nenhum país da América Latina aparece na lista dentre os dez principais destinos das exportações do Reino Unido. O Brasil aparece somente na vigésima oitava posição, com cerca de US\$ 3,3 bilhões em 2010.

Gráfico 12: Principais destinos das exportações do Reino Unido em 2005 e em 2010.



Fonte: UN Comtrade.

Os dez principais setores das exportações do Reino Unido, por CNAE de três dígitos, em 2005 e 2010, são mostrados na tabela 3.¹⁰⁴ Nota-se que não houve alterações significativas na composição da pauta, além de ser bastante diversificada. Os dois principais setores permaneceram praticamente nas mesmas posições, com uma participação média de, cerca de, 8,0% do total, ao longo desse período. O CNAE 245, ou “fabricação de produtos farmacêuticos”, ocupou o segundo lugar, em 2005, com aproximadamente 7,0 % do total das exportações, com uma cifra de US\$ 22,0 bilhões. Cinco anos mais tarde, esse setor subiu para a primeira colocação, com 9,8% do total, com um valor de US\$ 39,7 bilhões, mostrando um crescimento médio de 11,6% ao ano.

O segmento do CNAE 341, ou “fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários”, seguiu uma trajetória contrária. Esse setor encontrava-se classificado na primeira posição, com 7,0% do total da pauta das exportações, em 2005, com um montante de US\$ 26,9 bilhões. Em 2010, o setor passou para a segunda colocação, com uma proporção de 7,4% total, que representava, em termos absolutos, um valor US\$ 30,1 bilhões, significando um crescimento médio anual de quase 2,3%, ao longo do período. O setor do CNAE 342, ou “fabricação de produtos derivados do petróleo”, encontrava-se, em 2010, na terceira classificação dentre os dez principais segmentos exportadores do Reino Unido, com 6,9% do total, com um montante de US\$ 28,1 bilhões. Já cinco anos antes, esse setor ocupava a quarta posição, com 5,5% do total, com um

¹⁰⁴ CNAE: Classificação Nacional de Atividades Econômicas foi elaborada, na versão um com detalhamento de três dígitos, nos anos 90 pelo IBGE em conjunto com os órgãos de registros administrativo, com o objetivo de alcançar uma padronização de informações econômicas do Brasil. A sua construção tomou como referência a classificação padrão elaborada pela Divisão de Estatísticas das Nações Unidas, a Internacional Standard Industrial *Classification of all Economic Activities* (ISIC). Essa classificação associa produtos (NCMs) aos setores da economia, com destaque na cadeia produtiva a que pertence. Outros detalhes são encontrados em: <http://www.ibge.gov.br/concla/default.php>.

valor de US\$ 21,2 bilhões. Outro segmento, o CNAE 232, ou “fabricação de produtos derivados do petróleo”, também teve um aumento significativo, no período. Ele passou do sexto lugar, em 2005, com 3,8% do total da pauta, representando uma cifra de US\$ 14,5 bilhões, para o quarto, com 5,45% do total da pauta, ou um montante de US\$ 22,0 bilhões, apresentando, portanto, um crescimento médio anual de 8,7% no período.

Tabela 3 - Dez principais setores das exportações do Reino Unido por CNAE três dígitos (2005 e 2010).

Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2005 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2005	Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2010 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2010
341	Fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários	26.901.728.003	7,00%	245	Fabricação de produtos farmacêuticos	39.693.583.314	9,81%
245	Fabricação de produtos farmacêuticos	26.496.565.129	6,89%	341	Fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários	30.189.674.196	7,46%
322	Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelegrafia e de transmissores de televisão e rádio	21.990.505.694	5,72%	111	Extração de petróleo e gás natural	28.117.999.886	6,95%
111	Extração de petróleo e gás natural	21.158.546.117	5,50%	232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	22.047.808.640	5,45%
302	Fabricação de máquinas e equipamentos de sistemas eletrônicos para processamento de dados	16.356.441.029	4,26%	353	Construção, montagem e reparação de aeronaves	13.562.314.884	3,35%
232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	14.536.865.447	3,78%	274	Metalurgia de metais não-ferrosos	12.636.425.250	3,12%
353	Construção, montagem e reparação de aeronaves	11.550.960.360	3,01%	291	Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão	12.040.377.914	2,97%
291	Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão	9.894.541.081	2,57%	272	Siderurgia	9.169.469.217	2,27%
344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	9.651.203.587	2,51%		Fabricação de aparelhos e instrumentos de medida, teste e controle - exceto equipamentos para controle de processos industriais	8.961.550.607	2,21%
321	Fabricação de material eletrônico básico	9.418.438.623	2,45%	369	Fabricação de produtos diversos	8.900.436.754	2,20%
	Outros	216.409.175.421	56,30%		Outros	219.417.020.895	54,21%
	Total	384.364.970.491	100%		Total	404.736.661.557	100%

Fonte: UN Comtrade.

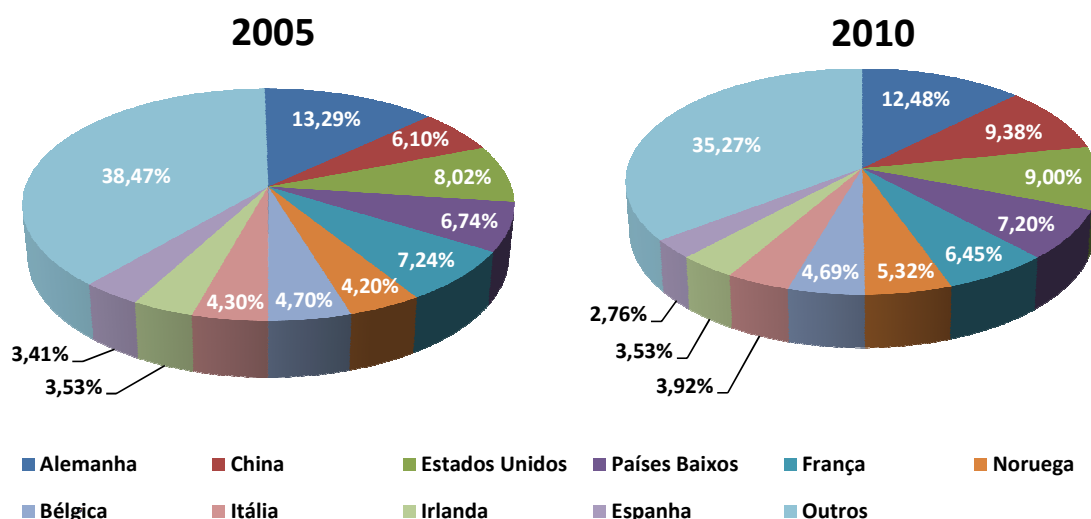
O segmento “fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelegrafia e de transmissores de televisão e rádio” revelou uma queda expressiva na pauta exportadora do Reino Unido. Em 2005, encontrava-se, na terceira classificação, com 5,7% do total da pauta, representando US\$ 21,9 bilhões e, cinco anos após, deixou de compor a lista dos dez principais segmentos exportadores.

O conjunto de outros segmentos participava com 54,2% do montante total da pauta das exportações do Reino Unido, em 2010, o equivalente a US\$ 219,4 bilhões. Cinco anos antes, esses setores detinham 56,3% do total. Assim, nesse período, os demais segmentos industriais revelaram um crescimento médio anual de 0,3%, embora em termos relativos tenham caído 2,1 pontos percentuais.

ORIGEM DAS IMPORTAÇÕES DO REINO UNIDO

Os dez principais países fornecedores da economia do Reino Unido, no período de 2005 e 2010, estão ilustrados no gráfico 13. Destaca-se que as importações do Reino Unido foram relativamente concentradas, ou seja, os cinco principais países detinham pouco mais de 44,5% do total da pauta, em 2010. A Alemanha se constitui como o maior fornecedor do mercado do Reino Unido, passando de 13,2% do total, com um montante de US\$ 68,5 bilhões, em 2005, para 12,5%, em 2010, representando um valor de US\$ 69,7 bilhões. Tal resultado significou um leve crescimento médio de apenas 0,3% ao ano, ao longo do período. A segunda classificação foi ocupada pela China, com um significativo crescimento médio de 10,8% ao ano nas compras externas do Reino Unido. A participação da China no mercado do Reino Unido aumentou quase 3,3 pontos percentuais, passando de 6,1%, em 2005, para 9,4%, em 2010.

Gráfico 13: Principais origens das importações do Reino Unido em 2005 e em 2010.



Fonte: UN Comtrade.

Os Estados Unidos e os Países Baixos aparecem na terceira e quarta posições, respectivamente, com de 9,0% e 7,2% do total das compras externas do mercado do Reino Unido, em 2010. Ambos exibiram uma taxa média anual de crescimento de 4,0% e 2,9%, na ordem, no período de 2005 a 2010. A quinta posição é ocupada pela França, cuja participação decresceu de 7,2% do total para 6,4%, no período. A Noruega completa a lista dos seis principais países fornecedores para o mercado do Reino Unido, em 2010, com uma participação de 5,3% do total. O conjunto dos demais países reduziu a sua participação de 38,5%, em 2005, para 35,3%, cinco anos mais tarde.

PRINCIPAIS PRODUTOS DA PAUTA DE IMPORTAÇÕES DO REINO UNIDO

Os dez principais setores das importações do Reino Unido, por CNAE de três dígitos, em 2005 e 2010, estão ilustrados na tabela 4. Observa-se que esses setores têm mantido a importância no total das importações daquele país, com cerca de 60%. Percebe-se que o principal setor, em 2005, era o CNAE 341, ou “fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários”, com uma proporção de 7,3% em relação ao total, representando um montante de US\$ 37,4 bilhões. Cinco anos após, esse segmento perdeu participação e passou a ocupar o segundo lugar, com 5,8% da pauta, com um valor de US\$ 32,5 bilhões. Isso significa uma redução média de, aproximadamente, 2,8% ao ano.

Tabela 4: Dez principais setores importadores do Reino Unido por CNAE três dígitos (2005 e 2010).

Setor CNAE	Descrição	Valor importado em 2005 (em US\$)	Participação nas importações totais em 2005	Setor CNAE	Descrição	Valor importado em 2010 (em US\$)	Participação nas importações totais em 2010
341	Fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários	37.483.542.943	7,3%	111	Extração de petróleo e gás natural	40.736.201.477	7,3%
302	Fabricação de máquinas e equipamentos de sistemas eletrônicos para processamento de dados	25.616.697.273	5,0%	341	Fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários	32.574.494.100	5,8%
111	Extração de petróleo e gás natural	24.091.764.123	4,7%	245	Fabricação de produtos farmacêuticos	29.970.972.244	5,4%
245	Fabricação de produtos farmacêuticos	20.357.881.729	3,9%	302	Fabricação de máquinas e equipamentos de sistemas eletrônicos para processamento de dados	20.552.875.181	3,7%
181	Confeção de artigos do vestuário	16.816.145.098	3,3%	232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	18.872.585.066	3,4%
322	Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio	16.712.808.668	3,2%	274	Metalurgia de metais não-ferrosos	18.268.688.623	3,3%
344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	16.307.277.186	3,2%	181	Confeção de artigos do vestuário	18.056.032.953	3,2%
232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	13.634.362.129	2,6%	344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	16.804.029.742	3,0%
369	Fabricação de produtos diversos	12.467.862.524	2,4%	322	Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio	15.654.991.454	2,8%
323	Fabricação de aparelhos receptores de rádio e televisão e de reprodução, gravação ou amplificação de som e vídeo	11.554.112.736	2,2%	369	Fabricação de produtos diversos	13.967.782.811	2,5%
Outros		320.739.730.311	62,2%	Outros		333.188.682.741	59,6%
Total		515.782.184.720	100%	Total		558.647.336.392	100%

Fonte: UN Comtrade.

Em 2010, a primeira posição foi ocupada pelo CNAE 111, ou “extração de petróleo e gás natural”, com uma proporção de 7,3% em relação ao total, representando um montante de US\$ 40,7 bilhões. Cinco anos antes, esse segmento estava em terceiro lugar, com 4,7% do total da pauta importadora do Reino Unido, o equivalente a US\$ 24,1 bilhões, mostrando um crescimento médio de 11,0% ao ano, no período. A segunda posição era ocupada, em 2005, pelo segmento do CNAE 302, ou “fabricação de máquinas e equipamentos de sistemas eletrônicos para processamento de dados”, com 5,0% do total da pauta, o

equivalente a US\$ 25,6 bilhões. Já em 2010, esse segmento caiu para a quarta colocação, com 3,7% do total da pauta das importações, o equivalente a uma cifra de US\$ 20,5 bilhões.

As importações do CNAE 245, ou seja, “fabricação de produtos farmacêuticos”, teve ganhos consideráveis na participação em relação ao total da pauta. Em 2005, o setor ocupava o quarto lugar com 3,9% e, cinco anos após, passou para a terceira posição com 5,4% do total da pauta. Isso se traduziu num crescimento em termos absolutos de quase 50%, no período, ou uma taxa de crescimento média anual de 8%. No sentido contrário, seguiram o CNAE 181, de “confeção de artigos do vestuário”, que caiu da quinta classificação, com 3,3% do total da pauta, em 2005, para a sétima, com 3,2% em 2010 e o CNAE 322, ou “fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio”, que saiu da sexta colocação, com 3,2% do total da pauta, para a nona, com 2,8%, nos respectivos períodos. Outro setor que apresentou um aumento das importações para o mercado do Reino Unido foi o CNAE 232, ou “fabricação de produtos derivados do petróleo”. Tal segmento passou do oitavo lugar, com 2,6% do total da pauta, em 2005, para o quinto lugar, com 3,4%, cinco anos mais tarde.

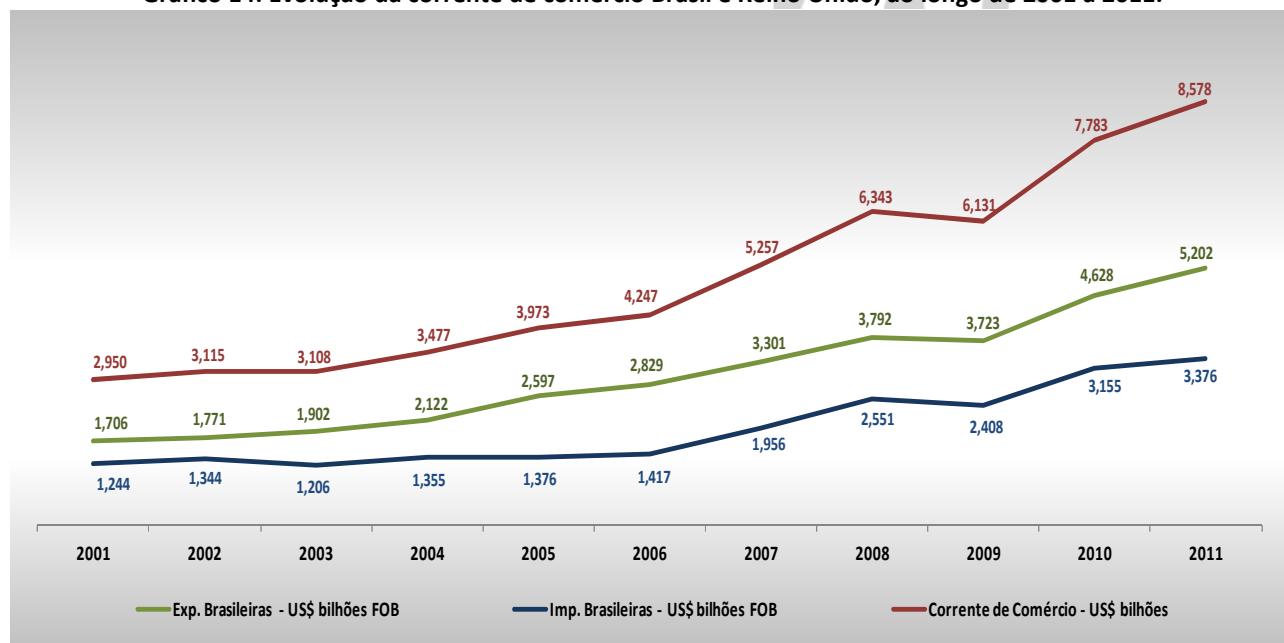
Em síntese, nota-se que o perfil das importações do Reino Unido tendeu a ser ligeiramente menos diversificado ao longo do intervalo de tempo considerado. Os demais setores passaram de 62,2% do total da pauta, em 2005, para 59,6%, em 2010.

CORRENTE DE COMÉRCIO

Entre os anos de 2001 e 2011, o Reino Unido manteve baixa representatividade para as exportações brasileiras, como mostra o gráfico 14. No entanto, a relevância do país europeu, na soma do comércio bilateral, apresentou um forte crescimento, com os fluxos comerciais elevando-se em, aproximadamente, 30% ao longo período de 2001 a 2004, passando de US\$ 2,9 bilhões para US\$ 3,4 bilhões. Já no intervalo de 2005 a 2011, o ritmo de crescimento do fluxo do comércio foi ainda mais intenso, ou seja, aumentou a uma taxa média de quase 13,6% ao ano, subindo de, aproximadamente, US\$ 4,0 bilhões para US\$ 8,7 bilhões, ao longo do período.

As exportações brasileiras apresentaram uma trajetória de crescimento relativamente constante, entre os anos de 2001 e 2003, crescendo de US\$ 1,7 bilhão para US\$ 1,9 bilhão. Por outro lado, entre 2004 e 2008, houve um aumento do dinamismo das exportações brasileiras, que cresceram, em média, 15,2% ao ano. Já em 2009, marcado pela crise financeira internacional, as exportações brasileiras para o mercado do Reino Unido tiveram uma leve queda de apenas 1,8%, frente ao ano anterior. No entanto, as exportações brasileiras voltaram a crescer a partir de 2010, atingindo o pico de US\$ 5,2 bilhões, em 2011.

Gráfico 14: Evolução da corrente de comércio Brasil e Reino Unido, ao longo de 2001 a 2011.



Fonte: MDIC.

Nota: Balança comercial refere-se à soma das exportações e importações.

O gráfico 14 explicita ainda que as vendas de produtos oriundos do Reino Unido para o Brasil foram pouco expressivas, ao longo dos anos de 2001 a 2006, oscilando entre US\$ 1,2 bilhão e US\$ 1,4 bilhão. Entretanto, entre 2006 a 2011, as importações brasileiras provenientes daquele país cresceram fortemente, isto é, saltaram de US\$ 1,4 bilhão para US\$ 3,4 bilhões, o que representa um incremento de 138%.

SALDO COMERCIAL

O Brasil tem obtido sempre saldos superavitários na conta corrente de comércio bilateral com o Reino Unido, no período 2001-2011, como mostra o gráfico 14. Tal fato é também evidenciado pelo gráfico 15, que retrata o quanto o saldo comercial brasileiro representou em relação à corrente de comércio bilateral. Nota-se que, na maioria dos casos observados, o saldo comercial brasileiro relativo foi positivo e superior a 20% da corrente comercial bilateral. Em 2001 e 2002, o saldo comercial favorável ao Brasil foi o menor do período, girando em torno de 15% da corrente de comércio e, nos 2008 e 2010, se situou em, aproximadamente, 19,0%. Aponta-se ainda que o Brasil acumulou um superávit com o Reino Unido de US\$ 12,2 bilhões, no período de 2001 a 2011.

Gráfico 15: Saldo comercial entre Brasil e Reino Unido, no período de 2001 a 2011.

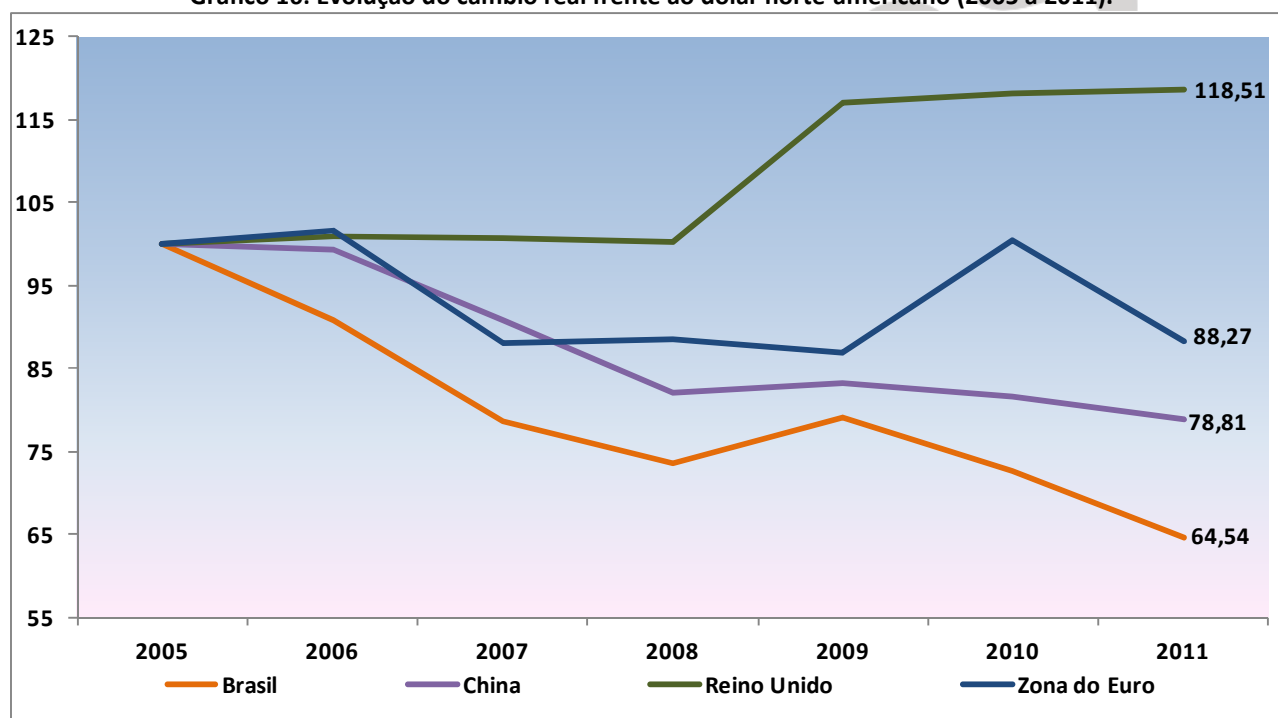


Fonte: MDIC.

Um fato que pode ter contribuído fortemente para que o desempenho da balança comercial brasileira não fosse ainda mais elevado em relação ao Reino Unido foi o comportamento da taxa de câmbio real desses dois países, *vis-à-vis* ao dólar norte-americano, entre 2005 a 2011. O gráfico 16 mostra a evolução da taxa de câmbio real do yuan chinês, da libra esterlina do Reino Unido, do euro da União Europeia e do real brasileiro. Nota-se que a taxa de câmbio real da libra esterlina apresentou uma forte desvalorização em relação dólar dos Estados Unidos, superior a 18%, concentrada nos de 2008 e de 2009.

Considerando-se o conjunto dos quatro países, claramente a trajetória da valorização real da moeda brasileira, em comparação com o dólar dos Estados Unidos, entre 2005 e 2011, foi a mais expressiva, chegando a quase 40%. Em seguida, aparece o yuan que auferiu ganho em relação ao dólar de quase 20%, em 2011, quando avaliado com o nível de 2005. Na sequência, encontra-se o euro que exibiu uma forte apreciação frente à moeda norte-americana de, aproximadamente, 14% até 2008. No entanto, a moeda da União Europeia apresentou uma forte desvalorização, em 2010, encerrando o ano no mesmo nível de 2005. Já, em 2011, o euro voltou a se valorizar em quase 12%.

Gráfico 16: Evolução do câmbio real frente ao dólar norte-americano (2005 a 2011).



Fonte: Euromonitor.

PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS PELO BRASIL PARA O REINO UNIDO

Os dez setores brasileiros que mais exportaram para o Reino Unido, nos anos de 2006 e 2011, segundo a classificação CNAE de três dígitos, estão ilustrados na tabela 5. Observa-se que as vendas externas brasileiras para aquele mercado foram bastante concentradas. Os dez principais segmentos industriais respondem, em média, por 30% do total da pauta. A primeira posição era ocupada, em 2006, pelo CNAE 151, ou “abate e preparação de produtos de carne e de pescado”, com participação relativa de 15%, que representava um valor de US\$ 423,2 milhões. Cinco anos mais tarde, esse setor caiu para o terceiro lugar, com 7,9% do total, que significava um valor de US\$ 411,6 milhões.

Em 2011, a primeira e segunda colocações foram ocupadas pelos segmentos do CNAE 274, ou “metalurgia de metais não-ferrosos” e CNAE 131, ou “extração de minério de ferro”. O primeiro da lista detinha uma participação relativa de 24,2%, com um valor de US\$ 1,3 bilhão. Já, em 2006, esse segmento não integrava a lista dos dez principais setores exportadores brasileiros para o Reino Unido. O setor “extração de minério de ferro” mantinha, em 2011, uma proporção de 16,4% em relação ao total, o que representava um valor de US\$ 854,1 milhões. Cinco anos antes, o setor ocupava a quarta posição, com uma participação de 6,9%, ou um valor de US\$ 195 milhões. Isso revela uma taxa média de crescimento, no período, de 34,4% ao ano.

Observa-se ainda que o setor do CNAE 013, ou “produção de lavouras permanentes”, ocupava a décima posição, em 2006, com 3,2% do total da pauta das exportações brasileiras para o mercado do Reino Unido, com um montante de US\$ 89,2 milhões. Cinco anos após, esse segmento subiu para a sexta posição, com 3,9% do total, ou US\$ 204,5 milhões. O CNAE 111, ou “extração de petróleo e gás natural”, também seguiu a mesma trajetória, deixando a nona colocação, em 2006, com 3,4% do total, e subiu para o quinto lugar, cinco anos mais tarde, com 4,2% do total da pauta exportadora brasileira para o Reino Unido.

Tabela 5: Dez principais setores exportados pelo Brasil para o Reino Unido (2006 e 2011).

Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2006 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2006	Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2011 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2011
151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	423.175.573	15,0%	274	Metalurgia de metais não-ferrosos	1.257.280.305	24,2%
341	Fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários	220.908.868	7,8%	131	Extração de minério de ferro	854.137.501	16,4%
193	Fabricação de calçados	200.841.450	7,1%	151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	411.616.349	7,9%
131	Extração de minério de ferro	195.026.551	6,9%	011	Produção de lavouras temporárias	376.295.448	7,2%
011	Produção de lavouras temporárias	167.516.800	5,9%	111	Extração de petróleo e gás natural	219.115.943	4,2%
202	Fabricação de produtos de madeira, cortiça e material trançado - exceto móveis	157.242.787	5,6%	013	Produção de lavouras permanentes	204.503.884	3,9%
344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	128.643.889	4,5%	353	Construção, montagem e reparação de aeronaves	180.544.522	3,5%
353	Construção, montagem e reparação de aeronaves	123.603.392	4,4%	344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	177.999.059	3,4%
111	Extração de petróleo e gás natural	97.524.369	3,4%	212	Fabricação de papel, papelão liso, cartolina e cartão	141.530.235	2,7%
013	Produção de lavouras permanentes	89.191.781	3,2%	156	Fabricação e refino de açúcar	115.292.152	2,2%
	Outros	1.025.778.574	36,3%		Outros	1.264.124.188	24,3%
	Total	2.829.454.034	100%		Total	5.202.439.586	100%

Fonte: MDIC.

Os segmentos que saíram, em 2011, da lista dos dez principais setores brasileiros exportadores para o Reino Unido foram: a) CNAE 341 “fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários” que ocupava a segunda posição, com 7,8% do total, ou US\$ 220,9 milhões; b) CNAE 193 “fabricação de calçados”, que era responsável pela terceira posição, com 7,1% do total, com um total de US\$ 200,8 milhões; c) CNAE 202 “fabricação de produtos de madeira, cortiça e material trançado - exceto móveis”, que detinha a sexta colocação, com 5,6% do total da pauta. Já a participação dos demais setores passou de 36,3% das exportações brasileira, em 2006, para 24,3% do total, em 2011, ou seja, houve uma perda de participação de 12 pontos percentuais, ao longo do período.

Salienta-se, por fim, que houve uma mudança significativa no perfil da composição dos produtos brasileiros embarcados para o mercado do Reino Unido, com perda de participação de produtos manufaturados e ganho de relevância de produtos primários e intensivos em recursos naturais. O destaque ficou por conta dos setores relacionados à metalurgia de metais não ferrosos, minérios de ferro, carnes e pescados e produção de lavoura temporária.

PRINCIPAIS PRODUTOS IMPORTADOS PELO BRASIL DO REINO UNIDO

Os dez setores industriais do Reino Unido que mais exportaram para o Brasil, em 2006 e 2011, classificados em CNAE de três dígitos, estão reportados na tabela 6. Nota-se que, nesse período, as compras externas brasileiras provenientes do país europeu tiveram um elevado crescimento, ou seja, quase 20% ao ano, aumentando de US\$ 1,4 bilhão para cerca de US\$ 3,4 bilhões. A pauta das exportações do Reino Unido para o Brasil tende a ser bastante concentrada. Os cinco principais setores representam em média mais de 40% do total no período.

Tabela 6: Principais setores importados pelo Brasil do Reino Unido 2006 e 2011.

Setor CNAE	Descrição	Valor importado em 2006 (em US\$)	Participação nas importações totais em 2006	Setor CNAE	Descrição	Valor importado em 2011 (em US\$)	Participação nas importações totais em 2011
245	Fabricação de produtos farmacêuticos	212.646.388	15,0%	245	Fabricação de produtos farmacêuticos	445.915.212	13,2%
246	Fabricação de defensivos agrícolas	92.167.846	6,5%	341	Fabricação de automóveis, caminhonetas e utilitários	357.741.760	10,6%
344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	81.016.810	5,7%	246	Fabricação de defensivos agrícolas	267.813.610	7,9%
291	Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão	78.623.112	5,5%	291	Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão	167.944.315	5,0%
341	Fabricação de automóveis, caminhonetas e utilitários	70.473.350	5,0%	232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	167.231.185	5,0%
159	Fabricação de bebidas	67.820.660	4,8%	159	Fabricação de bebidas	132.713.543	3,9%
242	Fabricação de produtos químicos orgânicos	60.677.902	4,3%	295	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso na extração mineral e construção	127.394.904	3,8%
249	Fabricação de produtos e preparados químicos diversos	54.851.232	3,9%	344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	90.611.186	2,7%
311	Fabricação de geradores, transformadores e motores elétricos	42.809.560	3,0%	332	Fabricação de aparelhos e instrumentos de medida, teste e controle - exceto equipamentos para controle de processos industriais	90.204.653	2,7%
272	Siderurgia	39.410.489	2,8%	249	Fabricação de produtos e preparados químicos diversos	83.377.791	2,5%
	Outros	616.752.988	43,5%		Outros	1.444.617.917	42,8%
	Total	1.417.250.337	100%		Total	3.375.566.076	100%

Fonte: MDIC.

O setor do CNAE 243, ou “fabricação de produtos farmacêuticos”, se manteve na primeira colocação, ao longo do período de 2006 a 2011. Em 2006, esse setor participava com 15,0% do total das vendas do Reino Unido para o mercado brasileiro, representando um valor de US\$ 212,6 milhões. Cinco anos mais tarde, esse setor caiu relativamente 1,8 ponto percentual, mas aumentou, em termos absolutos, para US\$ 445,9 milhões. Isso representou um elevado crescimento médio de 16,0% ao ano.

Em 2011, o setor do CNAE 341, ou “fabricação de automóveis, caminhonetas e utilitários”, passou a ocupar a segunda colocação, com 10,6% do total da pauta das exportações do Reino Unido para o Brasil, com um montante de US\$ 357,7 milhões. Já em 2006, esse segmento estava classificado em quinto lugar,

com 5,0% da pauta, com um valor de US\$ 70,4 milhões, apresentando ao longo dos cinco anos, uma expressiva taxa média de crescimento de 38,4% ao ano.

O setor do CNAE 246, ou “fabricação de defensivos agrícolas”, por sua vez, ocupava a segunda colocação, em 2006, com 6,5% do total da pauta das exportações do Reino Unido para o mercado brasileiro, com um montante de US\$ 92,2 milhões. Já em 2011 esse segmento industrial caiu para o terceiro lugar, com 7,9% da pauta ou valor de US\$ 267,8 milhões, ganhando, portanto, 1,4 ponto percentual de participação relativa, ao longo do período. O setor CNAE 291, ou “fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão”, se manteve na quarta posição, ao longo do período, com participação de 5,5% do total das vendas do Reino Unido para o mercado brasileiro, em 2006, representando um valor de US\$ 78,5 milhões. Cinco anos mais tarde, esse setor caiu relativamente sua proporção para 5,0%, mas aumentou consideravelmente em termos absolutos, passando para um montante de US\$ 167,9 milhões. Isso representou crescimento médio superior a 16,0% ao ano.

Os setores que passaram a integrar a relação dos dez principais exportadores do Reino Unido para o mercado brasileiro somente em 2011 foram: a) CNAE 232, ou “fabricação de produtos derivados do petróleo”, passando a ocupar a quinta colocação, com 5,0% do total; b) CNAE 295 ou “fabricação de máquinas e equipamentos de uso na extração mineral e construção”, assumindo a sétima posição com 3,8% da pauta e c) CNAE 332, ou “fabricação de aparelhos e instrumentos de medida, teste e controle - exceto equipamentos para controle de processos industriais” detendo o nono lugar, com 2,7%. Por outro lado, dentre os setores que deixaram de compor a lista dos dez principais exportadores do Reino Unido, em 2011, aparecem “fabricação de produtos químicos orgânicos”, que ocupava a sétima posição com 4,3% do total, em 2006, e “fabricação de geradores, transformadores e motores elétricos”, que era o nono colocado com 3,0%.

Por fim, percebe-se que, em geral, a pauta das exportações do Reino Unido para o mercado brasileiro não sofreu significativa mudança, ao longo do período de 2006 a 2011, sobretudo em termos dos cinco principais setores industriais. Isso significa que as importações brasileiras daquele país são sustentadas, sobretudo, por produtos manufaturados.

INDICADORES DE COMÉRCIO BRASIL-REINO UNIDO

Esta seção apresenta um conjunto de indicadores que estão envolvidos nas trocas comerciais internacionais e que também afetam o comércio bilateral existente entre Brasil e Reino Unido. A sua análise é importante para a compreensão da estrutura das relações comerciais entre os dois países. Na abordagem dos indicadores frequentemente é utilizado o conceito de “Medida de Intensidade Tecnológica”, empregado para classificar os setores econômicos envolvidos nas trocas comerciais entre dois países. Esse estudo adota a classificação, apresentada no quadro 6, para mensurar a intensidade tecnológica dos produtos comercializados entre Brasil e Reino Unido.

Quadro 6: Taxonomia da medida de intensidade tecnológica e respectivos setores da economia.

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

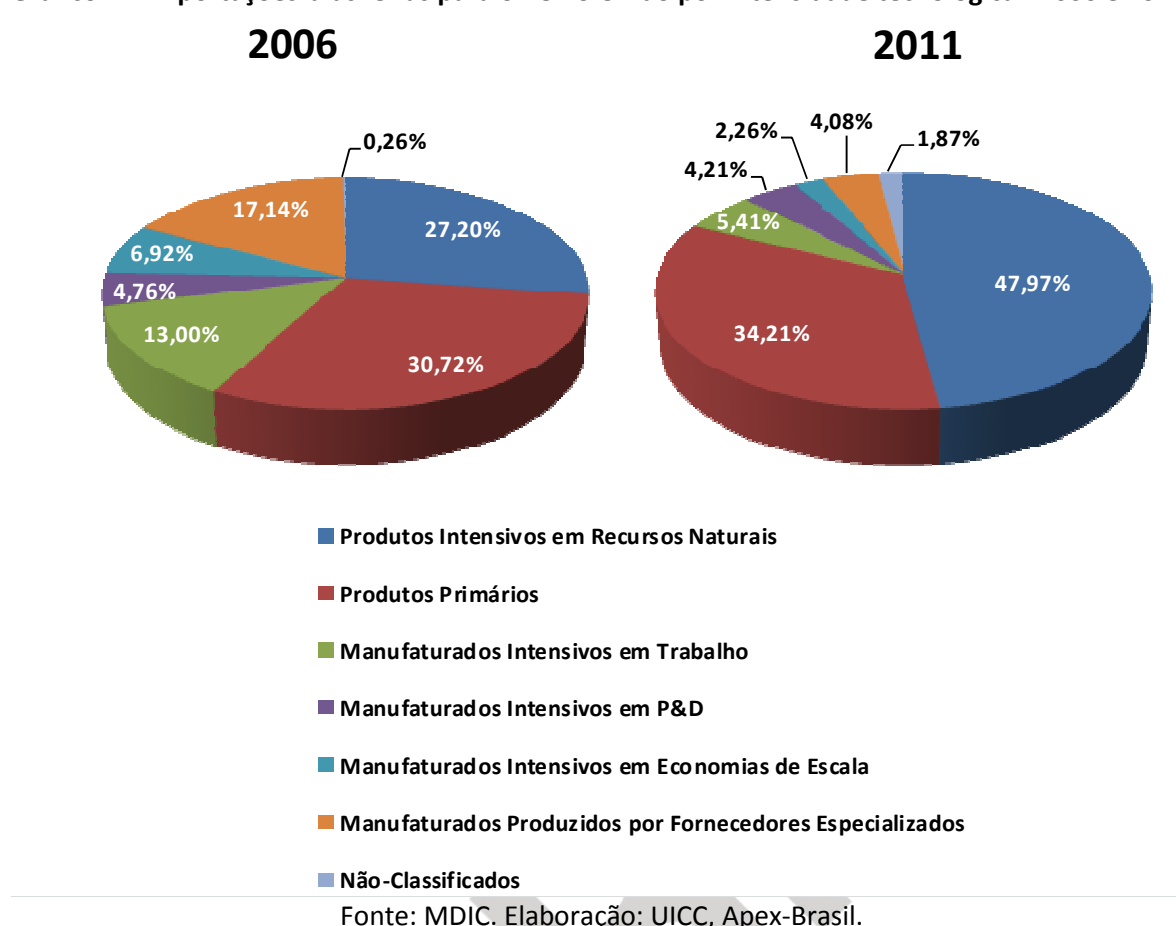
Fonte: Holland e Xavier (2004).⁴⁵

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

A análise das exportações brasileiras para o Reino Unido, no período 2006-2011, mostra uma acentuada reorientação em direção aos produtos primários e intensivos em recursos naturais, que passaram de 57,9% do total para 82,2%, assumindo um papel importante entre os principais segmentos exportadores em 2010, conforme mostra o gráfico 17. Em contrapartida, houve uma forte perda de relevância dos produtos manufaturados, especialmente os produzidos por fornecedores especializados e os intensivos em trabalho, cujas participações declinaram, respectivamente, de 17,1% para 4,1% e de 13,0% para 5,4%, ao longo do período. Esse desempenho sinaliza uma clara primarização da pauta de exportação brasileira para o Reino Unido, seguindo uma tendência também verificada em outros mercados. Em apenas

cinco anos, a participação das manufaturas no total exportado para aquele mercado teve uma queda expressiva, passando de 41,8%, em 2006, para 16%, em 2011.

Gráfico 17: Exportações brasileiras para o Reino Unido por intensidade tecnológica - 2006 e 2011.



Em 2011, o produto mais exportado foi “metalurgia de metais não-ferrosos”, representando 24,2% do total, ou US\$ 1,257 trilhão. Também houve uma elevação expressiva das exportações de “extração de minério de ferro”, representando 16,4% do total, se tornando o segundo produto mais exportado, em 2011. Ambos pertencem ao grupo de produtos intensivos em recursos naturais e seus desempenhos explicam, em boa parte, a elevação da participação desse setor no total das exportações. Em contrapartida, houve uma queda expressiva das exportações de “fabricação de calçados”, que era o terceiro produto mais exportado, em 2006, com 7,1% do total e deixou de constar entre os 10 mais exportados, em 2011. Tal desempenho ajuda a explicar a redução da participação das exportações de produtos manufaturados intensivos em trabalho, ao longo do período.

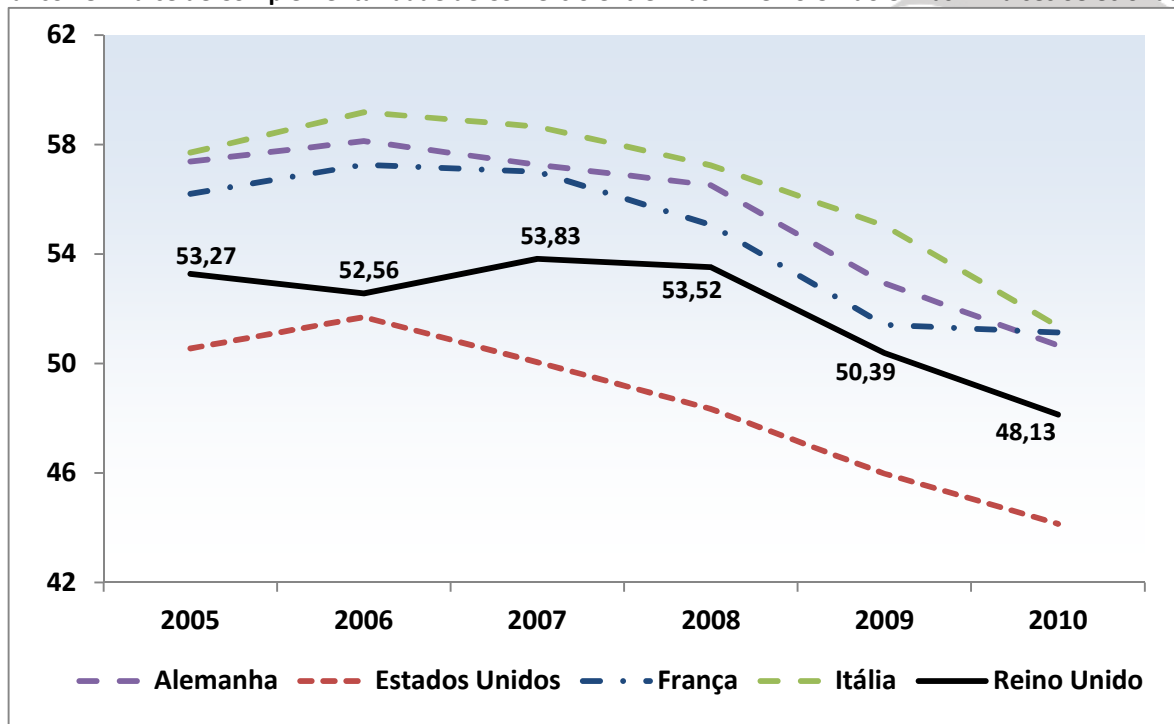
Apresentada a intensidade tecnológica dos setores econômicos no intercâmbio comercial entre Brasil e Reino Unido, seguem abaixo os indicadores de comércio entre os dois países. Para efeitos de comparação com os outros países desenvolvidos importantes na pauta comercial brasileira, foram incluídos também os dados de Alemanha, Estados Unidos, França e Itália.

ÍNDICE DE COMPLEMENTARIDADE DE COMÉRCIO

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

No período 2005-2010, o valor do ICC entre Brasil e Reino Unido declinou de 53,3 para 48,1, o que indica uma redução do grau de complementaridade entre os dois países, conforme mostra o gráfico 18. No entanto, a queda se concentrou nos anos de 2009 e 2010, após manter certa estabilidade entre 2005 e 2008. Considerando-se os demais países desenvolvidos examinados, também se percebe uma tendência de queda generalizada, com destaque para a Alemanha, cuja complementaridade com o Brasil foi a que mais declinou, ao longo do período, com o ICC passando de 57,4 para 50,6. Também houve uma queda acentuada do grau de complementaridade entre Brasil e Estados Unidos, com o ICC passando de 50,6 em 2005, para 44,1, em 2010, mantendo esse país como aquele que o Brasil apresenta a menor complementaridade comercial. Apesar da queda, a Itália se manteve como o país com o maior ICC com o Brasil, ao longo de todo o período, chegando a 51,4, em 2010. Por fim, a retração do ICC com a França, ao longo do período, passando de 56,2 para 51,1, não impediu que se tornasse o segundo país, entre os examinados, com o maior grau de complementaridade com o Brasil, em 2010. Contata-se, assim, que o grau de complementaridade de comércio do Brasil com seus principais parceiros comerciais entre os países desenvolvidos, que já não era tão elevado em 2005, com o ICC situando-se um pouco acima de 50, se tornou ainda menor em 2010.

Gráfico 18: Índice de Complementaridade de Comércio entre Brasil - Reino Unido e Brasil - Países Selecionados.



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

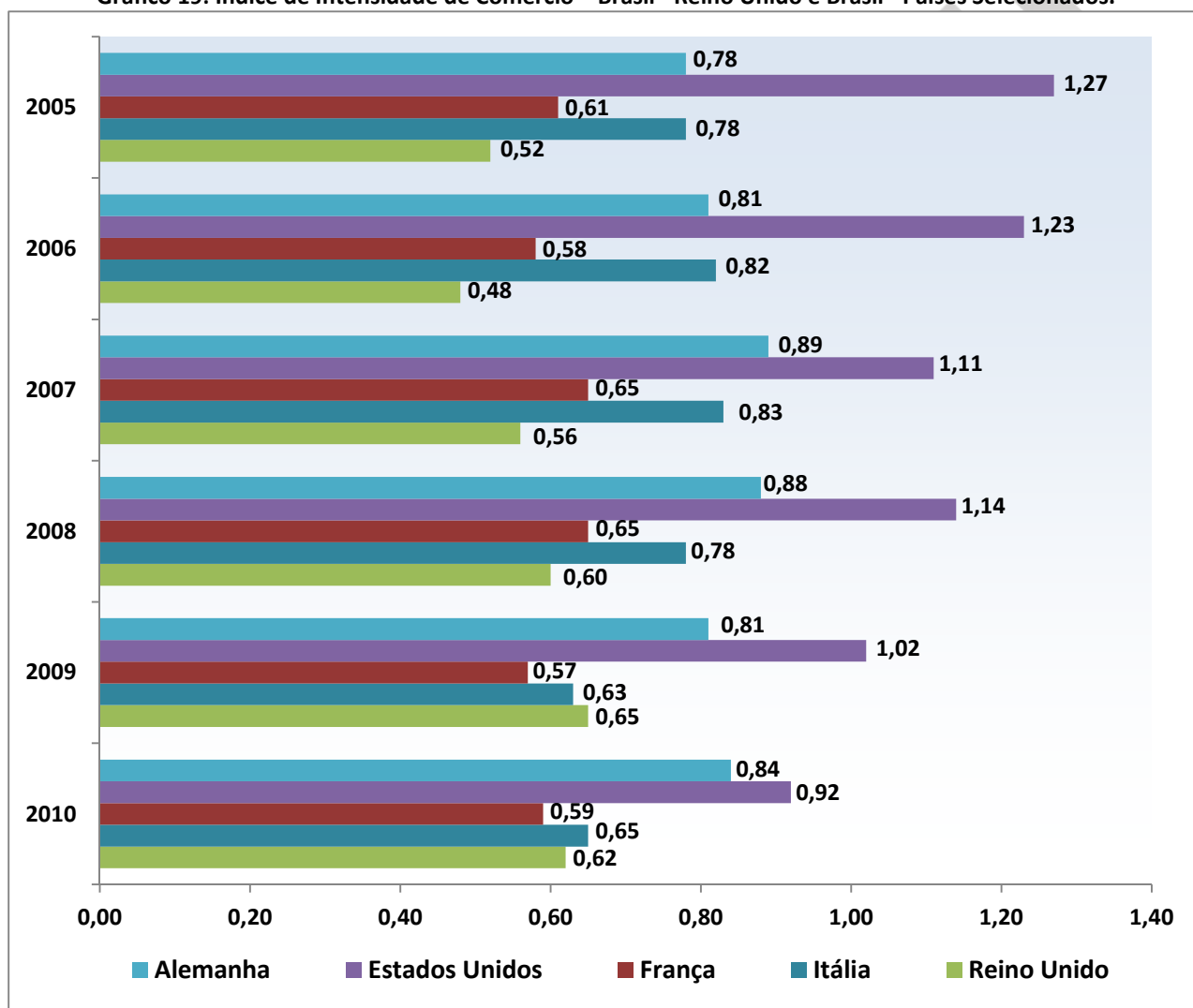
ÍNDICE DE INTENSIDADE DE COMÉRCIO

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

O gráfico 19 mostra a série do IIC do Brasil com o Reino Unido, entre 2005 e 2010. É possível perceber que houve uma pequena elevação do índice, passando de 0,52, em 2005, para 0,62, em 2010, embora tenha se mantido ainda bem abaixo da unidade, e entre os mais baixos entre os países desenvolvidos examinados. Assim como ocorreu com o grau de complementaridade, também houve uma redução da intensidade de comércio do Brasil com a maioria dos países examinados, especialmente com os

Estados Unidos, onde o IIC passou de 1,27 para 0,92. Embora a intensidade de comércio do Brasil com a principal economia do planeta ainda seja a mais elevada entre os países desenvolvidos, ela já se situa abaixo da média brasileira com os demais países. Além dos Estados Unidos, também houve queda da intensidade comercial brasileira com a Itália e a França, com o IIC chegando a apenas 0,65 e 0,59, respectivamente, em 2010. A França, por sinal, passou a apresentar a menor intensidade de comércio com o Brasil entre os países examinados, a partir de 2009, substituindo o Reino Unido, que ocupava essa posição até então. A Alemanha foi o único país, além do Reino Unido, a mostrar uma elevação da intensidade comercial com Brasil, ao longo do período. O IIC elevou-se de 0,78, em 2005, para 0,84, em 2010, mas mantendo-se ainda distante da unidade.

Gráfico 19: Índice de Intensidade de Comércio – Brasil - Reino Unido e Brasil - Países Selecionados.



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

Vale destacar que, embora a intensidade de comércio entre o Brasil e alguns países desenvolvidos tenha se elevado, houve uma queda para a maior parte deles e, principalmente, os valores do IIC se situam em patamares abaixo da unidade para todos os países examinados. Portanto, há ainda uma baixa intensidade de trocas entre o Brasil e os seus parceiros comerciais mais desenvolvidos.

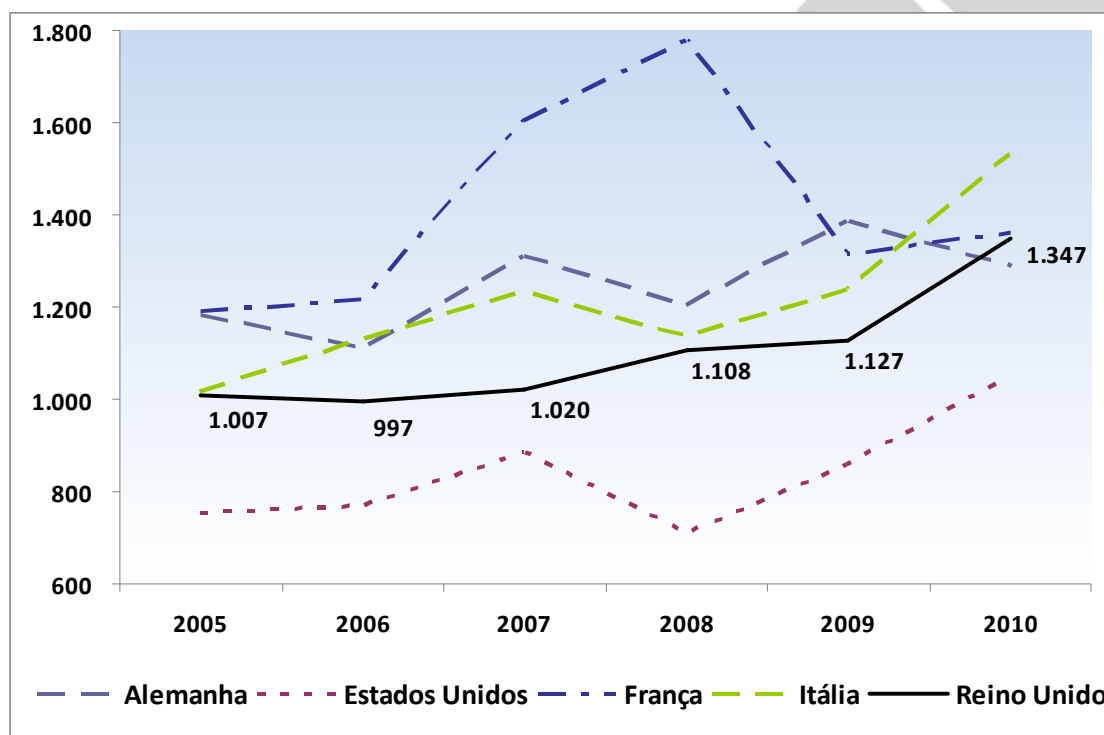
INDICADOR DE DIVERSIFICAÇÃO/CONCENTRAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES

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

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

A análise do HHI mostra que a pauta de exportações brasileiras para o Reino Unido é moderadamente concentrada, com o valor do indicador não ultrapassando a 1350, no período 2005-2010 (gráfico 20). No entanto, houve um aumento significativo do grau de concentração, com o índice passando de 1007, em 2005, para 1347, em 2010. Esta constatação condiz com a evolução da configuração da pauta de exportações brasileiras para aquele país, ao longo do período. Os dez principais produtos importados pelo Reino Unido, de acordo com a classificação CNAE de três dígitos, representavam uma parcela equivalente a 64% das exportações brasileiras, em 2005, elevando-se para 76%, em 2010. Somente os dois principais produtos de exportação brasileiros para aquele país, “metalurgia de metais não-ferrosos” e “extração de minério de ferro”, em 2010, representavam 40% do total, enquanto, em 2005, os dois principais produtos exportados eram responsáveis por apenas 23% do total.

Gráfico 20: Índice de Concentração das Exportações (Índice de Herfindhal-Hirschman) - Brasil - Reino Unido e Brasil - Países Selecionados.



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

A tendência de maior concentração das exportações brasileiras não se restringiu ao Reino Unido, abrangendo todos os países desenvolvidos examinados, ao longo do período. O maior aumento do grau de concentração ocorreu na Itália, com o HHI passando de 1019, em 2005, para 1530, em 2010, fazendo esse país, entre os analisados, aquele cujas exportações brasileiras se tornaram as mais concentradas. O grau de concentração das exportações brasileiras também mostrou uma elevação significativa no mercado norte-americano, cujo índice passou de 753, em 2005, para 1053, em 2010, embora tenha se mantido o menor entre os países examinados, ao longo do período. Na França e na Alemanha, o grau de concentração das exportações do Brasil apresentou a menor elevação, com o HHI chegando a 1363 e 1288, respectivamente, em 2010. Seguindo os limites estabelecidos acima, em todos os cinco países desenvolvidos examinados, o índice atingiu, em 2010, valores superiores a 1000 pontos, mas abaixo de 1800, o que caracteriza uma pauta exportadora moderadamente concentrada.

A análise prévia mostra que, embora ainda moderado, o grau de concentração das exportações brasileiras para os países desenvolvidos se elevou, ao longo do período 2005-2010. Além disso, constatou-se que houve uma redução tanto do grau de complementaridade como da intensidade de comércio na

maioria desses mercados, o que sinaliza para uma piora do padrão de comércio brasileiro com países com grande capacidade de absorção de importações.

ÍNDICE DE COMÉRCIO INTRASSETOR INDUSTRIAL

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

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

A tabela 7 mostra os produtos que integram a pauta de comércio intrasssetor industrial entre Brasil e Reino Unido.¹⁰⁵ Esse tipo de comércio tem sido historicamente baixo entre os dois países, dado o perfil das exportações brasileiras para o Reino Unido, predominantemente de produtos primários e intensivos em recursos naturais, o qual tem, inclusive, aumentado nos últimos anos, contribuindo para reduzir o escopo para a existência de comércio intrasssetor industrial. No entanto, em alguns setores econômicos predomina o comércio intrasssetor industrial entre os dois países, representados por códigos CNAE a 2 dígitos, chegando a cinco, em 2010 (14, 26, 31, 34 e 35). Na maioria desses setores houve, inclusive, um

¹⁰⁵ A classificação setorial empregada no cálculo do índice de comércio intrasssetorial é a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), versão 1.0, detalhada em 3 dígitos.

aumento do comércio intrassetor industrial, entre 2005 e 2010, com destaque para o CNAE 14, ou “extração de minerais não-metálicos”, cujo índice de comércio intrassetor industrial mostrou o maior crescimento, chegando a 0,89, em 2010, o maior entre todos os setores. Isso mostra que praticamente todo o comércio nesse setor é intrassetor industrial.

Tabela 7: Comércio intra-Setor Industrial - Brasil - Reino Unido.

CNAE	Descrição	2006	2007	2008	2009	2010	2011
14	Extração de minerais não-metálicos	0,617	0,605	0,717	0,739	0,923	0,891
141	Extração de pedra, areia e argila	0,254	0,346	0,456	0,018	0,162	0,691
142	Extração de outros minerais não-metálicos	0,560	0,487	0,554	0,511	0,825	0,625
26	Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	0,646	0,590	0,759	0,688	0,835	0,825
264	Fabricação de produtos cerâmicos	0,735	0,572	0,598	0,512	0,414	0,512
269	Aparelhamento de pedras e fabricação de cal e de outros produtos de minerais não-metálicos	0,202	0,243	0,204	0,284	0,316	0,934
31	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	0,986	0,976	0,928	0,677	0,542	0,552
311	Fabricação de geradores, transformadores e motores elétricos	0,881	0,789	0,815	0,855	0,954	0,852
313	Fabricação de fios, cabos e condutores elétricos isolados	0,595	0,583	0,958	0,342	0,258	0,695
315	Fabricação de lâmpadas e equipamentos de iluminação	0,186	0,313	0,249	0,615	0,675	0,729
34	Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias	0,597	0,950	0,794	0,641	0,701	0,552
344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	0,773	0,752	0,805	0,896	0,776	0,675
35	Fabricação de outros equipamentos de transporte	0,494	0,257	0,387	0,970	0,410	0,742
353	Construção, montagem e reparação de aeronaves	0,445	0,243	0,351	0,894	0,356	0,528

Fonte: MDIC. Elaboração: UICC, Apex-Brasil.

Outros dois setores apresentavam, em 2010, um índice de comércio intrassetor industrial elevado, quais sejam, “fabricação de produtos de minerais não-metálicos” (CNAE 26) e “fabricação de outros equipamentos de transporte” (CNAE 35), chegando a 0,83 e 0,74, respectivamente. Em dois setores, no entanto, houve uma queda do comércio intrassetor industrial, sendo mais forte em “fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos” (CNAE 31), cujo índice declinou de 0,99, em 2005, para 0,55, em 2010. Apesar do comportamento desses dois setores, pode-se constatar que, embora ainda concentrado, o comércio intrassetor industrial entre Brasil e Reino Unido se intensificou, ao longo do período examinado.

ÍNDICE DE ESPECIALIZAÇÃO EXPORTADORA (IEE)

Na relação comercial entre dois países, este indicador aponta se o país A é mais especialista na exportação de determinado produto que o país B. Nesse estudo, o índice de especialização exportadora compara a participação das exportações de determinados setores brasileiros para o mundo com a participação das exportações do Reino Unido dos mesmos setores para o mundo. Um valor do IEE superior

a 1 sugere que, no setor analisado, o Brasil tem vantagem de especialização exportadora em relação ao Reino Unido.

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

A tabela 8 mostra os setores em que o Brasil é mais especialista que o Reino Unido, em 2010. Em todos também há um elevado grau de complementaridade entre a pauta de exportação brasileira e a de importação do Reino Unido, com o índice chegando a 100 em dois setores. Vale ressaltar que naqueles setores, onde o Brasil é mais especialista que o Reino Unido, apenas dois apresentam uma participação relativamente elevada na pauta de importações totais daquele país, superior a 3%, quais sejam: “extração de petróleo e gás natural”, com 7,29% e “fabricação de peças e acessórios para veículos automotores”, com 3,01%. No entanto, a participação do Brasil nas importações do Reino Unido desses setores é ínfima, inferior a 1%. Há, portanto, nesses setores, um grande potencial de crescimento das exportações brasileiras para aquele mercado, pois combinam elevada especialização exportadora brasileira, alto grau de complementaridade entre os países e elevada participação nas importações do Reino Unido. No entanto, em todos os demais setores a participação no total importado pelo Reino Unido não chega a 1,5% e, em muitos casos, se aproxima de zero. Assim, mesmo que haja um esforço para aumentar as exportações desses produtos, o impacto não deverá ser muito significativo.

Chama a atenção ainda que, na maioria dos produtos onde o Brasil é mais especialista do que o Reino Unido, os países que compõe a União Europeia são os principais fornecedores daquele mercado, especialmente a Alemanha. Em 2010, a Alemanha era a principal fornecedora de seis desses setores, inclusive de “fabricação de peças e acessórios para veículos automotores”, que apresentava a segunda maior participação nas importações do Reino Unido, conforme destacado acima. Nesse produto, a Alemanha detinha, em 2010, 29,3% das importações do Reino Unido, ao passo que o Brasil somente 0,79%. Em apenas dois setores entre os quais o Brasil é mais especialista do que o Reino Unido, em 2010, o país era o seu principal fornecedor, em “extração de minério de ferro” (65,6% do total) e “fabricação e refino de açúcar” (26,6% do total), mas a participação de ambos não chegava a 0,3% do total importado pelo Reino Unido, limitando o potencial de expansão das exportações brasileiras.

Tabela 8: Índice de Especialização Exportadora - Reino Unido.

Setor/CNAE	Descrição	IEE 2010	ICC 2010	Participação do setor nas importações do Reino Unido	Participação do Brasil nas importações do Reino Unido do setor 2010	Principal Fornecedor	Participação do principal fornecedor nas importações do Reino Unido do setor
131	Extração de minério de ferro	62.250,80	93,00	0,25%	65,63%	Rússia*	15,7%
156	Fabricação e refino de açúcar	66,51	82,61	0,17%	26,58%	França*	22,2%
234	Produção de álcool	19,92	100,00	0,03%	0,49%	França	52,2%
191	Curtimento e outras preparações de couro	15,40	56,77	0,03%	1,59%	Itália	49,3%
297	Fabricação de armas, munições e equipamentos militares	4,42	51,40	0,04%	3,42%	Itália	16,9%
157	Torrefação e moagem de café	2,67	52,71	0,11%	3,56%	Alemanha	32,2%
193	Fabricação de calçados	2,60	68,18	1,01%	3,31%	China	35,8%
342	Fabricação de caminhões e ônibus	2,39	59,44	0,99%	0,00%	Alemanha	22,9%
401	Produção e distribuição de energia elétrica	2,25	100,00	0,09%		França	96,0%
344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	1,49	79,56	3,01%	0,79%	Alemanha	29,3%
251	Fabricação de artigos de borracha	1,47	64,51	0,80%	0,15%	Alemanha	17,9%
316	Fabricação de material elétrico para veículos - exceto baterias	1,41	83,93	0,39%	0,02%	Alemanha	12,0%
243	Fabricação de resinas e elastômeros	1,19	58,01	1,21%	0,37%	Alemanha	23,3%
111	Extração de petróleo e gás natural	1,19	87,00	7,29%	0,89%	Noruega	64,8%
361	Fabricação de artigos do mobiliário	1,16	63,79	1,24%	1,04%	China	34,1%

Fonte: UICC, Apex-Brasil, a partir de dados do MDIC.

* Principal fornecedor após o Brasil.

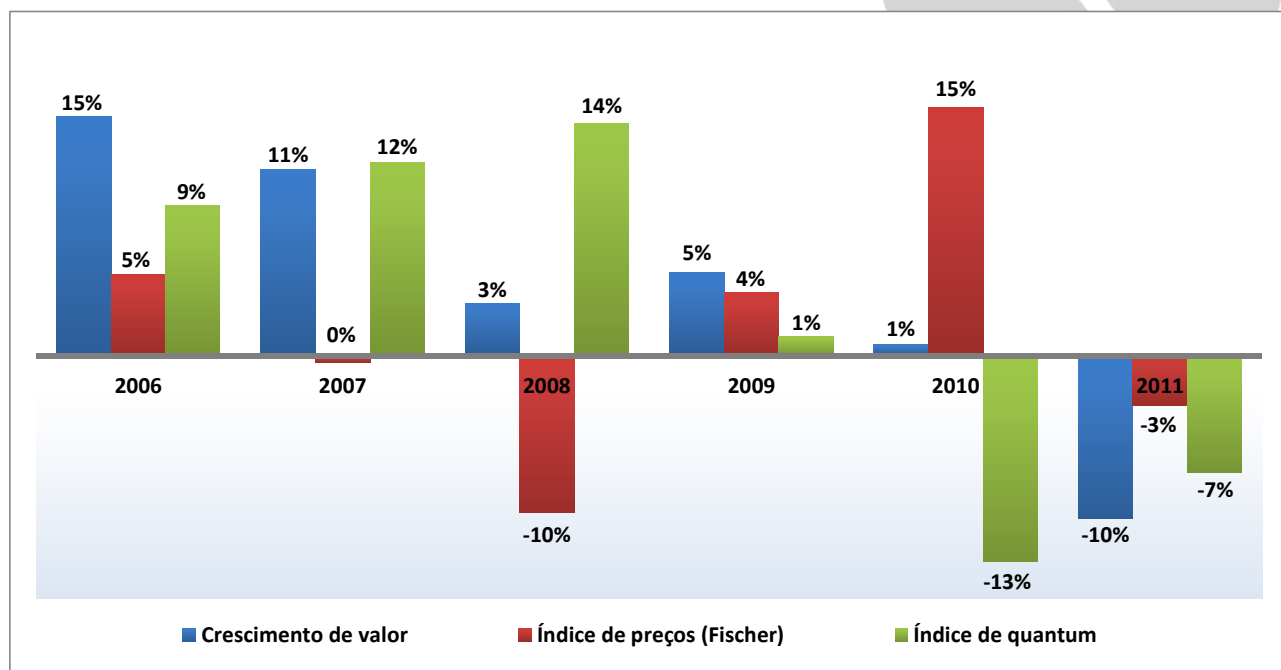
ÍNDICE DE PREÇOS E ÍNDICE DE QUANTUM

Nesse estudo, o cálculo do índice de preços e o índice de quantum (quantidade) mede, respectivamente, quanto o preço e a quantidade dos produtos exportados influenciam no aumento ou diminuição do valor das exportações brasileiras para o mercado do Reino Unido. No período 2006-2011, conforme ilustrado no gráfico 21, percebe-se dois momentos bastante distintos. Entre 2006 e 2008, a evolução do valor exportado teve uma influência mais positiva do comportamento do quantum do que dos preços. Nesse período, o quantum cresceu sempre acima dos preços, mostrando o seu melhor desempenho em 2008, com aumento de 14%, enquanto os preços ficaram estáveis em 2007 e chegaram a declinar 10%, em 2008. Em 2006, devido ao comportamento tanto do quantum como dos preços, o valor exportado atingiu seu pico de crescimento, no período examinado, chegando a 15%.

A partir de 2009, no entanto, há uma inversão desta tendência, com os preços tendo uma maior relevância para o desempenho das exportações brasileiras para o Reino Unido. Em 2009, ano em que a crise financeira internacional teve o maior impacto negativo sobre os fluxos de comércio globais, o valor das exportações brasileiras elevou-se em 5% para o Reino Unido, puxado pelo aumento de 4% dos preços. Em 2010 e 2011, o quantum declinou significativamente, mesmo após a recuperação econômica mundial, com quedas de 13% e 7%, respectivamente, enquanto o preço das exportações chegou a crescer 15%, em 2010, a maior expansão de todo o período examinado. O mau desempenho do quantum, em 2010 e 2011,

levou a uma expansão de apenas 1% do valor exportado, em 2010, e a uma queda de 10%, em 2011, a única observada, no período 2006-2011.

Gráfico 21: Crescimento de Valor, Índice de Preços e Índice de Quantum das exportações brasileiras para o Reino Unido.



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

O menor dinamismo do quantum exportado para o Reino Unido, a partir de 2009, reflete a forte desaceleração daquela economia após a crise financeira internacional, reduzindo o consumo e o volume das importações. Conforme foi destacado anteriormente, as exportações brasileiras para esse mercado se tornaram cada vez mais dependentes de produtos primários e intensivos em recursos naturais, cujos preços evitaram, à exceção de 2011, uma queda ainda maior do valor exportado para o Reino Unido.

PARTE 4

**OPORTUNIDADES COMERCIAIS
PARA O BRASIL NO REINO
UNIDO**

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

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

O primeiro passo da metodologia consiste em levantar os produtos que o Reino Unido importou de todo o mundo entre 2005 e 2010. Cruzando-se esses produtos com aqueles que o Brasil exportou¹⁰⁶ para o Reino Unido nesse período, faz-se a seguinte separação:

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

- cuja participação brasileira nas importações britânicas é muito baixa; e/ou
- cujas exportações brasileiras para o Reino Unido não são contínuas.¹⁰⁷

Para que produtos com essas características possam ter oportunidades no Reino Unido é preciso também que:

- o Brasil seja especialista¹⁰⁸ em sua exportação; e
- exista complementaridade entre a pauta exportadora brasileira e a pauta importadora britânica, ou seja, o Reino Unido precisa importar os produtos que o Brasil deseja exportar; e
- as importações britânicas desses produtos estejam crescendo.

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

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

- ***Consolidados*** – é o caso dos grupos de produtos brasileiros que já estão bem posicionados no mercado britânico e têm uma situação confortável em relação aos seus principais concorrentes. A estratégia de atuação para esses grupos de produtos é a de *manutenção* do espaço já conquistado;

¹⁰⁶ Aqui consideram-se os dados das importações feitas pelo país analisado oriundas do Brasil.

¹⁰⁷ Exportações contínuas são aquelas que, a partir da primeira venda efetuada, não são interrompidas em nenhum ano posterior.

¹⁰⁸ Na relação comercial entre dois países, o indicador de especialidade exportadora aponta se o país A é mais especialista na exportação de determinado produto do que o país B. A ideia é a de que, se um país é mais especialista do que o outro, existe oportunidade de comércio entre eles, com o país A exportando para o país B.

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

É possível notar na tabela 9 que, nas vendas do Brasil para o Reino Unido, há uma predominância de produtos classificados com exportações expressivas (75,18%), embora esses produtos sejam representados por apenas 164 SH6. Em valor, as importações britânicas provenientes do Brasil classificadas como expressivas atingiram US\$ 3,6 bilhões, ao passo que as importações classificadas como incipientes alcançaram US\$ 1,2 bilhão.

Tabela 9 - Classificação das exportações dos produtos brasileiros importados pelo Reino Unido

Classificação	Nº de SH6	Nº SH6 (%)	Importações totais do Reino Unido 2010 (US\$)	Importações totais do Reino Unido 2010 (%)	Importações britânicas provenientes do Brasil 2010 (US\$)	Importações britânicas provenientes do Brasil 2010 (%)
Expressivo	164	3,02	28.098.482.519	4,99	3.606.380.261	75,18
Incipiente	5.269	96,98	534.402.575.622	95,01	1.190.782.208	24,82
Total	5.433	100,00	562.501.058.141	100,00	4.797.162.469	100,00

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

A fim de apresentar as oportunidades de exportação para o mercado britânico, os grupos de produtos brasileiros foram organizados em cinco grandes complexos: 1) Alimentos, Bebidas e Agronegócios; 2) Casa e Construção; 3) Máquinas e Equipamentos; 4) Moda; e 5) Multissetorial e Outros.

Esse último abrange produtos que permeiam mais de um complexo ou não se encaixam especificamente em nenhum. Em cada complexo são apresentados os grupos com exportações incipientes e expressivas.

ApexBrasil

O Reino Unido é um dos líderes mundiais quando se fala em qualidade e eficiência agrícola e pecuária, especialmente em pequenas e médias propriedades. O país possui avançado *know-how* em máquinas e implementos para cultivo, produção de insumos e fertilizantes, tecnologia pós-colheita produtos para saúde e nutrição animal e aquicultura.

Por serem criadores tradicionais, os pecuaristas britânicos dominam técnicas avançadas de criação, tratamento e nutrição animal. As raças britânicas de gado, ovinos, caprinos, suínos e de aves se destacam pelo desempenho na produção de leite, carne, ovos e material genético. Sêmen, embriões e matrizes originados do Reino Unido são considerados de alta qualidade e integram programas de melhoramento genético em vários países do mundo. Em 2010, o rebanho bovino britânico atingiu 10,1 milhões de cabeças e teve um crescimento de cerca de 1%, em comparação ao ano anterior. Já o rebanho de porcos foi de 4,5 milhões e o de carneiros e cordeiros de 31 milhões.

Na agricultura, as variedades melhoradas de frutas e verduras garantem eficiência e altos rendimentos. O país cultiva diversas variedades de batata, além de trigo, cevada e centeio e possui forte tradição na produção hortícola e de flores. O Reino Unido desenvolveu avançadas tecnologias no cultivo de sementes, além de alta tecnologia em controle de pragas. Nesse contexto, o país mantém as mais modernas técnicas de colheita e pós-colheita e avançado sistema de manejo, transporte, acondicionamento e estocagem para diversos produtos de forma a garantir o atendimento às fortes exigências dos supermercados britânicos e do exigente mercado consumidor. A eficiência da produção agrícola britânica pode ser atestada pelo fato de o país ser praticamente autossuficiente em vários produtos agrícolas básicos, apesar de o setor agrícola empregar somente 1,5% da mão de obra do país. Os principais produtos agropecuários produzidos no Reino Unido são: trigo, leite, beterraba, batata, cevada, canola, carne de aves, carne bovina, cenouras, carne suína, aveia, ovos de galinha, ervilhas, cebolas, repolhos e couves, carne de carneiros, maçãs, vegetais frescos diversos.

Historicamente a agricultura no Reino Unido foi protegida com o intuito de estimular o crescimento interno por meio de subsídios para baratear os produtos agrícolas. Desde a criação da União Europeia a política agrícola do país se alinhou com a do bloco apresentando tendência de manutenção artificial dos preços agrícolas, o que impacta o comércio desses produtos com outros países. Atualmente o sistema de exploração agrícola do Reino Unido é caracterizado por três abordagens. Tais abordagens estão definidas em agricultura orgânica, convencional e integrada. A primeira representa cerca de 4% da área cultivada do país e está fortemente baseada no conceito de sustentabilidade e utilização dos recursos

próprios da propriedade rural. A agricultura convencional adota tecnologia moderna e utiliza insumos como pesticidas e fertilizantes artificiais. E a agricultura integrada torna a abordagem convencional bastante sustentável e se caracteriza por ser a forma de exploração agrícola predominante no Reino Unido, o que corrobora com as exigências daquele mercado e com a necessidade de eficiência produtiva na exploração desses recursos. A área total de cultivo agrícola do país em 2010 foi de 17,1 milhões de hectares.

No Reino Unido existem aproximadamente 300 mil propriedades que trabalham com cultivo agrícola com um tamanho médio de 57 hectares, o que posiciona o país acima da média dos demais países da União Europeia que é de 20 hectares. Tal resultado é impactado pelo tamanho das propriedades da Escócia cuja média é de 100 hectares. Na Inglaterra o tamanho médio dessas propriedades é de cerca de 50 hectares ao passo que no País de Gales e na Irlanda do Norte o tamanho médio é de 40 hectares. Ressalta-se que, apesar do número relativamente grande de propriedades rurais no país, a maioria da área agrícola é explorada por um número pequeno de agricultores. Cerca de 14% do total das fazendas possuem tamanho superior a 100 hectares e são responsáveis por mais de 65% da atividade agrícola britânica.

Com relação à quantidade produzida, pode-se observar que a área de cultivo de cereais diminuiu cerca de 2% comparando-se os anos de 2010 e 2009, atingindo três milhões de hectares, e isso ocorreu principalmente pela diminuição no cultivo de cevada e pelo aumento no cultivo de sementes oleaginosas e de batatas. Vale ressaltar que o cultivo de trigo ocupa cerca de 64% do total da área de cultivo de cereais. Já com relação aos preços percebe-se, em geral, que em 2010, comparando-se com o ano anterior, houve um aumento de 5% nos valores dos produtos agrícolas. O preço médio dos cereais subiu 15% e as perspectivas são de crescimento do consumo desses produtos nos próximos anos. O preço médio das colheitas de forragem também apresentou crescimento de 21% naquele mesmo ano devido a problemas nas lavouras. Os legumes frescos também apresentaram elevação no preço médio devido a problemas no cultivo. O aumento observado na procura por batatas fez com que o preço médio do produto subisse cerca de 14% em 2010.

O mercado britânico de frutas e vegetais apresentou leve crescimento em termos de valor comparando-se os anos de 2009 e 2010, subindo de £ 5,8 bilhões para £ 6,2 bilhões. Isso representa um aumento de 8%, que foi superior ao do ano anterior que havia ficado abaixo de 1% e também superior a média de crescimento de 2005 a 2010 que foi de 5% ao ano. Entre os anos de 2000 e 2010 o mercado de frutas e vegetais no Reino Unido saltou de £ 3,5 bilhões para £ 6,2. Em volume esses valores também apresentaram aumento.

Aproximadamente 6,5% da superfície do país estão cobertos por florestas. Mas a produção madeireira doméstica, apesar do ativo reflorestamento, atende apenas a uma pequena porção das

necessidades internas que são supridas principalmente por importações de países do norte da Europa, do Canadá e de diversos países tropicais.

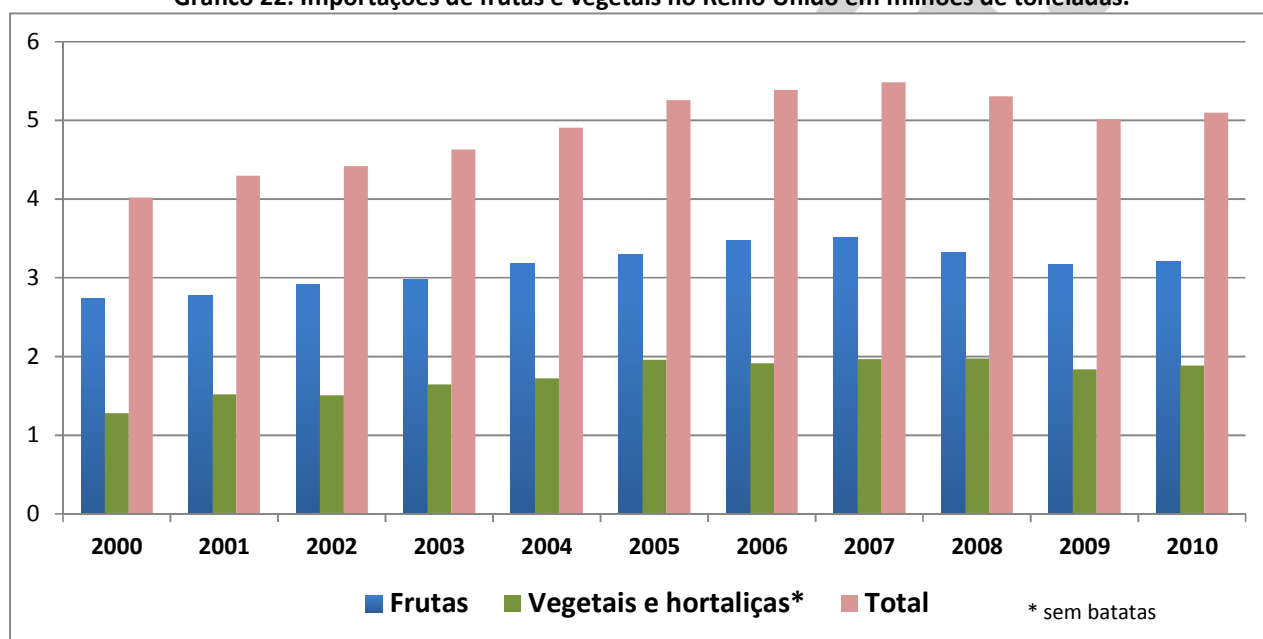
Tabela 10: Valor total do mercado de frutas e vegetais no Reino Unido (importações e produção doméstica) em bilhões de libras.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Frutas	1,63	1,72	1,86	2,02	2,07	2,32	2,48	2,61	2,93	3,01	3,06
Vegetais e Hortaliças	1,86	2,03	2,04	2,23	2,18	2,46	2,55	2,71	2,86	2,79	3,18
Total	3,49	3,76	3,91	4,25	4,26	4,78	5,03	5,33	5,79	5,79	6,25

Fonte: *Fresh Produce Consortium*, a partir de dados do DEFRA. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

A produção de frutas no Reino Unido aumentou cerca de 2% em 2010, atingindo 423 mil toneladas, seguindo a tendência de aumento dos últimos dez anos. A produção de vegetais e hortaliças, apesar de ter diminuído nos últimos dez anos, também apresentou aumento em 2010. Na última década a autossuficiência em vegetais e hortaliças caiu de 72% para 61% ao passo que a autossuficiência na produção de frutas aumentou para 12%. A autossuficiência na produção total de frutas e vegetais no mercado britânico girou em torno de 39% em 2010¹⁰⁹.

Gráfico 22: Importações de frutas e vegetais no Reino Unido em milhões de toneladas.



Fonte: *Fresh Produce Consortium*, a partir de dados do DEFRA. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

¹⁰⁹ De acordo com dados do *Fresh Produce Consortium* em reunião realizada com o Sr. Nigel Jenney, CEO da entidade, em Londres no dia 24 de maio de 2012 durante Missão Prospectiva de Inteligência Comercial. O FPC é uma associação comercial que representa os interesses dos produtores de produtos frescos do Reino Unido e é reconhecidamente a voz da indústria desse segmento do mercado britânico na União Europeia. São membros da associação produtores, importadores, atacadistas, distribuidores, empacotadores, exportadores estrangeiros para o Reino Unido, etc..

Com relação às importações percebe-se um leve aumento nas importações de frutas em 2010 em comparação com o ano anterior, especialmente de bananas, limões, limas e laranjas e abacaxis. As importações de vegetais permaneceram estáticas no referido ano, embora as importações de couve-flor, brócolis e pepinos tenha apresentado aumento.

As questões de segurança alimentar e de qualidade dos alimentos são bastante fortes no Reino Unido. Praticamente todos os alimentos produzidos no país adotam rigorosos regimes de garantia de qualidade, atendem a diversos padrões ambientais e forte preocupação com o bem estar e, por isso, o país acaba por liderar a adoção de padrões para os parceiros europeus. Com relação aos valores, a produção agrícola do Reino Unido apresenta um bom desempenho. A inflação nos preços dos alimentos tem sido baixa desde a década de 1970, o que equilibra os gastos das famílias com alimentação e promove melhor acesso das classes mais baixas a esses produtos.

O segmento agro alimentar, que engloba a indústria alimentícia do país, respondeu por cerca de 7% do PIB do Reino Unido em 2008 e por aproximadamente 14% da mão de obra empregada na atividade industrial do país em 2010. O setor de alimentos e bebidas britânico é grande, bastante diversificado e inovador. Nos últimos três anos tem-se observado aumento da produtividade do setor alimentar naquele país, bem como aumento no valor das vendas de alimentos e bebidas e também com serviços de alimentação. No período da crise este segmento foi o que apresentou as menores taxas de queda e foi ainda o que demonstrou melhor recuperação. Percebe-se ainda nos últimos anos crescimento nas exportações de alimentos processados pelo Reino Unido, embora haja déficit comercial crescente na balança comercial de alimentos e bebidas do país. A indústria alimentícia do Reino Unido demonstra forte preocupação com sua cadeia produtiva, com impactos econômicos e ambientais e por isso mesmo as questões de sustentabilidade influenciam fortemente nos negócios. Ademais, existe ainda uma consistente preocupação com a segurança alimentar, com o envelhecimento da população e com a questão da obesidade, inclusive infantil, o que acaba por influenciar as questões alimentares do país.

Entre os anos de 2007 e 2009 os preços dos alimentos aumentaram cerca de 20% no Reino Unido. A partir de 2010 pode-se perceber estabilidade nesses preços. Os gastos das famílias com produtos alimentares aumentaram 4,3% em 2009, atingindo £ 174 bilhões, e 5,2% em 2010. Em média cada consumidor britânico gasta £ 31.17 por semana com alimentos e bebidas não alcoólicas e £ 5.66 com bebidas alcoólicas. De acordo com o DEFRA (*Department for Environment, Food and Rural Affairs*), por tipo de alimentos, em média, o gasto dos consumidores britânicos são de 23% com carnes; 16% com pães, farinhas, cereais e biscoitos; 14% com vegetais (incluindo batatas); 12% com leite, queijos e ovos; 11% com açúcar e doces; 9% com frutas; 6% com outras categorias de produtos diversos; 5% com peixes; e 2% com

óleos e gorduras. Em média, os consumidores britânicos gastam £ 11.20 por semana com alimentação fora de casa.

Aproximadamente 99% das importações britânicas de alimentos e bebidas chegam ao país por via marítima e pelo Canal da Mancha. Ressalta-se que existem restrições para importação de alimentos de fora da União Europeia e que existem exigências de licenças de importação, pagamento de taxas a agências rurais, além da etiquetagem dos produtos com indicação do país de origem. Os principais fornecedores de produtos alimentícios para o Reino Unido são: Países Baixos, França, Irlanda, Alemanha e Espanha. Os principais produtos alimentícios importados são: carnes, leite e derivados, peixes, cereais, frutas e vegetais, açúcar, café e chá, óleos e comidas para animais.

Com relação ao mercado para carnes no Reino Unido, percebe-se que houve crescimento de 3% nas vendas em 2010, alcançando volume de dois milhões de toneladas. Este crescimento foi impulsionado pelas vendas de carne suína e de frango. Ressalta-se que de acordo com informações da *International Meat Trade Association* – IMTA¹¹⁰ – a demanda por carne de frango no Reino Unido é maior que a capacidade de produção doméstica, embora haja um nível de exigência muito alto para importação desses produtos. Apesar de a regulamentação para importação seguir os padrões da União Europeia existe uma série de certificações e exigências que são requeridas pelos clientes para fechamento dos negócios na tentativa de se garantir que a carne de frango importada tenha a mesma qualidade da produzida internamente. Isso reflete o elevado grau de desenvolvimento e maturidade do mercado. As compras desses produtos são realizadas em supermercados e é interessante destacar que os consumidores do Reino Unido, por preferirem consumir a carne de frango britânica, optam por pagarem mais pelo frango resfriado (de £ 6.00 a £ 8.00/kg) em detrimento do frango congelado (que custa em média £ 4.00/kg), mesmo que em casa congelem o produto para armazenagem e posterior consumo.

A carne suína também apresentou bom desempenho devido à sua versatilidade para preparação de diferentes pratos e pelas vendas de cortes mais baratos, além das vendas das tradicionais formas como bacon, presunto cozido e salsichas. No geral percebe-se crescimento nas vendas de cortes mais baratos para todos os tipos de carnes, com exceção da carne de cordeiro por causa do aumento do preço gerado pela alta do valor da ração animal e do preço de exportação da peça inteira. Interessante ressaltar ainda o aumento das vendas de carnes em grandes redes de supermercados, embora muitos açougues tradicionais ainda consigam manter sua tradicional clientela, sobretudo os que trabalham com cortes especiais e com cortes mais versáteis e mais baratos de carnes. Para o período 2010-2015 projeta-se crescimento de 3% nas

¹¹⁰ A IMTA é uma das mais antigas associações ligadas à indústria da carne no Reino Unido e possui mais de 55 membros associados. Reunião realizada com a Sra. Liz Murphy – Diretora da IMTA na sede da associação em Londres no dia 14 de maio de 2012.

vendas de carnes no Reino Unido que deverão atingir o patamar de 2,5 milhões de toneladas, sobretudo para carnes frescas em detrimento das processadas cujos benefícios para a saúde têm sido questionados e também se aponta crescimento para os cortes especiais como o *Halal*. Esses produtos são comercializados em sua maioria em supermercados e, a exemplo do que acontece com a carne de frango, também devem obedecer às questões de legislação da União Europeia, embora existam aquelas exigências e certificações especiais por parte dos clientes.

As vendas de peixes e frutos do mar também apresentaram crescimento que foi de 1% em 2010, totalizando 789 mil toneladas comercializadas no Reino Unido no referido ano. Ressalta-se que o maior crescimento foi observado para os peixes frescos e para os criados de forma sustentável e ambientalmente correta o que faz com que a piscicultura seja uma atividade de destaque do país. Os peixes são muito apreciados na dieta dos britânicos, sobretudo pelos seus benefícios para a saúde e são consumidos especialmente com vegetais e batatas. Os consumidores apreciam experimentar e conhecer novos sabores de peixes e isso pode abrir oportunidades para exportação de peixes de outros países, desde que sejam observadas as questões ambientais e de sustentabilidade.

O volume de vendas de produtos hortícolas apresentou crescimento de 2% em 2010, chegando a quatro milhões de toneladas. Este crescimento foi impulsionado principalmente por causa das cenouras, espinafres e tomates e ainda pelos novos vegetais produzidos em laboratório com o intuito de oferecerem novas cores, sabores e nutrientes. Além de serem importantes acompanhamentos dos pratos principais no Reino Unido os vegetais tem tido seu consumo incentivado pelo governo e por grupos da sociedade civil ligados a saúde por meio do programa “cinco por dia” que recomenda o consumo diário de pelo menos cinco frutas ou hortaliças. Ademais o governo incentiva o consumo de vegetais com o intuito de apoiar a produção doméstica dos agricultores familiares. A expectativa de crescimento do volume de vendas de produtos hortícolas é de 2% até 2015 devendo alcançar cinco milhões de toneladas.

Já as vendas de frutas foram de três milhões de toneladas e apresentaram leve queda em 2010 que foi atribuída às consequências da diminuição do consumo por causa da crise econômica de 2009. Tal queda ocorreu principalmente pela diminuição pela procura das frutas que eram consumidas em grandes volumes como a maçã e a banana. Porém, as vendas de algumas frutas apresentaram crescimento como é o caso das cerejas, dos morangos, dos mirtilos e da toranja. Esta última principalmente pelas suas propriedades nutricionais já que os consumidores britânicos levam muito em consideração a questão de alimentos saudáveis e que beneficiem a saúde. As frutas mais consumidas no Reino Unido são: bananas, maçãs, laranjas e tangerinas, uvas, limas e limões, pêssegos e nectarinas, ameixas, morangos, abacaxis, mirtilos. Percebe-se ainda potencial para crescimento no consumo de frutas exóticas que podem ser associadas ao calor e ao bem estar, além é claro de suas propriedades nutricionais. Nesse contexto, frutas

como mangas, mamões e goiabas podem ter seu consumo aumentado se forem destacados os benefícios que podem trazer a saúde e por seu valor nutricional. Destaca-se ainda o aumento no consumo de melancias e melões, sobretudo nas variedades melhoradas geneticamente com tamanhos e cores diferentes.

No que se refere aos sucos, no geral percebe-se uma pequena queda no volume de vendas em 2010, com exceção da categoria *refrescos* que apresentou crescimento das vendas no referido ano, o que pode ser explicado pelo fato de os consumidores terem buscado alternativas mais baratas para os néctares e para os sucos integrais. Para os sucos também existe a tendência de elevação do consumo de produtos saudáveis, naturais, livres de corantes e conservantes e enriquecidos com vitaminas que proporcionem benefícios para a saúde. O suco de laranja permanece sendo o sabor preferido pelos consumidores britânicos, seguido pelos sucos de maçã e de groselha. No entanto, pode-se perceber um crescente interesse por parte dos consumidores em sucos considerados exóticos como manga e goiaba. Estes sabores, que já eram populares nas comunidades étnicas, após campanhas de *marketing* feitas por marcas famosas que passaram a comercializar esses novos sabores, eles estão sendo cada vez mais procurados. No Reino Unido a grande maioria dos sucos é consumida no café da manhã ou pelas crianças.

Nos últimos anos percebe-se crescimento nas vendas de água mineral no Reino Unido. Em 2010 esse crescimento foi de 0,7% superando os dois milhões de litros comercializados. Ressalta-se que as vendas no varejo são, sobretudo, de embalagens de até 10 litros que responderam por 83% do volume comercializado, com destaque para as embalagens de 500 ml, 1,5 litro e 2 litros. Por categoria, o maior volume comercializado de água no Reino Unido é de água mineral, que responde por 61% das vendas, seguido por águas saborizadas (28%), por águas purificadas (2%) e outros tipos de águas (9%). Do total da água engarrafada comercializada no Reino Unido, 76% são produzidos localmente e 14% são importados de outros países. As principais marcas comercializadas são *Evian*, *Highland Spring*, *Volvic*, *Buxton* e *Aqua-Pura*. Destaca-se que as perspectivas são de crescimento para o consumo desses produtos no mercado britânico que deverá atingir 2,3 milhões de litros em 2015.

No mercado britânico percebe-se que em 2010 houve crescimento de 6% em valor no consumo de café e de 4% no volume, em comparação com o ano anterior, atingindo o valor de £ 987 milhões e 60 mil toneladas. No referido ano o grão do café Arábia teve um forte aumento no mercado mundial. O café fresco também apresentou elevação de preço no mercado devido à diminuição nas colheitas na Colômbia e no Brasil. Nesse período os fornecedores britânicos se esforçaram para não repassar o aumento do preço para os consumidores, apesar de os preços terem subido principalmente por causa da questão cambial, já que o café é negociado em dólares do mercado internacional. O café instantâneo foi o que sofreu o maior aumento de preço e por isso mesmo surgiram várias promoções na tentativa de alavancar as vendas. A

instabilidade econômica ainda gerou outro efeito no consumo de café já que os consumidores passaram a consumir mais o produto em casa na tentativa de economizar e isso fez com as vendas de café solúvel, que é o tipo mais consumido em casa, respondessem por 77% das vendas de café em 2010. Entre os consumidores de alta renda percebe-se uma tendência de crescimento do consumo de café fresco. Com relação às vendas, cerca de 88% do café consumido no Reino Unido é vendido em supermercados e hipermercados. Destaca-se ainda que no país vem surgindo várias cafeterias e que atualmente devam existir mais de 4,5 mil estabelecimentos do gênero no país. Nos últimos anos foram espalhadas pelo Reino Unido diversas máquinas de café como uma estratégia das grandes marcas de popularização do consumo de café instantâneo.

No que se refere aos produtos de panificação, observa-se que o mercado britânico para esses produtos, assim como nos demais segmentos, é bastante maduro e consegue produzir internamente apesar das pressões mercadológicas e de custos e ainda investe constantemente em melhoria e inovação. Embora em volume tenha ocorrido diminuição nas vendas desses produtos, percebe-se aumento do valor comercializado nos últimos anos devido ao aumento dos preços e custos de produção e à introdução de novos produtos com maior valor agregado. Os gastos das famílias britânicas com itens de panificação aumentaram 7,6% comparando-se os anos de 2010 e 2011, alcançando valor de £4,7 bilhões, de acordo com dados da *Federation of Bakers* (associação representativa do setor no Reino Unido). Tradicionalmente existe uma preferência dos consumidores pelos pães brancos, embora se perceba um crescente interesse pelos pães integrais e especiais. A inovação e o desenvolvimento de novos produtos, aliás, foi essencial para assegurar a manutenção do crescimento do setor no Reino Unido, além da introdução de produtos étnicos e especiais, com características saudáveis, que cada vez mais são produzidos localmente, o que pode gerar oportunidades para equipamentos e insumos de panificação naquele mercado. A estrutura da indústria de panificação britânica compreende três segmentos principais: as fábricas de produtos de panificação, as padarias dos supermercados e as padarias de rua. As grandes fábricas são responsáveis por cerca de 80% dos pães vendidos no Reino Unido e as padarias dos supermercados por 17% da fabricação dos pães comercializados no mercado britânico. A recente crise econômica gerou mudança nos hábitos alimentares dos consumidores britânicos que afetaram também o mercado de panificação no país. Os produtos de padaria, devido à sua versatilidade estão sendo utilizados pelas famílias para auxiliar no controle dos gastos com alimentos, já que o produto é um importante acompanhamento para as refeições feitas em casa e é bastante utilizado nos sanduíches para levar almoço para o trabalho.

Com relação ao mercado de biscoitos no Reino Unido constata-se que as vendas de biscoitos, cookies e bolachas apresentaram crescimento de 22% nos últimos cinco anos, atingindo £2,2 bilhões em 2010. A expectativa é de manutenção do crescimento nos próximos anos devendo atingir £2,6 bilhões em

2015. Os biscoitos doces continuam dominando o mercado e representaram 83% das vendas em 2011. A tradição de comer biscoitos, sobretudo como acompanhamento do chá, tem forte apelo junto aos consumidores britânicos e favorece sobremaneira o aumento do consumo de biscoitos doces. Como petisco percebe-se uma tendência do aumento do consumo de biscoitos em pequenas embalagens e de biscoitos salgados e com sabores, principalmente de queijos, sobretudo entre o público mais jovem, além do maior interesse por novos sabores e por biscoitos com apelo saudável e enriquecidos com fibras e vitaminas e com baixo teor calórico e de sódio.

A seguir serão destacadas as principais oportunidades para alimentos, bebidas e agronegócio no mercado britânico.

Oportunidades para os produtos brasileiros do complexo “Alimentos, Bebidas e Agronegócios” no Reino Unido

Produtos brasileiros com exportações “incipientes” para o Reino Unido

Foram identificadas oportunidades no Reino Unido para produtos brasileiros do complexo “alimentos, bebidas e agronegócio” que ainda não são exploradas ou que são trabalhadas de modo inicial. Daí o termo “incipiente”, que designa os produtos com essas características. Os grupos que foram selecionados a partir desses filtros estão listados na tabela 11.

Tabela 11: Grupo de produtos brasileiros com exportações “incipientes” para o Reino Unido

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações do Reino Unido 2010 (US\$)	Crescimento* das importações do Reino Unido 2005 - 2010 (%)
Demais sucos	13	486.805.438	6,87
Fumo em folhas	1	6.423.570	32,62
Outros açúcares	12	448.076.076	12,38
Produtos de confeitaria, sem cacau	2	496.855.361	3,86

* taxa média anual de crescimento

Fonte: UICC - ApexBrasil, a partir de dados do Comtrade.

Referente ao grupo de produtos “demais sucos” o Reino Unido importou, em 2010, US\$ 487 milhões em 13 tipos de produtos distintos (SH6), com especial destaque para “misturas de sucos, não fermentados”, “outros sucos de maçã, não fermentados”, “sucos de outras frutas ou de produtos hortícolas, não fermentados” e “outros sucos de pomelo (grapefruit), não fermentados”.

Produtos brasileiros com exportações “expressivas” para o Reino Unido

As exportações dos grupos de produtos apresentados nas tabelas a seguir foram classificadas como “expressivas”, indicando que as exportações brasileiras desses setores já atingiram um maior grau de maturidade e participação no país importador, que são mais constantes ao longo do tempo e que já possuem participação de mercado minimamente significativa.

Para este complexo as exportações “expressivas” foram classificadas em “a consolidar”, “consolidadas” “em declínio”, “em risco” e “desvio de comércio”.

As exportações expressivas “a consolidar” reúnem aqueles casos em que o Brasil já tem boa parcela de mercado e em que as exportações brasileiras crescem em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Nesse cenário, há grande chance de os exportadores brasileiros aumentarem sua presença no país importador. Já as exportações denominadas “consolidadas” são aquelas em que a participação brasileira no mercado já é significativa e o Brasil possui ritmo de crescimento igual ou superior à média verificada para os demais concorrentes. A estratégia de atuação para esses grupos de produtos é de manutenção do espaço conquistado. Por outro lado, nas exportações classificadas como “em declínio” estão os produtos que nunca chegaram a conseguir se estabelecer no mercado britânico e que vêm perdendo espaço nele. Seriam as oportunidades mais difíceis de serem exploradas, porque o quadro desfavorável inicial precisaria ser revertido. Nas exportações classificadas como *em risco* estão os produtos brasileiros que já haviam sido consolidados no mercado analisado e, atualmente, ainda possuem significativa participação, embora venham perdendo, ano após ano, espaço para os concorrentes. O esforço dos exportadores brasileiros deve ser para retomar o espaço perdido ou, ao menos, reduzir a velocidade com que se perde participação para os concorrentes.

Por fim, os grupos de produtos identificados como “desvio de comércio” incluem aqueles em que o Brasil possui vantagens de especialização no comércio mundial, ao contrário de seu principal concorrente. Apesar disso, a taxa de crescimento média das exportações brasileiras é inferior à verificada para seus concorrentes e o país posiciona-se com uma fatia de mercado pouco relevante no país abordado. Isso denota que há algum elemento não determinado pela simples observação dos fluxos comerciais globais favorecendo nosso principal concorrente naquele mercado, como acordos comerciais por exemplo.

A. Produtos brasileiros com presença “a consolidar” e “consolidada” no Reino Unido

Os grupos de produtos classificados como “a consolidar” estão listados na tabela 12. Dentre esses produtos pode-se destacar “carne de frango industrializada” e “uvas frescas” cujos valores importados pelo Reino Unido em 2010 foram US\$ 877 milhões e US\$ 585 milhões respectivamente. Também se destacaram os grupos de produtos “suco de laranja não congelado” e “café cru” pelos valores exportados pelo Brasil

para o mercado britânico no referido ano. Este último grupo ainda se destacou pela taxa média de crescimento da participação das exportações brasileiras para o Reino Unido entre 2005 e 2010 que foi de 14,99%.

Tabela 12: Grupos de produtos brasileiros com exportações “expressivas” para o Reino Unido e presença “a consolidar” e “consolidada” naquele país

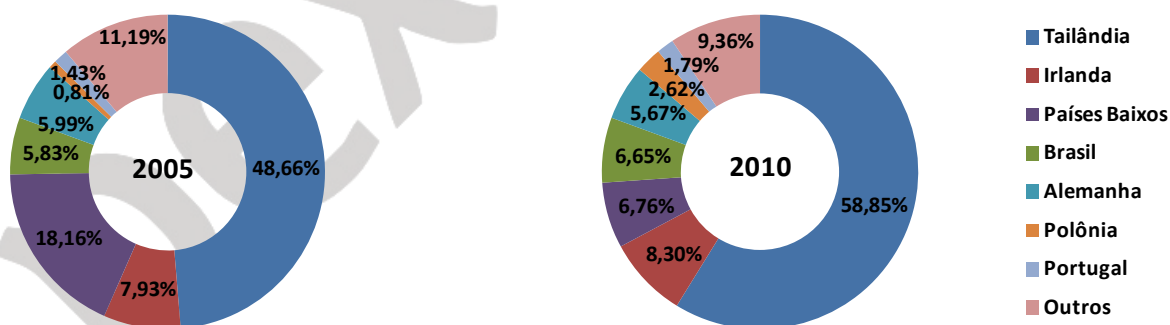
Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações do Reino Unido 2010 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para o Reino Unido 2010 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para o Reino Unido 2005-2010 (%)	Participação brasileira nas importações do Reino Unido 2010 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil no Reino Unido 2005-2010 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado do Reino Unido 2010	Participação do principal concorrente nas importações do Reino Unido	Classificação das exportações brasileiras para o Reino Unido
Açúcar em bruto	1	541.386.650	247.584.407	184,08	45,73	-18,26	Fiji	8,35	Consolidado
Carne de boi industrializada	1	308.562.543	154.416.807	2,84	50,04	-6,35	Irlanda	34,53	Consolidado
Demais carnes	1	119.882.362	96.027.253	65,27	80,10	25,73	Países Baixos	9,03	Consolidado
Mamões (papaia) frescos	1	10.785.977	7.610.962	0,04	70,56	-15,67	Jamaica	7,57	Consolidado
Soja mesmo trituração	1	399.867.715	271.476.530	13,42	67,89	8,28	Canadá	10,38	Consolidado
Café cru	1	397.317.702	75.073.902	23,89	18,90	14,99	Colômbia	17,70	A consolidar
Carne de frango industrializada	1	877.257.399	58.338.795	17,93	6,65	14,67	Tailândia	58,85	A consolidar
Carne de peru "in natura"	1	37.855.974	678.837	11,11	1,79	9,86	Polônia	23,76	A consolidar
Carne de peru industrializada	1	69.724.352	11.199.152	42,11	16,06	-5,82	Alemanha	17,80	A consolidar
Castanhas de caju	2	94.189.640	9.877.249	19,69	10,49	-0,76	Vietnã	46,67	A consolidar
Cereais em grãos e esmagados	3	234.277.626	6.175.595	129,93	2,64	-2,35	França	53,20	A consolidar
Demais frutas	4	73.215.978	7.181.590	7,36	9,81	7,17	Espanha	28,23	A consolidar
Demais preparações alimentícias	1	47.205.748	4.782.632	34,27	10,13	31,04	Japão	18,46	A consolidar
Goiabas e mangas	1	74.662.523	16.379.984	16,26	21,94	0,86	Paquistão	16,97	A consolidar
Limões e limas, frescos ou secos	1	118.360.848	11.805.082	13,71	9,97	7,11	Espanha	39,85	A consolidar
Peixes congelados, frescos ou refrigerados	4	185.076.797	4.100.259	3,01	2,22	3,78	Islândia	21,43	A consolidar
Suco de laranja não congelado	1	269.585.347	76.286.082	11,26	28,30	-2,71	Bélgica	51,47	A consolidar
Uvas frescas	1	585.042.916	39.249.001	6,84	6,71	3,08	África do Sul	21,19	A consolidar

* taxa média anual de crescimento

Fonte: UICC - ApexBrasil, a partir de dados do Comtrade.

Há oportunidades para preparações alimentícias e conservas de galos e de galinhas. Estes produtos foram predominantes nas importações britânicas provenientes do Brasil desse grupo. O gráfico 23 mostra os principais fornecedores para o Reino Unido desses itens em 2010 e sua posição no mercado britânico em 2005.

Gráfico 23: Participação de mercado dos principais fornecedores de “carne de frango industrializada” para o Reino Unido – 2005 e 2010 (%)

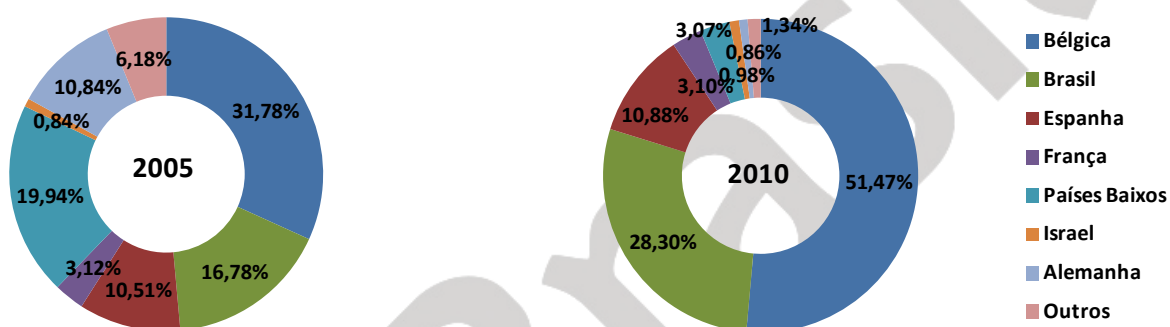


Fonte: UICC - ApexBrasil, a partir de dados do Comtrade. Elaboração: UICC – Apex-Brasil.

A partir da análise do gráfico percebe-se que os principais fornecedores de carne de frango industrializada para o Reino Unido em 2005 permaneceram sendo os principais também em 2010, com exceção da Polônia que deslocou a participação da França naquele mercado. A Tailândia permaneceu sendo o principal fornecedor, inclusive ampliando sua participação no mercado britânico. O Brasil, que apresentou taxa média de crescimento de 17,93% no período analisado, saltou da sexta para a quarta posição como fornecedor desses produtos para o Reino Unido subindo de US\$ 25,5 milhões exportados em 2005 para US\$ 58,3 milhões exportados em 2010.

Destacam-se também as oportunidades para suco de laranja não congelado cujo valor exportado pelo Brasil para o Reino Unido foi o maior dentre os produtos do complexo alimentos, bebidas e agronegócio classificados como “expressivos a consolidar”. O gráfico 24 evidencia os principais fornecedores em 2010 e a posição deles no mercado britânico em 2005.

Gráfico 24: Participação de mercado dos principais fornecedores de “suco de laranja não congelado” para o Reino Unido – 2005 e 2010 (%)



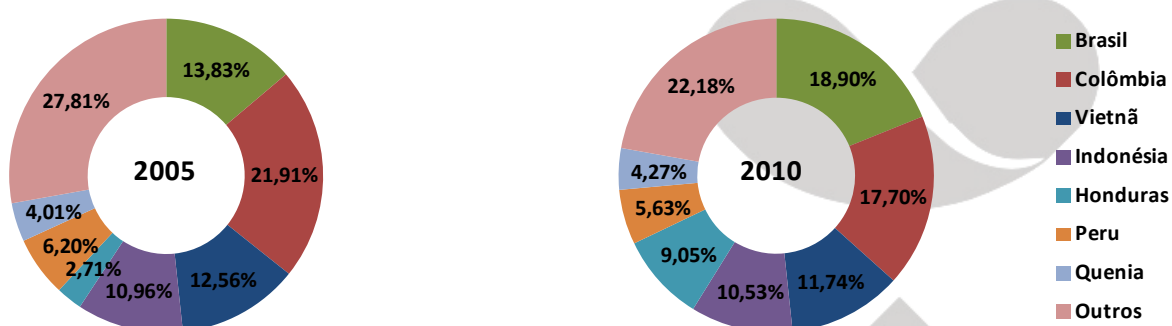
Fonte: UICC - ApexBrasil, a partir de dados do Comtrade. Elaboração: UICC – Apex-Brasil.

A análise do gráfico mostra que a Bélgica foi o principal fornecedor de suco de laranja não congelado para o mercado britânico no período e apresentou taxa média de crescimento de 10,37% entre 2005 e 2010. Com exceção da Irlanda, os principais fornecedores desse produto para o Reino Unido permaneceram os mesmos. Interessante destacar a taxa média de crescimento do Brasil que foi de 11,26%. As exportações brasileiras de suco de laranja não congelado subiram de US\$ 44,7 milhões em 2005 para US\$ 76,2 milhões em 2010, fazendo com que o Brasil ultrapassasse os Países Baixos, assumindo a segunda posição como fornecedor desse produto para o mercado britânico.

Por fim podem ser destacadas oportunidades para café cru que foi o produto deste complexo que apresentou a segunda maior taxa média de crescimento nas exportações brasileiras classificadas como a

consolidar para o Reino Unido. O gráfico 25 evidencia os principais fornecedores desses produtos em 2010 e a posição deles no mercado britânico em 2005.

Gráfico 25: Participação de mercado dos principais fornecedores de “café cru” para o Reino Unido – 2005 e 2010 (%)



Fonte: UICC - ApexBrasil, a partir de dados do Comtrade. Elaboração: UICC – Apex-Brasil.

Interessante notar por meio da análise do gráfico que o Brasil, que cresceu a uma taxa média de 14,99% no período analisado, aumentou as exportações de café cru para o Reino Unido de US\$ 25,7 milhões em 2005 para US\$ 75,1 milhões em 2010, se tornando o maior fornecedor deste produto para o mercado britânico. Quênia e Honduras também ampliaram suas participações no mercado deslocando a participação de Alemanha e Nicarágua, tradicionais fornecedores.

B. Produtos brasileiros com presença “em declínio”, “em risco e “desvio de comércio” no Reino Unido

Os produtos classificados como “em declínio” apresentaram US\$ 4,6 bilhões em importações realizadas pelo Reino Unido e apenas US\$ 275 milhões em exportações brasileiras para aquele mercado. Embora a posição do Brasil seja desfavorável comparando-se com o avanço apresentado pelos concorrentes no mercado e, mesmo com a diminuição nas exportações brasileiras desses produtos para o mercado britânico, essas exportações merecem atenção, pois reúnem produtos cujas empresas brasileiras apresentam estrutura para enfrentarem a competição internacional.

A concorrência com outros países que não são membros da União Europeia demonstra a possibilidade de reação das exportações brasileiras para o mercado britânico. Para alguns grupos de produtos como carne de boi, carne de frango e couro a concorrência com países membros da União Europeia explica a queda da participação brasileira. A queda mais acentuada nas vendas brasileiras no período analisado (2005-2010) foi registrada em de carnes bovinas.

Os produtos agrupados sob a classificação “desvio de comércio” registraram US\$ 356 milhões em importações feitas pelo Reino Unido e US\$ 87 milhões em exportações brasileiras para o referido mercado em 2010. Destaca-se o valor das importações britânicas de óleo de soja em bruto cuja participação brasileira é muito pequena e que a Rússia é o principal concorrente no mercado analisado.

Tabela 13: Grupo de produtos brasileiros com exportações “expressivas” para o Reino Unido e presença “em declínio”, “em risco” e “desvio de comércio” naquele país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações do Reino Unido 2010 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para o Reino Unido 2010 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para o Reino Unido 2005-2010 (%)	Participação brasileira nas importações do Reino Unido 2010 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil no Reino Unido 2005-2010 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado do Reino Unido 2010	Participação do principal concorrente nas importações do Reino Unido 2010 (%)	Classificação das exportações brasileiras para o Reino Unido
Fumo em folhas	2	292.842.068	86.514.518	7,13	29,54	7,42	Alemanha	18,86	Desvio de comércio
Gorduras e óleos animais e vegetais	1	3.071.615	481.807	0,22	15,69	12,71	Estados Unidos	37,35	Desvio de comércio
Óleo de soja em bruto	1	60.210.315	38.329	-68,60	0,06	3,95	Rússia	54,89	Desvio de comércio
Álcool etílico	2	241.357.258	6.520.359	-32,29	2,70	22,43	França	44,81	Em declínio
Bananas frescas ou secas	1	757.528.885	8.425.967	-13,26	1,11	4,28	República Dominicana	21,68	Em declínio
Carne de boi "in natura"	2	969.549.980	11.533.084	-36,03	1,19	3,69	Irlanda	64,09	Em declínio
Carne de frango "in natura"	2	510.824.082	25.209.248	-25,79	4,94	-1,67	Países Baixos	48,36	Em declínio
Castanhas do Pará (castanhas do Brasil)	1	38.536.166	476.487	-20,58	1,24	-0,21	Bolívia	83,90	Em declínio
Chá, mate e especiarias	2	35.572.545	883.748	-0,69	2,48	16,40	China	73,85	Em declínio
Couro	5	29.364.408	2.067.362	-5,06	7,04	-4,42	Itália	42,97	Em declínio
Demais carnes bovinas	1	9.449.284	34.378	-43,31	0,36	-1,72	Irlanda	43,62	Em declínio
Demais pescados	1	28.150.331	315.455	-16,70	1,12	-1,10	Cingapura	37,57	Em declínio
Demais produtos de café	1	306.933.435	19.057.243	-3,77	6,21	16,55	Alemanha	35,37	Em declínio
Farelo de soja	1	954.997.654	163.153.378	-7,90	17,08	34,72	Argentina	53,42	Em declínio
Farinhas para animais	1	103.389.039	18.992.182	-4,62	18,37	24,14	Argentina	49,82	Em declínio
Maças frescas	1	512.156.707	8.384.594	-8,06	1,64	-0,70	França	32,90	Em declínio
Outros produtos de origem animal	1	2.025.126	584.993	-1,88	28,89	20,12	Índia	65,75	Em declínio
Produtos hortícolas e plantas vivas	1	25.314.143	1.456.974	-7,13	5,76	14,03	Gana	35,84	Em declínio
Sementes oleaginosas (exceto soja), plantas ind.e med., gomas e sucos e extratos vegetais; mat.	2	141.766.608	7.935.550	-9,79	5,60	1,82	Argentina	22,11	Em declínio
Melões	1	139.162.755	42.430.475	0,64	30,49	1,45	Espanha	30,09	Em risco

* taxa média anual de crescimento

Fonte: UICC - ApexBrasil, a partir de dados do Comtrade

Os melões foram classificados como em risco, embora a participação brasileira ainda seja ligeiramente maior que a do principal concorrente no mercado analisado. Faz-se necessário desenvolver estratégias de promoção comercial que permitam a continuidade da participação brasileira e mesmo seu aumento de participação no mercado britânico.

O impacto da recessão econômica global sobre a indústria de construção civil britânica foi agudo. Em 2009, o valor produzido por esta atividade recuou 13,7% (em preços correntes) na comparação com o ano anterior, devido principalmente ao cancelamento da construção de novos imóveis residenciais por parte da iniciativa privada¹¹¹. Todavia, o setor deverá verificar recuperação lenta já a partir de 2010 ainda que até 2014 o valor gerado pela atividade ainda seja provavelmente inferior ao nível verificado em 2008. Para os próximos cinco anos, em função dos cortes orçamentários de £ 95 bilhões anunciados¹¹², o segmento de obras públicas será consideravelmente afetado. Estima-se redução de 36% nos investimentos em saúde e de 50% nos de educação. Os cortes no orçamento da “*Highways Agency*”, a autarquia que regula a infraestrutura de transporte rodoviário no país, devem reduzir em 50% os gastos com a construção, manutenção e reparação de autoestradas neste período¹¹³. O segmento de infraestrutura havia sido o menos afetado pela crise econômica até então, pois se beneficiara de investimentos do governo no segmento de transportes. Os gastos públicos com a construção de hospitais e estabelecimentos educacionais, incluindo parcerias público-privadas (PPPs), foram um importante motor de manutenção do setor durante os períodos mais graves da crise. Inevitavelmente, a redução na atividade de construção terá efeitos significativos sobre o setor de materiais e insumos, com o fechamento de empresas e corte de empregos.

Domesticamente, o aumento do desemprego e a queda na renda tem reprimido a demanda por financiamentos imobiliários e, por esta razão, muitas instituições financeiras ampliaram suas exigências para a concessão de empréstimos. Como resultado, a média de idade daqueles indivíduos interessados em comprar seu primeiro imóvel aumentou de 33 para 37 anos entre 2008 e 2010. Todavia, para aqueles que podem contar com o apoio financeiro dos pais, a idade média permanceceu em cerca de 31 anos¹¹⁴. Em um esforço para facilitar o acesso ao crédito, o governo planeja introduzir incentivos para auxiliar os interessados em adquirir imóveis residenciais recém-construídos. A idéia é que se possa financiar até 95% do valor destes imóveis, reduzindo-se a necessidade do depósito da entrada o qual, na média, tem atingido £ 66.000,00 e representado fator proibitivo para o aumento destas aquisições. Ainda que estas medidas possam contribuir para um maior dinamismo do setor, a escala destes programas é relativamente pequena. Em todo caso, em 2011, houve evidências de que o mercado hipotecário estaria se recuperando, uma vez

¹¹¹ *Construction Statistics Annual. Chapter 2, Table 2.1, Value of construction output: Current price. Office for National Statistics (ONS).* Disponível em: www.statistics.gov.uk. Acessado em 19 março, 2012.

¹¹² *Key Spending Review Announcements. Spending Review. Public Spending & Report. HM Treasury.* Disponível em: www.hm-treasury.gov.uk. Acessado em 21 março, 2012.

¹¹³ WYNEE, Alexandra. *Highway Agency spending cuts will affect maintenance Standards, says DfT. New Civil Engineer.* Disponível em: www.nce.co.uk. Acessado em 20 março, 2012.

¹¹⁴ *Consumer Lifestyles in the United Kingdom. February, 2012.* Disponível em: www.euromonitor.com. Acessado em 14 março, 2012.

que as principais instituições financeiras britânicas voltaram a oferecer empréstimos para aqueles indivíduos que não possuíam recursos vultosos para a entrada.

Apesar deste cenário, se prevê crescimento para os próximos anos em alguns segmentos. A construção de edifícios comerciais, por exemplo, deve avançar em 50% nos próximos 5 anos impulsionado, sobretudo, por grandes projetos na região central de Londres, como o do emblemático “*The Shard*” que, quando finalizado, será o edifício mais alto da União Europeia¹¹⁵. As edificações voltadas para a instalação de hipermercados/supermercados também devem continuar registrando crescimento haja vista existirem atualmente projetos de expansão de algumas redes¹¹⁶. As grandes cadeias também devem estimular a construção de edificações orientadas ao comércio varejista, as quais devem crescer 30% até 2015 quando comparado com o ano de 2009. Além disso, os projetos de energia renovável somados aos do novo programa nuclear britânico devem triplicar os investimentos no segmento de geração e transmissão de energia¹¹⁷. No segmento de habitações populares, o programa governamental “*Affordable Homes Programme*” (AHP)¹¹⁸ deve investir £ 4,5 bilhões entre 2011 e 2015 na construção de 150.000 novas moradias.

O preço dos imóveis residenciais tem sido uma preocupação crescente para os britânicos. Isto é particularmente verdadeiro quando analisada a região de Londres e o sudeste do Reino Unido, onde estes valores são os mais altos do país. Por outro lado, a demanda por residências no sudoeste do país por parte de consumidores afluentes de Londres e do sudeste também ajudou a inflacionar os preços de imóveis residenciais nesta região. De acordo com o *Nationwide Home Price Index*¹¹⁹, a média dos preços de habitações no Reino Unido subiu 1,1% no último trimestre de 2011 na comparação com os doze meses anteriores. Naquele ano, o preço médio de um imóvel no Reino Unido alcançou £ 206.523,00, muito embora o valor médio tenha experimentado retração na Escócia (-1.7%), País de Gales (-0.5%) e Irlanda do Norte (-7,6%). Na Inglaterra, por sua vez, houve um incremento de 0,4% no preço médio de imóveis residenciais como reflexo da escassez de novos imóveis na região de Londres¹²⁰.

Em função da quantidade de imóveis existentes e do preço médio destes imóveis, a Inglaterra é o maior mercado para construções residenciais no Reino Unido. Segundo o *Department for Communities and*

¹¹⁵ Para mais informações sobre este projeto, consultar: www.the-shard.com.

¹¹⁶ JONES, Rhys. *Tesco planeja mais lojas e 20 mil novos empregos no Reino Unido*. Varejo. Revista Exame. Disponível em: www.exame.abril.com.br. Acessado em 20 março, 2012.

¹¹⁷ Department of Energy and Climate Change (DECC). *Meeting Energy Demand*. Office for Nuclear Development (OND). *New nuclear sites/National Policy Statements*. Disponível em: www.decc.gov.uk. Acessado em 20 março, 2012.

¹¹⁸ Para mais informações sobre o programa, consultar: www.homeandcommunities.co.uk.

¹¹⁹ *United Kingdom house prices since 1952*. Nationwide. Disponível em: www.nationwide.co.uk. Acessado em 20 março, 2012.

¹²⁰ *House Price Index - January 2012*. Housing Statistical Release. Communities and Local Government. Disponível em: www.communities.gov.uk. Acessado em 23 abril, 2012.

*Local Government*¹²¹, o Reino Unido possuía 26,1 milhões de domicílios residenciais em 2008. Deste total, 83,4% estavam localizados na Inglaterra. Em 2033, o número de imóveis residenciais no território inglês deve atingir 27,5 milhões de unidades, um incremento de 5,8 milhões de novas moradias quando comparadas àquelas existentes em 2008, ou seja, uma média de 232.000 novos imóveis residenciais construídos somente na Inglaterra todo ano. As mudanças na estrutura populacional também devem ter impacto significativo sobre o crescimento do segmento nos próximos anos. Em 2033, 19% dos domicílios na Inglaterra devem abrigar somente um morador ante os 14% verificados em 2008. Este tipo de imóvel deve representar 2/3 do aumento anual projetado para o segmento, ou seja, 159.000 novas moradias ao ano. Além disso, 33% dos domicílios residenciais em 2033 devem ser chefiados por indivíduos com 65 anos ou mais, implicando a necessidade de residências adaptadas e impulsionando toda a cadeia de insumos de construção orientados para esse público¹²². De modo geral, os cortes nos gastos públicos e os impostos mais elevados têm motivado os consumidores britânicos a adotarem comportamentos mais econômicos. Um número menor de indivíduos têm comprado novas residências e muitos permanecem por períodos mais longos em seus imóveis atuais.

Em função disto, verifica-se um aumento nos gastos dos residentes britânicos com reformas e redecorações. De acordo com a Federação de Rochas da Grã-Bretanha (*Stone Federation of Great Britain*, em tradução livre)¹²³, este movimento deve manter-se no cenário doméstico até fins de 2013, quando o setor de construção civil deve mostrar sinais de recuperação. Tradicionalmente, os britânicos preferem as tonalidades de rochas mais claras. O granito amarelo importado da Índia, por exemplo, tem grande penetração por tratar-se de um produto barato. Em geral, estas rochas clássicas, como o granito, ainda permanecem entre as mais vendidas haja vista sua durabilidade e seu uso intensivo em imóveis comerciais. No segmento de alta renda, especialmente na região de Londres, existe crescente interesse por rochas de cores fortes e exóticas ou por pedras que mostrem algum movimento. É o caso do granito denominado Via-Láctea, por exemplo, de grande comercialização recente no mercado e muito utilizado na montagem de cozinhas¹²⁴. Sabe-se que grande parte das rochas disponíveis no mercado britânico é importada, com forte presença da China e Índia neste fluxo. O Reino Unido possui pequena extração doméstica de pedras, com destaque para o calcário e o arenito. Por se tratar de material de qualidade inferior, parte do material importado destes países é utilizada na construção de mobiliário público, calçadas, meios-fios, monumentos e outras benfeitorias. Ainda segundo a entidade representativa do segmento, uma estratégia de imagem e

¹²¹ *Household Projections, United Kingdom, 1961-2033. Communities and Local Government*. Disponível em: www.communities.gov.uk. Acessado em 11 abril, 2012.

¹²² *Household Projections, 2008 to 2033, England, Communities and Local Government*. Disponível em: www.communities.gov.uk. Acessado em 11 abril, 2012.

¹²³ *Stone Federation of Great Britain*. Entrevista realizada em 14 maio, 2012 com seu presidente, Sr. David J. Ellis, e sua CEO, Sra. Jane Buxey. Para mais informações, consultar: www.stone-federationgb.org.uk.

¹²⁴ MARBRASA: Mármore e Granitos do Brasil. Entrevista realizada em 14 maio, 2012 com sua executiva de vendas para o Reino Unido, Srta. Livia Bermond. Para mais informações, consultar: www.marbrasa.com.br.

divulgação junto às comunidades de arquitetos e *designers* de interiores no país poderia ser uma forma de tornar o produto brasileiro mais conhecido e contribuir para sua maior disseminação.

Estratégia semelhante poderia ser usada para o segmento de produtos cerâmicos, segundo a revista especializada *Surfacing Magazine*¹²⁵. Neste sentido, o posicionamento e a estratégia de divulgação italianas devem ser exemplos a serem seguidos. A Itália se apresenta como um país em que investimentos em pesquisa, inovação e *design* têm papel fundamental no desenvolvimento de novos produtos e essa é a percepção dos compradores. Domesticamente, as vendas no segmento devem registrar baixo crescimento pelo menos até 2016. A semelhança do segmento de rochas, os consumidores britânicos demonstram preferência por produtos de cores neutras, tais como aqueles em tons de bege e as diferentes nuances de cinza. Os porcelanatos também estão se tornando populares. Atualmente, a China detém cerca de 30% das importações do Reino Unido de produtos neste segmento. Contudo, em 2011, a União Europeia instituiu medidas *anti-dumping* ao país a pedido da Federação Europeia de Produtos Cerâmicos (*European Ceramic Tiles Manufacturers Federation*, em tradução livre)¹²⁶. A taxa temporária (válida por seis meses) deve encarecer o preço final destes produtos no bloco entre 26-73%, eliminando a vantagem em preço destas mercadorias. Trata-se, portanto, de uma oportunidade latente que merece ser explorada. Soma-se a isto o fato de o exportador chinês não apresentar flexibilidade para o envio de quantidades pequenas ou fracionadas de produtos cerâmicos. Novamente, neste tocante, a Itália se destaca como exemplo.

No que tange à demanda por novos aparelhos e utensílios domésticos no Reino Unido, o aumento dos preços dos alimentos e o subsequente incremento no custo de vida reforçam este comportamento econômico quando se trata de adquirir novos itens domiciliares. Neste sentido, diversos fabricantes vêm investindo no desenvolvimento de eletrodomésticos e de novas tecnologias com apelo econômico, notoriamente em aparelhos que apresentem maior eficiência energética. Os lançamentos mais recentes estão focados em equipamentos inteligentes que prometem reduzir o consumo de energia ou o desperdício. Entre os equipamentos de refrigeração, por exemplo, notam-se investimentos crescentes em tecnologias que permitam a maior conservação dos alimentos. Algumas máquinas de lavar louça, por sua vez, prometem utilizar 50% menos água que as versões tradicionais enquanto que as modernas lavadoras de roupas estão equipadas com sensores que manejam o uso adequado de detergente e água. No médio prazo, uma maior preocupação com aspectos relacionados à mudança climática e o aquecimento global deve ter impacto no comportamento do consumidor na medida em que estes buscarão por produtos que prometam causar menores danos ao meio ambiente. Os aparelhos eletrodomésticos menos eficientes

¹²⁵ Gearing Media Group. Entrevista realizada em 15 maio, 2012 com a editora Srta. JoBeth Phillips e a gerente de dados e assinaturas, Sra. Elaine Smith. Para mais informações, consultar: www.geraingmediagroup.com.

¹²⁶ Official Journal of the European Union. Commission Regulation (EU) n° 258/2011 of 16 march, 2011, imposing a provisional anti-dumping duty on imports of ceramic tiles originating in the People's Republic of China. Para mais informações, consultar: <http://eur-lex.europa.eu>.

devem desaparecer do mercado em benefício daqueles classificados como A, A+ e A++. É até mesmo provável que as piores classificações, como F e G, tenham sua venda proibida no interior da União Europeia. A redução dos níveis de ruído também será outra área chave para as empresas que desejem atuar no mercado britânico. Não obstante, em 2010, o volume de vendas de eletrodomésticos de maior porte recuou 2% ao passo em que as vendas daqueles de menor porte registraram crescimento de 1%¹²⁷. Algumas categorias nesta última linha de produtos se beneficiaram da tendência entre os consumidores britânicos em passar mais tempo em casa, evitando despesas com refeições e entretenimento externo, e pelo desejo de repetir em seus domicílios as experiências gastronômicas que usualmente teriam em restaurantes¹²⁸. Tão logo a economia se estabilize, também crescerá a demanda por eletrodomésticos no Reino Unido. A própria recuperação do mercado imobiliário será um estímulo para o aumento nos volumes de vendas. Todavia, os fabricantes e varejistas deverão enfrentar concorrência cada vez mais acirrada, especialmente no que se refere ao preço, na tentativa de conquistar o exigente consumidor doméstico.

A mesma perspectiva se verifica no tocante aos mercados de utensílios domésticos e mobiliário. Ambos os segmentos são sensíveis às flutuações do mercado imobiliário e, por esta razão, foram consideravelmente afetados pela crise econômica e dependerão de sua recuperação para voltarem a registrar crescimento. Nos últimos anos, as grandes cadeias supermercadistas como *Asda* e *Tesco* passaram a ter participação mais ativa no comércio destes produtos e conseguiram se posicionar fortemente como canais de distribuição para estes segmentos. Prova disso é o relativo declínio do comércio especializado de mobiliário e utensílios domésticos no Reino Unido. A participação destas lojas nas vendas totais destes produtos decresce a uma taxa média de 0,7% ao ano e alcançou 35,7% em 2008¹²⁹. Em certa medida, isso reflete a força crescente dos supermercados no varejo do país, mas também representa o colapso no modelo tradicional de venda de mobiliário bem como mudanças radicais no padrão de compra entre os consumidores. Na medida em que os consumidores passarem a demonstrar crescente preferência por realizar suas compras em um único lugar, o comércio especializado deverá enfraquecer-se ainda mais. Nos últimos anos, o segmento de mobiliário e utensílios domésticos presenciou a falência de importantes redes varejistas no país, tais como a *MFI*, *Habitat*, *Land of Leather*, *Waterford Wedgwood* e a histórica *Royal Doulton*, enquanto outras como a tradicional *House of Fraser* passam por sérias dificuldades financeiras. Ao mesmo tempo, aquelas marcas de produtos de maior valor agregado, como *Le Creuset* e *Lakeland*, que não estão disponíveis nos supermercados, enfrentam um cenário concorrencial cada vez mais acirrado. No médio prazo, será cada vez mais difícil para estes varejistas concorrerem com os preços mais baixos

¹²⁷ *Consumer appliances in the United Kingdom. December, 2010.* Disponível em: www.euromonitor.com. Acessado em 13 março, 2012.

¹²⁸ Por eletrodomésticos de menor porte entendam-se aqueles utensílios de cozinha que incluem cafeteiras, processadores de alimentos, fritadeiras, facas e raladores elétricos, bem como outros eletroportáteis.

¹²⁹ *Housewares and home furnishings in United Kingdom. November, 2009.* Disponível em: www.euromonitor.com. Acessado em 15 março, 2012.

oferecidos pelos supermercados. Contudo, aquelas marcas que conseguirem sobreviver a este cenário poderão se beneficiar da quebra dos tradicionais líderes de mercado. Algumas marcas mundialmente reconhecidas, como a da sueca IKEA, e varejistas ingleses com atuação em outros segmentos (BHS, *Debenhams* e *John Lewis*), como o de vestuário, deverão conquistar maior participação e sair fortalecidos da crise. Importante destacar que a maior parte das redes de mobiliário e utensílios domésticos no país são nacionais, a exceção da sueca IKEA; das cadeias *Bensons for beds*, *Sleepmasters*, *Bed Shed* e *Harvey's*, pertencentes ao grupo sulafricano *Steinhilff Holding*; e da rede *HomeSense*, de propriedade da estadunidense TJX.

Oportunidades para os produtos brasileiros do complexo “Casa e Construção” no Reino Unido

Produtos brasileiros com exportações “incipientes” para o Reino Unido

Dentre os grupos de produtos relacionados ao complexo Casa e Construção com oportunidades no mercado britânico, seis foram classificados como de exportações incipientes “a desenvolver”. Tratam-se de produtos para os quais as importações do mercado totalizaram US\$ 11,9 bilhões em 2010, conforme discriminado na tabela 14. A presença brasileira com estas mercadorias no Reino Unido ainda é pouco significativa muito embora se constate potencial para seu desenvolvimento. Para a definição dessas oportunidades, foi levado em conta se ao longo de seis anos (2005-2010) houve crescimento das importações totais do mercado do grupo de produtos. Ademais, para se ter certeza da capacidade do Brasil de aproveitar as oportunidades ainda não exploradas, considerou-se a especialidade ou não brasileira na exportação desses produtos e ainda se as pautas de importação do Reino Unido e de exportação do Brasil eram complementares.

Tabela 14: Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes “a desenvolver” para o Reino Unido.

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações do Reino Unido 2010 (US\$)	Crescimento* das importações do Reino Unido 2005 - 2010 (%)
Madeira laminada	4	49.148.726	-6,15
Madeira serrada	14	1.780.026.659	-2,21
Móveis	26	5.417.733.666	0,24
Obras de arte	7	4.237.591.140	3,93
Obras de marcenaria ou de carpintaria	9	444.781.862	2,35
Sisal em fibras, cordas e cabos	4	3.300.724	8,35

*taxa média anual de crescimento.

Fonte: UICC Apex-Brasil, a partir de dados do *Comtrade*.

Em função do valor importado pelo mercado em 2010, merecem destaque as compras britânicas do grupo de produtos “Móveis”. Ainda que a participação brasileira nestas importações seja pequena (0,11%), há oportunidades particularmente interessantes para móveis de madeira, metal, bambu ou ratã e plástico, bem como para assentos e partes de móveis. Outro destaque é o grupo “Obras de arte” para o qual se registram valores expressivos importados pelo Reino Unido do SH 970110 (US\$ 3,1 bilhões), descrito como “quadros, pinturas e desenhos, feitos inteiramente à mão”, do SH 970300 (US\$ 544,3 milhões), descrito como “produções originais de arte estatutuária ou de escultura, de quaisquer matérias”, e do SH 970600, descrito como “antiguidades com mais de 100 anos”. A participação brasileira nas compras internacionais britânicas deste primeiro código foi de apenas 0,4% em 2010 ao passo em que, para o segundo, foi de 0,7% e, para o terceiro, de 0,07% naquele ano. Dado o dinamismo e o crescente interesse apresentado por este segmento no mercado externo nos últimos anos, entende-se haver potencial para uma maior presença brasileira com estes produtos no Reino Unido. Por fim, no grupo de produtos “Madeira serrada”, destaque para as compras britânicas do SH 440710, descrito como “madeira de coníferas, serrada, cortada em folhas ou desenrolada, de espessura > 6mm”, representativas de 82,7% do total importado pelo país do grupo.

Produtos brasileiros com exportações “expressivas” para o Reino Unido

Ao contrário das exportações “incipientes”, em que os produtos brasileiros ainda estão em estágios iniciais de inserção no mercado, as exportações brasileiras classificadas como “expressivas” já alcançaram um maior grau de maturidade em sua relação com o mercado importador, possuem certa continuidade ao longo do período analisado e registram participação minimamente significativa no país. Para o complexo Casa e Construção no Reino Unido, as exportações “expressivas” encontram-se em duas situações: “a consolidar” e “em declínio”.

As exportações expressivas denominadas “a consolidar” reúnem aqueles produtos para os quais o Brasil já registra alguma parcela do mercado britânico e em que as exportações nacionais crescem em um ritmo próximo ou superior aos dos concorrentes. Neste cenário, há grande chance de os exportadores aumentarem sua presença no país importador. Os produtos com presença “em declínio”, por sua vez, são aqueles que nunca conseguiram se estabelecer no Reino Unido e que ainda assim vêm perdendo espaço face ao crescimento verificado para os demais concorrentes. Seriam as oportunidades mais difíceis de serem exploradas, pois o cenário desfavorável inicial precisaria ser revertido.

A. Produtos brasileiros com presença “a consolidar” no Reino Unido

A tabela 15 indica o único grupo de produtos de exportações expressivas classificadas como “a consolidar” no Reino Unido. Este grupo reúne apenas quatro SH6, dos quais o SH 680300, descrito como “ardósia natural trabalhada e obras de ardósia natural ou aglomerada”, representa 94,6% das importações britânicas provenientes do Brasil.

Tabela 15: Grupos de produtos brasileiros com exportações “expressivas” para a Reino Unido e presença “consolidada” e “a consolidar” naquele país.

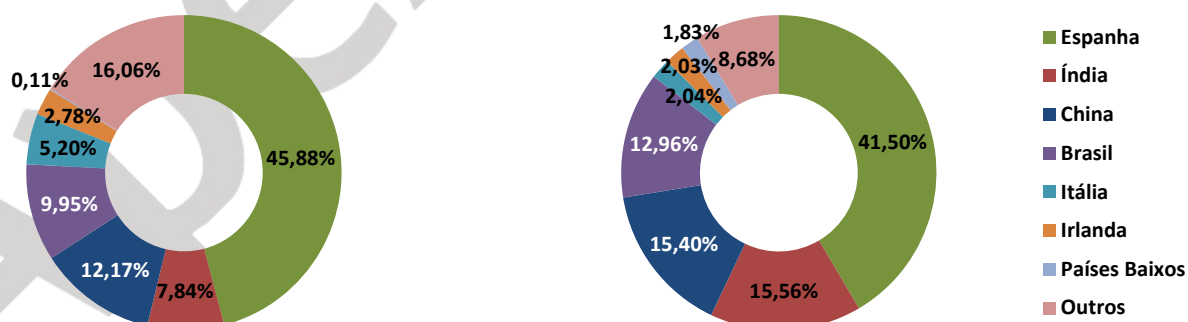
Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações do Reino Unido 2010 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para o Reino Unido 2010 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para o Reino Unido 2005-2010 (%)	Participação brasileira nas importações do Reino Unido 2010 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil no Reino Unido 2005-2010 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado do Reino Unido 2010	Participação do principal concorrente nas importações do Reino Unido 2010 (%)	Classificação das exportações brasileiras para o Reino Unido
Obras de pedras e semelhantes	4	166.627.280	21.594.380	7,20	12,96	1,00	Espanha	41,50	A consolidar

*taxa média anual de crescimento.

Fonte: UICC Apex-Brasil, a partir de dados do Comtrade.

Entre os anos de 2005 e 2010 verifica-se concentração nas origens das importações britânicas do grupo “Obras de pedra e semelhantes”. Os sete principais fornecedores destes produtos, como indicado no gráfico 26, responderam por 91,3% das importações do país em 2010 ante os 87% verificados em 2005. Nota-se incremento da participação média brasileira no período analisado, atestado pelo crescimento das importações oriundas do Brasil, de 7,2% ao ano. Com ritmo de crescimento médio igualmente significativo entre os anos de 2005 e 2010 estão os Países Baixos (78,3%) e a Índia (16,6%). A Espanha, por sua vez, principal fornecedor do mercado, não conseguiu acompanhar a rápida taxa de expansão verificada para os demais competidores e registrou crescimento médio negativo no período, de -0,33%, o que se traduziu em perda de participação. O mesmo se pode dizer acerca da Itália (-15,7%) e da Irlanda (-4,5%).

Gráfico 26: Participação de mercado dos principais fornecedores de obras de pedra e semelhantes para o Reino Unido - 2005 e 2010 (%).



Fonte: UICC - ApexBrasil, a partir de dados do Comtrade. **Elaboração:** UICC - Apex-Brasil.

B. Produtos brasileiros com presença “em declínio” no Reino Unido

Os produtos classificados como “em declínio”, representados na tabela 16, somaram US\$ 3,7 bilhões em importações britânicas em 2010 das quais US\$ 199 milhões foram oriundas do Brasil. Todos os grupos de produtos apresentam taxa de crescimento média negativa no período em análise, a exceção do grupo “obras de metais” o qual, embora tenha registrado crescimento médio positivo, vêm perdendo participação no mercado vis a vis o incremento médio percentual registrado para os demais concorrentes. Este grupo está representado por apenas um código do Sistema Harmonizado. Trata-se do SH 830230, descrito como “outras guarnições, ferragens e artefatos semelhantes, para veículos automóveis, de metais comuns”.

Cabe destacar que muito embora a posição brasileira seja delicada face ao avanço registrado pelos concorrentes no mercado, esses grupos de produtos merecem atenção por reunirem mercadorias em que a indústria brasileira já teve maior participação no conjunto das importações britânicas. Além disso, ressalta-se que, para os grupos “Madeira serrada” e “Produtos cerâmicos”, a queda no volume importado do Brasil acompanha a contração na demanda interna do Reino Unido durante o período em análise.

Tabela 16: Grupos de produtos brasileiros com exportações “expressivas” para o Reino Unido e presença “em declínio” naquele país.

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações do Reino Unido 2010 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para o Reino Unido 2010 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para o Reino Unido 2005-2010 (%)	Participação brasileira nas importações do Reino Unido 2010 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil no Reino Unido 2005-2010 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado do Reino Unido 2010	Participação do principal concorrente nas importações do Reino Unido 2010 (%)	Classificação das exportações brasileiras para o Reino Unido
Demais madeiras e manufaturas de madeiras	5	125.080.301	3.540.446	-15,81	2,83	5,79	Suécia	17,22	Em declínio
Ferramentas e talheres	2	35.028.666	550.069	-21,68	1,57	2,71	China	28,50	Em declínio
Madeira compensada ou contraplacada	3	440.199.889	91.356.902	-13,46	20,75	-10,96	China	29,20	Em declínio
Madeira serrada	1	75.542.480	439.924	-30,56	0,58	-7,59	Estados Unidos	37,29	Em declínio
Móveis	2	2.055.255.927	66.265.275	-3,12	3,22	0,30	China	34,30	Em declínio
Obras de marcenaria ou de carpintaria	1	336.862.986	22.793.452	-7,82	6,77	3,60	Indonésia	16,80	Em declínio
Obras de metais	1	271.634.245	5.980.328	5,88	2,20	14,52	Alemanha	26,64	Em declínio
Produtos cerâmicos	1	330.903.795	8.076.089	-11,20	2,44	-7,72	Espanha	35,62	Em declínio

*taxa média anual de crescimento.

Fonte: UICC Apex-Brasil, a partir de dados do *Comtrade*.

Feita esta ressalva, observa-se significativa queda nas importações britânicas provenientes do Brasil do grupo de produtos “ferramentas e talheres”, notoriamente para o SH 820110, descrito como “pás, de metais comuns”. Em 2005, este produto representava 58,5% (US\$ 1,1 milhão) das importações do grupo ao passo em que, no ano de 2010, passou a representar apenas 11,5% (US\$ 63,3 mil), ou seja, uma retração média de -43,4% nos anos analisados. O grupo “Demais madeiras e manufaturas de madeiras” também registrou contração sensível no período, com destaque para o SH 440690, descrito como “outros

dormentes de madeira, para vias férreas ou semelhantes”, cujas compras diminuíram em US\$ 3,2 milhões entre 2005 e 2010.

Por fim, em função do montante importado pelo Reino Unido em 2010, é válido mencionar o decréscimo da participação brasileira nas compras britânicas do grupo de produtos “Móveis”. Em 2005, o Brasil era origem de 3,8% destas importações. O grupo reúne dois SH6 dentre os quais merece destaque para o resultado apresentado o SH 940360, descrito como “outros móveis de madeira”, cujas vendas recuaram US\$ 11 milhões no período.

ApexBrasil

O vanguardismo de suas políticas liberais, o incentivo ao desenvolvimento da economia burguesa e uma série de inovações tecnológicas permitiram que o Reino Unido fosse o berço do processo histórico que culminou com a Revolução Industrial e que possibilitou a multiplicação do rendimento do trabalho e o aumento da produção de bens manufaturados. Ainda hoje, a atividade industrial continua a desempenhar um papel importante na economia britânica respondendo por 9,5% do Produto Interno Bruto (PIB) e empregando 10% da força de trabalho doméstica¹³⁰. Assim como nas demais economias maduras, todavia, a participação relativa da indústria no total produzido pela economia vem decaindo ano a ano no Reino Unido ao passo em que se constata uma presença cada vez maior de atividades ligadas aos serviços. Enquanto a globalização avançava, as características da indústria britânica ganhavam novas formas e contornos. Em comum com outras nações altamente industrializadas, como os Estados Unidos, o Japão e a Alemanha, a manufatura britânica tem se especializado em segmentos intensivos em tecnologia, como o aeroespacial e o farmacêutico. De acordo com o *Department for Business, Innovation & Skills* (BIS), o Reino Unido é o sétimo maior exportador mundial de bens de média e alta tecnologia da OCDE¹³¹, os quais representam 65% do total de mercadorias exportadas pela indústria britânica¹³².

Embora o Reino Unido represente o sexto maior produtor mundial de manufaturas, com um forte posicionamento em algumas atividades industriais, tais como uma participação de 15% na produção da indústria aeroespacial global, algumas fontes afirmam que a atividade industrial no país está em relativo declínio¹³³. Nos últimos 30 anos, a produção industrial vem crescendo em ritmo inferior ao verificado para o setor terciário enquanto que o número de pessoas empregadas nesta atividade vem diminuindo de forma constante. A produtividade do trabalho permanece, ainda, menor que a de outros países desenvolvidos. Em geral, os trabalhadores britânicos precisam trabalhar nove horas para produzir a mesma quantidade que alemães alcançam em oito e franceses, em sete horas. A infraestrutura do país também é considerada deficiente, o que dificulta ganhos de competitividade e produtividade. Além disso, o tamanho relativamente pequeno do mercado doméstico britânico somado aos obstáculos que persistem ao livre comércio na Europa prejudicam o crescimento econômico-industrial do Reino Unido. Mais recentemente, se verifica movimento consistente em direção ao desenvolvimento de atividades voltadas à investigação científica, técnica e à inovação, no que usualmente denomina-se “indústria do conhecimento”. Esta

¹³⁰ *Country Profile - United Kingdom. October, 2011.* Disponível em: www.euromonitor.com. Acessado em 27 fevereiro, 2012.

¹³¹ Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE).

¹³² *Department for Business, Innovation & Skills* (BIS). Para mais informações, acessar: www.bis.gov.uk.

¹³³ *The future of UK Manufacturing: Reports of its death are greatly exaggerated. Observations, analysis and recommendations. April 2009.* PriceWaterHouseCoopers. Disponível em: www.pwc.co.uk. Acessado em 27 fevereiro, 2012.

orientação da indústria britânica se comprova quando verificado a natureza do investimento recente. Quase metade dele está direcionado a ativos empresariais intangíveis, como o posicionamento da marca, a capacitação de pessoal e o *design*.

Durante a última década, a economia britânica registrou crescimento superior à média verificada para os demais países da zona do Euro. Contudo, o país foi duramente afetado pelas condições adversas no mercado internacional e por seus impactos sobre o setor financeiro mundial, atividade particularmente importante para a economia local. Como consequência, em 2008, o ritmo de expansão econômica apresentou forte retração e, em 2009, o Reino Unido entrou em recessão, com uma queda de 4,9% em seu PIB. Em 2010, todavia, a economia mostrou sinais de recuperação, com crescimento real de 1,4% do PIB.

Algumas atividades industriais respondem por parcelas mais significativas da geração de riqueza e emprego no Reino Unido. Em 2009, quatro indústrias - fabricação de alimentos, bebidas e produtos do fumo, fabricação de produtos farmoquímicos e farmacêuticos, indústria gráfica e a indústria de fabricação de produtos de metal - foram responsáveis por 46% e 43% da renda e emprego gerados pela manufatura britânica¹³⁴. Nos últimos 15 anos, houve significativa variação na importância relativa das diferentes atividades industriais no Reino Unido. Aquelas indústrias mais intensivas em tecnologia cresceram em tamanho enquanto que as atividades de baixa tecnologia contraíram-se. Além disso, nota-se maior interdependência entre as atividades industriais do país no que concerne ao comércio intrassetor industrial, ou seja, a produção de determinada indústria caracteriza, cada vez mais, o insumo de outra.

A indústria de alimentos e bebidas é um segmento central da economia do Reino Unido, representando mais de 15% dos empregos e 17,7% do valor adicionado pela atividade industrial em 2009. Nota-se que, embora o segmento apresente apenas cerca de 1000 empresas, sua contribuição para a geração de emprego indica que estes empreendimentos agregam, individualmente, um grande número de funcionários e, portanto, são de maior porte¹³⁵. Durante a última crise econômica, a indústria de alimentos e bebidas foi o segmento manufatureiro que registrou a menor contração na produção e que se recuperou mais rapidamente. Nos últimos dez anos, as exportações de alimentos processados do Reino Unido cresceram aproximadamente 15% mostrando uma forte demanda pelos produtos britânicos no exterior. No entanto, há um déficit comercial crescente no saldo em transações correntes de alimentos e bebidas do país¹³⁶. Historicamente, os consumidores britânicos demonstram preferência por produtos manufaturados

¹³⁴ *Labour Market: Employee jobs, by industry. Standard Industrial Classification 2003. National Accounts: Gross value added at current basic prices, by industry. Annual Abstract of Statistics. Number 146. 2010 Edition. Office for National Statistics.* Disponível em: www.ons.gov.uk. Acessado em 23 fevereiro, 2012.

¹³⁵ *Value of Food and Drink Manufacturing for the United Kingdom. July 2010. Centre for Industry and Development. University of Cambridge.* Disponível em: www.fdf.org.uk. Acessado em 29 fevereiro, 2012.

¹³⁶ *External Trade and Investment: United Kingdom exports by commodity & United Kingdom imports by commodity. Annual Abstract of Statistics. Number 146. 2010 Edition. Office for National Statistics.* Disponível em: www.ons.gov.uk. Acessado em 23 fevereiro, 2012.

importados e esta tendência permeia a decisão de compra em diversos ramos da atividade econômica. O investimento em pesquisa e desenvolvimento neste segmento industrial tem sido constantes e alcançou pouco mais £ 1,1 bilhão em 2009¹³⁷. Dada a natureza altamente competitiva da indústria, cerca de 1.500 novos produtos são lançados a cada trimestre, o que impulsiona a demanda por novos maquinários e tecnologias fabris.

A indústria aeroespacial do Reino Unido, por sua vez, é a maior da Europa Ocidental e produz tanto armamento bélico quanto aeronaves civis e equipamentos usados na exploração espacial. Existem mais de 2600 companhias aeroespaciais atuando em todas as regiões do país, que reúnem desde pequenas empresas de consultoria até gigantes como a fabricante *Airbus*, com raízes nos cinco continentes. Com mais de £ 22 bilhões em receitas geradas anualmente e empregando pouco mais de 100 mil trabalhadores diretamente e 220 mil indiretamente, a indústria aeroespacial é um dos maiores exportadores do Reino Unido¹³⁸. A linha de material de defesa representou, em 2009, aproximadamente 52% do mercado, num volume movimentado de aproximadamente £ 11,6 bilhões. Com a tendência ascendente dos preços mundiais dos combustíveis fósseis e uma maior relevância das questões ambientais, verifica-se forte demanda por aeronaves mais leves, que utilizem tecnologias limpas e compósitos menos poluentes na fuselagem e em outras estruturas, bem como motores mais eficientes. Segundo informações da indústria, o Reino Unido já apresentou uma melhoria de 50% na eficiência do combustível nos últimos 30 anos e uma redução de 75% na poluição sonora¹³⁹. De fato, os novos regulamentos ambientais e o foco em sustentabilidade serão fatores chave para o desenvolvimento tecnológico futuro e a indústria de componentes no mundo todo deve estar preparada para atender esta nova demanda. As empresas britânicas estão focadas no desenvolvimento de projetos e na fabricação de aviões e motores mais ecológicos seguindo o compromisso assumido nas metas do Conselho Consultivo para a Pesquisa Aeronáutica na Europa (ACARE)¹⁴⁰ para 2020.

O Reino Unido é também um importante centro da indústria automobilística global. O país é o quarto maior fabricante europeu de veículos, responsável pela produção de 1,4 milhão de automóveis e 3,2 milhões de motores em 2010¹⁴¹. Todavia, este montante de veículos produzidos ainda é consideravelmente inferior ao volume verificado no pré-crise. Em 2007, por exemplo, foram produzidos 1,8 milhão de automóveis pela indústria doméstica britânica. Ainda assim, se comparado ao ano anterior (2009), o

¹³⁷ *The scale of R&D expenditure by sector*. Department for Business, Innovation & Skills (BIS). Disponível em: www.bis.gov.uk. Acessado em 27 fevereiro, 2012.

¹³⁸ *United Kingdom Aerospace Industry Survey 2010*. ADS Group. Disponível em: www.adsgroup.org.uk. Acessado em 01 março, 2012.

¹³⁹ O setor aeroespacial britânico: A conquista do planeta. Julho 2008. *United Kingdom Trade & Investment* (UKTI). Disponível em: www.ukti.gov.uk. Acessado em 01 março, 2012.

¹⁴⁰ ACARE: *Advisory Council for Aeronautical Research in Europe*. Para mais informações, acessar: www.acare4europe.org.

¹⁴¹ *2011 Sustainability Report*. 12th Edition. 2010 Data. *The Society of Motor Manufacturers and Traders*. Disponível em: www.smmmt.co.uk. Acessado em 02 março, 2012.

crescimento da produção local foi de 27,8%, o que denota recuperação. O segmento representa cerca de 10% das exportações britânicas de mercadorias registrando, nos últimos cinco anos, £25 bilhões comercializados internacionalmente em média. O valor adicionado por esta atividade à economia do país atingiu £8,5 bilhões em 2010 e os empregos gerados pela cadeia produtiva automobilística somam 740.000 postos de trabalho. A indústria automobilística britânica localiza-se, majoritariamente, na região das *Midlands*, entre Birmingham e Liverpool, e no noroeste da região metropolitana de Londres. De modo geral, também neste segmento, as montadoras têm realizado importantes investimentos na redução do impacto ambiental dos processos de fabricação e no uso mais eficiente dos recursos naturais. Esta tendência é evidenciada pelos recentes investimentos de algumas multinacionais automobilísticas no Reino Unido. É o caso da decisão da *Nissan* de construir em *Sunderland* o primeiro veículo elétrico popular europeu (*Leaf*), da decisão da *Toyota* de fabricar no país o híbrido *Auris* e do investimento de £1,6 bilhão da *Ford* no projeto de um novo motor de baixa emissão de poluentes em *Dargenham* e *Bridgend*. Estima-se que esta tendência seja permanente e, como consequência, projeta-se uma crescente demanda por autopeças que supram este mercado.

No que tange à indústria de maquinário agrícola, estima-se que os produtores rurais britânicos consumiram £1 bilhão em máquinas deste segmento somente nos seis primeiros meses de 2011¹⁴². Na linha de tratores, foram comercializadas 14.094 unidades de mais de 50HP no mercado doméstico em 2011. Em termos de valor, as vendas de tratores, peças e acessórios são responsáveis por quase metade dos gastos totais dos agricultores com equipamento, o que tornam estes dados um excelente indicador da atividade agrícola. A potência média de maior parte das vendas foi de 142HP, demonstrando uma tendência de crescimento face ao período anterior. As vendas de colheitadeiras, outra importante linha de produtos comercializada, foram impulsionadas pelo aumento internacional dos preços de grãos agrícolas e devem ultrapassar as 1.000 unidades entre janeiro e junho de 2011, com destaque para o comércio de máquinas de menor porte. Também importante é a linha de forrageiras autopropelidas, cujas vendas não devem atingir os volumes verificados em 2010, embora alcancem cerca de 150 unidades no primeiro semestre de 2011. Outros tipos de máquinas que registraram boa demanda em 2011 foram as carregadeiras telescópicas e enfardadoras bem como muito do maquinário e equipamento voltado para o cultivo e preparo do solo. A perspectiva de curto prazo para o comércio de maquinário agrícola é favorável no Reino Unido.

Por fim, a indústria de produtos químicos é outra atividade de destaque no cenário manufatureiro britânico. Dentro deste segmento, a indústria farmacêutica é particularmente bem sucedida, com a terceira e a sétima maiores empresas mundiais (*Glaxo Smith Kline* e *Astra Zeneca*, respectivamente) baseadas no

¹⁴² The United Kingdom Agricultural Equipment Market in the first half of 2011. Agricultural Engineers Association (AEA). Para mais informações, acessar: www.aea.uk.com.

Reino Unido¹⁴³. Os ganhos com as exportações de medicamentos ultrapassaram as importações em £7 bilhões em 2009¹⁴⁴. De fato, nos últimos trinta anos, o segmento tem gerado saldos comerciais positivos para o Reino Unido. Somente em 2009, a indústria investiu £4,4 bilhões em pesquisa e desenvolvimento. Como resultado, cerca de 1/5 dos 100 medicamentos mais comercializados no mercado mundial atualmente foram concebidos no país. Em 2008, a indústria farmacêutica empregava 72.000 pessoas diretamente, incluindo 27.000 cientistas e médicos. Indiretamente, o segmento empregava outros 200.000 trabalhadores.

Oportunidades para os produtos brasileiros do complexo “Máquinas e Equipamentos” no Reino Unido

Produtos brasileiros com exportações “expressivas” para o Reino Unido

As exportações brasileiras classificadas como “expressivas” já alcançaram um maior grau de maturidade em sua inserção no mercado importador, possuem certa continuidade ao longo do período analisado e registram participação minimamente significativa naquele país. Para o complexo Máquinas e Equipamentos no Reino Unido, as exportações “expressivas” encontram-se em três situações: “consolidadas”, “a consolidar” e “em declínio”.

As exportações denominadas “consolidadas” desfrutam de um posicionamento privilegiado no mercado importador, ou seja, são aquelas em que a participação brasileira no mercado já é significativa e o Brasil possui ritmo de crescimento igual ou superior à média verificada para os demais concorrentes. A estratégia de atuação para esses grupos de produtos é de manutenção do espaço já conquistado. As exportações expressivas classificadas como “a consolidar”, por sua vez, reúnem aqueles produtos para os quais o Brasil registra alguma parcela de mercado e em que as exportações nacionais crescem em um ritmo próximo ou superior aos dos concorrentes. Neste cenário, há grande chance de os exportadores aumentarem sua presença no país importador. Os produtos com presença “em declínio”, por sua vez, são aqueles que nunca conseguiram se estabelecer no mercado britânico e que nele vêm perdendo espaço face ao crescimento verificado para os demais concorrentes. Seriam as oportunidades mais difíceis de serem exploradas, pois o cenário desfavorável inicial precisaria ser revertido.

¹⁴³ Fortune Global 500 Pharmaceutical Industry. July 2009.

¹⁴⁴ The pharmaceutical industry's contribution to the UK economy and beyond. The Association of the British Pharmaceutical Industry (ABPI). Disponível em: www.abpi.org.uk. Acessado em 02 março, 2012.

A. Produtos brasileiros com presença “a consolidar” e “consolidada” no Reino Unido

Na tabela 17, indicam-se os grupos de produtos de exportações expressivas classificadas como “a consolidar” e “consolidadas” no mercado britânico. Verifica-se que o grupo de produtos “Máquinas e aparelhos para a fabricação ou industrialização de alimentos e bebidas”, classificado como de exportações brasileiras “consolidadas”, reúne apenas um SH6. Trata-se do código 843830, descrito como “máquinas e aparelhos para a indústria de açúcar”. A participação brasileira nas compras britânicas deste produto saltou dos 1,84% registrados em 2008 para os 97,04% verificados em 2010.

Tabela 17: Grupos de produtos brasileiros com exportações “expressivas” para a Reino Unido e presença “consolidada” e “a consolidar” naquele país.

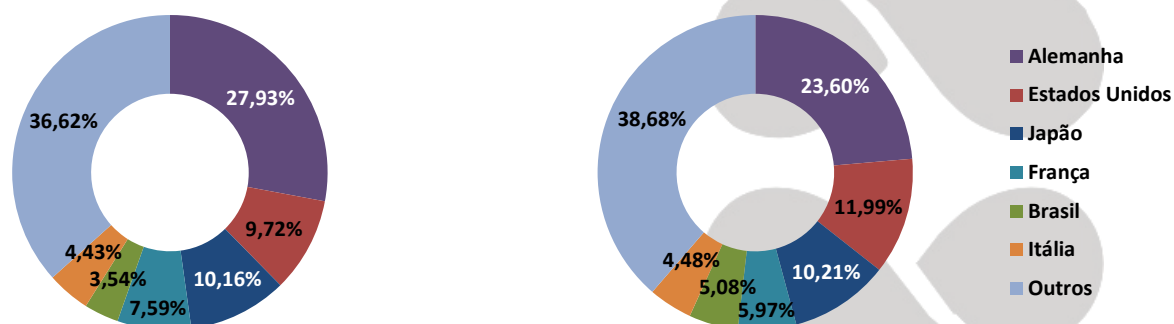
Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações do Reino Unido 2010 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para o Reino Unido 2010 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para o Reino Unido 2005-2010 (%)	Participação brasileira nas importações do Reino Unido 2010 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil no Reino Unido 2005-2010 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado do Reino Unido 2010	Participação do principal concorrente nas importações do Reino Unido 2010 (%)	Classificação das exportações brasileiras para o Reino Unido
Máquinas e aparelhos para fab. ind. alimentos e bebidas	1	164.698	159.826	173,51	97,04	-57,86	Canadá	2,33	Consolidada
Autopeças	6	2.413.646.133	122.537.966	12,75	5,08	4,58	Alemanha	23,60	A consolidar
Demais materiais elétricos e eletrônicos	1	14.819.797	588.591	4,12	3,97	-0,78	França	60,18	A consolidar
Máquinas e aparelhos de uso agrícola, exceto trator	1	2.967.243	675.063	75,92	22,75	1,24	Estados Unidos	42,18	A consolidar
Motores e turbinas para avião	1	681.542.615	15.950.914	36,26	2,34	7,10	Reino Unido	30,46	A consolidar

*taxa média anual de crescimento.

Fonte: UICC Apex-Brasil, a partir de dados do *Comtrade*.

Entre os grupos de produtos classificados como de exportações brasileiras “a consolidar”, cabe destacar o valor comprado internacionalmente pelo Reino Unido de “Autopeças”. Este grupo de produtos reúne seis SH6, com destaque para as compras britânicas do SH 840999, descrito como “outras partes para motores diesel ou semidiesel”, as quais representaram 51,4% do total importado pelo país naquele ano (US\$ 1,2 bilhão) e 76,8% das compras britânicas oriundas do Brasil deste grupo de produtos (US\$ 94,1 milhões). Todavia, o valor comprado do Brasil em 2010 é consideravelmente inferior aos US\$ 113,4 milhões contabilizados em 2008, o que denota ainda existir espaço para a ampliação da presença brasileira neste SH6. Merece destaque, também, a taxa média anual de crescimento registrada para as compras oriundas do Brasil do SH 841330, descrito como “bombas para combustíveis, lubrificantes ou líquidos de arrefecimento, para motores de ignição por centelha ou por compressão”, a qual alcançou 46,9% ao ano e cujo montante somou, em 2010, US\$ 11,2 milhões. De forma análoga, este valor é consideravelmente inferior ao pico de US\$ 18,6 milhões contabilizados em 2007.

Gráfico 27: Participação de mercado dos principais fornecedores de *autopeças* para o Reino Unido - 2005 e 2010 (%).



Fonte: UICC - ApexBrasil, a partir de dados do Comtrade. **Elaboração:** UICC - Apex-Brasil.

O gráfico 27 apresenta os principais fornecedores do grupo de produtos “Autopeças” para o Reino Unido em 2010, bem como as suas parcelas de mercado em 2005. A Alemanha permaneceu como a principal origem das importações britânicas de produtos do grupo muito embora tenha perdido participação de mercado no país em função do baixo crescimento médio registrado no período, de 1,4%. Com crescimentos mais dinâmicos, que se traduziram em conquista de mercado, aparecem os Estados Unidos (9,4%), o Japão (5%) e a Itália (5,2%). Os produtos brasileiros também ganharam mais espaço no país. Em cinco anos, a parcela nacional aumentou de 3,5% para 5,1%. O Brasil foi, de fato, o país que registrou o ritmo de crescimento médio mais acelerado no período, de 12,7% ao ano, entre as sete origens analisadas. Espanha e Bélgica, quinto e sexto maiores fornecedores do Reino Unido em 2005, perderam espaço para outros países e nem sequer figuram entre os maiores fornecedores britânicos em 2010.

B. Produtos brasileiros com presença “em declínio” no Reino Unido

Os produtos classificados como “em declínio”, representados na tabela 18, somaram US\$ 2 bilhões em importações britânicas em 2010 das quais apenas US\$ 18,3 milhões foram oriundas do Brasil. Em 2005, contudo, as importações provenientes do Brasil destes grupos de produtos totalizavam US\$ 285,6 milhões. Muito embora a posição brasileira seja delicada face ao avanço registrado pelos concorrentes no mercado vis a vis à retração em nossas exportações àquele país, estes grupos de produtos merecem atenção por reunirem mercadorias em que a indústria brasileira já teve maior participação no conjunto das importações britânicas. Cabe destacar que, para alguns destes grupos, a queda no volume importado do Brasil acompanha a contração na demanda interna do Reino Unido, notabilizada na diminuição das importações

destes grupos de produtos pelo país durante o período em análise. É o caso de “Compressores e bombas” (-4,6%), “Laminadores de metais” (-19,6%) e “Reboques, semi-reboques e suas partes” (-2,6%).

Tabela 18: Grupos de produtos brasileiros com exportações “expressivas” para o Reino Unido e presença “em declínio” naquele país.

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações do Reino Unido 2010 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para o Reino Unido 2010 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para o Reino Unido 2005-2010 (%)	Participação brasileira nas importações do Reino Unido 2010 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil no Reino Unido 2005-2010 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado do Reino Unido 2010	Participação do principal concorrente nas importações do Reino Unido 2010 (%)	Classificação das exportações brasileiras para o Reino Unido
Aparelhos para interrup. prot. de energia, suas partes	1	78.838.959	16.700	-62,12	0,02	9,86	Alemanha	27,62	Em declínio
Compressores e bombas	3	410.702.121	1.006.671	-47,51	0,25	-3,71	Alemanha	17,60	Em declínio
Demais máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	1	43.879.415	194.526	-8,76	0,44	18,89	Alemanha	54,29	Em declínio
Fios, cabos e condutores para uso elétrico	1	201.304.835	3.877	-74,88	0,00	9,26	China	40,73	Em declínio
Geradores e transformadores, elétricos	2	101.012.500	10.252.104	-1,92	10,15	5,17	Alemanha	33,96	Em declínio
Laminadores de metais	1	7.351.529	106.437	-22,76	1,45	-19,54	China	19,76	Em declínio
Motores para veículos automóveis	1	750.022.313	16.875	-85,14	0,00	9,03	Alemanha	31,37	Em declínio
Reboques, semi-reboques e suas partes	1	442.602.322	6.737.666	-6,52	1,52	-2,57	Alemanha	28,71	Em declínio

*taxa média anual de crescimento.

Fonte: UICC Apex-Brasil, a partir de dados do *Comtrade*.

A retração mais sensível no período analisado (2005-2010) é registrada para as vendas externas brasileiras do grupo “motores para veículos automóveis”, representado pelo SH 840734, descrito como “motores de pistão alternativo, de ignição por centelha, para propulsão de veículos do capítulo 87, de cilindrada > 1.000 cm³”. Em 2005, as compras oriundas do Brasil totalizavam US\$ 232,9 milhões, representativas de pouco menos de 1/3 do total importado pelo mercado naquele ano, ao passo que somaram irrisórios US\$ 16,9 mil em 2010. Também com contração significativa aparecem as importações oriundas do Brasil do grupo “Fios, cabos e condutores para uso elétrico”, representado pelo SH 854420, descrito como “cabos coaxiais e outros condutores elétricos coaxiais”, as quais diminuíram em US\$ 3,9 milhões durante o período analisado. A proximidade geográfica da Alemanha, tradicional fornecedor de maquinário e equipamento industrial, a concorrência em preços asiática e a diminuição do comércio intrassector industrial - marcadamente no que tange ao SH 840734 - são possíveis razões para este decréscimo e são obstáculos que precisam ser contornados no intuito de dinamizar as exportações brasileiras destes grupos de produtos. Faz-se necessário, portanto, desenvolver estratégias de promoção comercial que permitam a continuidade da participação brasileira - no sentido de conter o declínio - ou mesmo seu aumento no mercado britânico.

Por fim, é válido mencionar, ainda, a significativa participação brasileira nas compras britânicas do grupo “Geradores e transformadores, elétricos”, o qual reúne dois SH6. Tratam-se dos códigos 850151 e 850153, descritos como “outros motores elétricos de corrente alternada, polifásicos, de potência ≤ 750W” e “outros motores elétricos de corrente alternada, polifásicos, de potência > 75W”. Para o primeiro destes

produtos, a participação brasileira verificada no ano de 2010 foi de 16,6% das importações totais do Reino Unido. Sabe-se que o Brasil é competitivo na produção destas mercadorias e identificar os fatores que impedem o incremento destas exportações é fundamental para a permanência e aumento da participação brasileira.

ApexBrasil

O rendimento líquido anual total do Reino Unido atingiu US\$ 1,4 trilhão em 2010, sendo o quarto mais alto da Europa Ocidental, atrás apenas de Alemanha, França e Itália. Com um mercado consumidor doméstico altamente maduro, o Reino Unido apresentou, em 2010, rendimento anual per capita de cerca de US\$ 22,6 mil (£ 14,6 mil), com perspectivas de crescimento até 2020.

Em 2010, os consumidores britânicos com idade superior a 65 anos representavam, 21,8% daqueles com renda média anual superior a US\$ 150 mil. Essa é uma parcela de mercado atraente e promissora que se convencionou chamar de “libra cinzenta”. A faixa etária com rendimento bruto médio mais alto foi a de consumidores entre 40 e 49 anos, que perceberam cerca de US\$ 47,8 mil (£ 30,9 mil) em 2010. São pessoas no auge de suas carreiras profissionais que já possuem casa própria e podem destinar uma parcela maior de gastos ao consumo de roupas, cosméticos e lazer. As classes sociais mais elevadas e com maior poder de compra, representavam, em 2010, 7,8% da população, reunindo 4 milhões de pessoas. A perspectiva para 2020 é que essa cifra atinja 4,1 milhões. As classes sociais com menor poder aquisitivo, formadas por trabalhadores, estudantes, aposentados e beneficiários do “*welfare state*”, representam cerca de 30% da população e são um interessante mercado consumidor.

As despesas dos consumidores britânicos com artigos de vestuário tiveram queda entre 2005 e 2010, devido aos efeitos da recente crise econômica internacional que levou os consumidores a reduzir os gastos com esses produtos. Essa situação provocou queda nos preços dos artigos de vestuário, aumento da disputa entre fornecedores e entrada de novos concorrentes como supermercados e hipermercados (TESCO e ASDA, por exemplo).

Além dos efeitos da crise, outros fatores contribuíram para a elevação dos preços e diminuição das vendas do vestuário no Reino Unido em 2010 e 2011. Foram eles: alta nos impostos, de 17,5% para 20%, crise do algodão, que fez com o preço do produto dobrasse e aumento dos custos de mão de obra na China, Índia e Bangladesh. Como consequência, a maioria dos consumidores passou a buscar alternativas mais baratas para aquisição de artigos de vestuário, além de incrementar a compra desses produtos pela internet.

A influência da mídia tem importante papel na moda e na definição dos estilos das coleções no Reino Unido. Jornais e revistas mostram as tendências do mundo *fashion* e o que as celebridades e artistas estão usando. O recente casamento real fez com que Catherine Middleton, a Duquesa de Cambridge, e sua irmã mais nova, Pippa, se tornassem alvo da atenção para novas tendências do mundo da moda. Da mesma forma programas de televisão e filmes são importantes fontes de inspiração para os estilos do vestuário.

Outro fator que influencia a forma de vestir dos britânicos é a participação de artistas e celebridades na criação de novas coleções, como é o caso de Stella McCartney, Marimekko, Comme, Madonna, Kylie Minogue e Kate Moss que colaboraram em lojas como a *H&M* e *Topshop*. Essas coleções são sempre muito bem recebidas, contam com grande cobertura midiática e provocam longas filas de espera dos consumidores nas portas das lojas, quando de seu lançamento.

Um estilo que vem apresentando crescimento no Reino Unido é o *sportwear*. A participação de estilistas famosos e os Jogos Olímpicos de 2012 fizeram aumentar o interesse dos consumidores por esse tipo de roupa que, cada vez mais, vem sendo utilizado fora das academias, devido ao conforto e à sensação de bem estar que oferecem.

De acordo com um estudo da *UK's Centre for Retail Research*, feito com 22 destinos mundiais de compras e divulgado pela imprensa britânica, em fevereiro de 2011, Londres foi considerada a capital mundial das compras, tendo atingido £ 62 bilhões em vendas anuais, deixando para trás Nova York e Tóquio. A cidade conta com mais de 26 mil lojas e 138 marcas internacionais dentre as 250 de maior destaque global. A média mundial é de 90 marcas instaladas por cidade. Um fenômeno que influenciou o aumento das vendas no varejo no Reino Unido foi o surgimento das "*pop-up stores*"¹⁴⁵.

Os empresários brasileiros que desejam exportar para o mercado britânico têm melhores oportunidades na moda casual e *streetwear*, mas é importante que se posicionem nos segmentos intermediário e de luxo, com apelo de qualidade e diferenciação, já que não podem enfrentar a concorrência asiática por preços. As maiores chances se concentram em roupas feminina. A percepção dos itens de vestuário brasileiro é positiva e o que mais tem destaque é a variedade de cores, a moda praia e as roupas usadas durante o dia, a exemplo dos produtos mexicanos¹⁴⁶. O consumidor britânico também se interessa por materiais diferenciados como tecidos de algodão orgânico e naturais. É importante considerar a questão da sazonalidade das coleções.

Com relação aos artigos têxteis para o lar, houve crescimento das importações do Reino Unido, com especial destaque para cobertores e edredons, cortinas e cortinados. As importações de roupa de cama, de cozinha e de banho também cresceram, mas com menor relevância. Esses produtos estão com seus ciclos de vida cada vez mais curtos, devido ao apelo de novas tendências, padrões, designs, exigindo

¹⁴⁵ Lojas varejistas temporárias que geralmente são montadas de acordo com uma determinada temática e em locais estratégicos com a ideia de, além de incrementar as vendas, divulgar e expressar a identidade das lojas e das marcas.

¹⁴⁶ De acordo com informações fornecidas pelas proprietárias da MAC Fashion que é uma empresa do segmento de moda e que realiza importações de artigos de vestuário para o Reino Unido. Em reunião realizada em Londres no dia 18 de maio de 2012 durante a Missão Prospectiva de Inteligência Comercial realizada naquele país.

que os varejistas busquem a lealdade dos consumidores com a marca. O consumo ditado pela moda faz com que novas aquisições sejam mais motivadas pelas novidades na decoração do que pela necessidade de substituição dos produtos. As grandes lojas são as principais responsáveis pelas vendas, embora se perceba aumento nas vendas pela internet e por catálogos. Os principais fornecedores de produtos têxteis para o lar são: China, Paquistão, Turquia, Índia, Portugal, Alemanha, Bangladesh, França, Holanda e Egito.

A procura por produtos atalhados é relativamente estável, pois as lavagens regulares causam desgastes que levam à substituição periódica. O custo desses produtos é baixo e as aquisições são geralmente feitas por impulso e em supermercados, lojas de variedade e cadeias de bricolagem. Os atalhados são comercializados independente da marca e, na maior parte das vezes, em conjunto de peças que combinam cores e estampas.

A maior parte das toalhas de mesa comercializadas é de algodão e não tricotadas. A informalidade dos novos padrões de vida em família tem incentivado as vendas de toalhas de mesa de cozinha em detrimento das de sala de jantar. Da mesma forma, os cortinados e cortinas são, cada vez mais vendidos prontos nas lojas ao invés de serem feitas sob medida.

Quanto ao calendário de compras, a comercialização de artigos têxteis para o lar é feita o ano todo, porém com alguns picos em épocas específicas. Para comercialização no varejo percebe-se um aumento nas vendas em maio para entregas no Outono/Inverno do mesmo ano e ainda aumento nas vendas em setembro e outubro para entregas na primavera. Para as vendas por catálogo, os picos são em maio, para as entregas na primavera do ano seguinte, e em outubro para entregas no Outono/Inverno do mesmo ano. A maioria dos distribuidores trabalha com prazo de entrega de seis a oito semanas devido às necessidades de agilidade na entrega e para evitar custos e riscos na manutenção de grandes estoques.

No que se refere aos canais de distribuição se observa substancial mudança principalmente devido às alterações na estrutura do mercado de trabalho, sobretudo pela inclusão da população feminina no mercado de trabalho e por consequência o fato de as mulheres terem menos tempo para cuidar da casa. Os artigos têxteis para o lar são vendidos em vários tipos de varejistas que variam desde grandes supermercados, cujas vendas desses produtos são destinadas a consumidores menos exigentes, até lojas especializadas e grandes varejistas cujas vendas abastecem os consumidores mais exigentes. Ressaltam-se ainda as vendas em lojas de presentes, sobretudo de panos de cozinha, toalhas de mesa e mantas, e ainda as vendas por catálogo e internet. As lojas de departamento continuam sendo os principais pontos de vendas de artigos têxteis para o lar e comercializam coleções com marcas próprias que são incrementadas com coleções de marcas famosas como a *Dorma*, por exemplo. Os consumidores típicos dessas lojas são os

de classe média-alta. As lojas de variedades como a *Marks & Spencer* e a *Bhs*, além de outras cadeias como *Next* e *Laura Ashley*, que desenvolvem coleções de alta qualidade, trabalham com marca própria.

O mercado britânico de calçados em geral apresentou diminuição de 1% em termos de volume e crescimento de 2% em termos de valores em 2010. No referido ano houve um acréscimo de £ 0.80 em média no preço unitário do calçado no Reino Unido como efeito do aumento do imposto sobre valor agregado do produto. Atualmente, o mercado calçadista do país enfrenta desafios com relação à terceirização e fortes pressões sobre o custo com o intuito de manter a indústria competitiva.

Os calçados infantis apresentaram melhor desempenho, com 3% de crescimento em termos de volume e 8% em termos de valores no ano de 2010. Marcas mais populares como *New Look*, *Next* e *Primark* regularmente lançam novos produtos a preços mais acessíveis. As varejistas *ASDA* e *Half-Term* também atuam fortemente no segmento infantil, especialmente em calçados para uniforme escolar. Trata-se de interessante segmento de mercado já que o público infantil desgasta mais seus calçados apresentando necessidade de troca mais rápida do que os adultos. Os calçados masculinos apresentaram queda no volume de vendas de 3% e de 1% em termos de valores em 2010. Esta diminuição foi em grande parte influenciada pela queda nas vendas de sapatos sociais, já que existe uma tendência de crescimento do estilo casual. Já os calçados esportivos masculinos apresentaram um desempenho melhor com crescimento no volume de vendas de 1% e 3% em valor no referido ano. Os homens estão cada vez mais optando por conforto e diversas marcas buscam o equilíbrio entre os calçados esportivos, formais e casuais. As vendas de calçados femininos também apresentaram uma ligeira queda no ano analisado devido ao fato de as mulheres terem reduzido gastos, sobretudo com calçados esportivos. A opção feminina geralmente é por sapato social que custa em média £ 100,00. Ressalta-se o aumento da procura por todos os tipos de botas pelas consumidoras britânicas devido às temperaturas mais frias e a chuva o que faz com esta seja uma boa opção de calçado. A maioria das vendas de sapatos é realizada em lojas especializadas, porém percebe-se aumento nas vendas desses produtos em grandes lojas, lojas de departamento e mesmo pela internet, apesar de, diferentemente de outros produtos, os consumidores geralmente precisarem provar os calçados antes da decisão pela compra.

A *Clarks Footwear Ltd.* é a líder no mercado de calçados no Reino Unido e apresentou cerca de 7% de participação nas vendas em 2010. Trata-se de um tradicional fabricante estabelecido em *Somerset* na Inglaterra, que mantém uma marca popular desde sua inauguração em 1830 e que conta com forte tradição e que é conhecida como “*footwear giant*”. A *Clarks* tem enfrentado ultimamente forte concorrência no mercado, porém tem conseguido se manter na liderança devido à sua história e qualidade. Destaca-se, no entanto, a presença no mercado da *Primark Stores Ltd* como um forte competidor em preço e qualidade. A *Puma* por sua vez é um bom exemplo da tentativa em aliar o formal e o casual com sua linha

Bonanza de calçados feitos com materiais diferenciados, além de couro e camurça, que trazem a ideia do atleta interior que existe em cada um. Recentemente a *designer* americana Tory Burch abriu uma loja de sapatos sociais finos na badalada Bond Street em Londres, e isso promete afetar o mercado de luxo que já é bastante promissor. Os produtos intermediários deverão sofrer os maiores impactos enquanto que o mercado para os calçados mais populares trabalhado por marcas como *Primark*, *New Look* e *Shoe Zone* apresentam boas perspectivas com lançamentos de novos produtos.

As empresas que pretendam trabalhar as oportunidades para calçados brasileiros no mercado britânico precisam se atentar para o fato da necessidade de adaptação dos produtos brasileiros de acordo com as condições de uso dos consumidores britânicos, como por exemplo, a questão do maior desgaste do solado e das diferenças na tabela de numeração entre os dois países. De acordo com empresários brasileiros que atuam no segmento calçadista britânico¹⁴⁷ é de suma importância o trabalho com marca própria e a presença local para o êxito nos negócios com o Reino Unido, que é um mercado importante e que lança tendências para o mundo todo. Destaca-se ainda a perspectiva de crescimento das vendas de calçados pela internet no mercado britânico.

No geral as perspectivas para o mercado calçadista no Reino Unido são de crescimento até 2015. De acordo com os especialistas os melhores desempenhos deverão ser dos calçados infantis, seguidos pelos calçados para jovens e para o público feminino entre 25 e 45 anos devido ao acompanhamento das novas tendências do mundo da moda. Com relação aos valores, o preço unitário médio do par de calçado deverá alcançar £ 33,28 até 2015, o que irá significar um aumento de £ 3,00 com relação ao preço médio de 2010.

Já o mercado para produtos de couro é bastante competitivo e se destaca, sobretudo, nos negócios de produtos masculinos. Esses artigos são comercializados em sua grande maioria em lojas de departamentos já que as lojas especializadas de rua são cada vez mais raras. O mercado para esses produtos vem sendo fortemente afetado pela presença de produtos chineses e provenientes de outros países asiáticos e a questão da sustentabilidade está se tornando cada vez mais importante no segmento.¹⁴⁸

As despesas dos consumidores britânicos com artigos de joalheria permaneceram estáticas entre os anos de 2005 e 2010. Os artigos mais comercializados de joalheria são anéis, abotoaduras e brincos. O

¹⁴⁷ Informações coletadas em entrevista realizada com os proprietários da empresa Ghetz Footware, Sr. João Conrado e Sra. Moema Pimentel, que atua localmente naquele mercado há cerca de 10 anos. Em entrevista realizada em Londres no dia 18 de maio de 2012 durante a Missão Prospectiva de Inteligência Comercial àquele mercado.

¹⁴⁸ Informações coletadas durante reunião com a Sra. Diana Fiveash CEO da *British Travelgoods and Accessories Association* na sede da entidade em Birmingham no dia 17/05/2012 durante Missão Prospectiva de Inteligência Comercial ao Reino Unido.

mercado para esses produtos é dominado por varejistas de lojas especializadas, embora se perceba crescimento das vendas pela internet. Com relação aos acessórios, destaca-se que a procura por relógios caiu no Reino Unido nos últimos anos e que os óculos de sol continuam sendo utilizados como acessórios de moda, sobretudo entre as mulheres, apesar das características climáticas do país.

Em 2009 o valor das vendas de artigos de joalheria no Reino Unido atingiu £ 3,3 bilhões, com crescimento de menos de 1% em comparação com o ano anterior devido aos efeitos da crise econômica. O segmento de joalheria no Reino Unido é altamente fragmentado e possui um número grande de varejistas independentes e fortes. A tendência é de crescimento das vendas de joias até 2014 que deverão atingir o valor de £ 3,7 bilhões, o que atesta que o mercado é grande e promissor. As principais oportunidades estão ligadas a joalheria de pedras e metais preciosos, sobretudo para peças de ouro. Para esses produtos a questão do *design* e posicionamento como acessório *fashion* são importantes. De acordo com informações da *British Jewellery Giftware & Finishing Federation*¹⁴⁹ há preferência por peças de ouro, ouro branco, pérolas, *mix* de pedras e materiais. Destaca-se ainda que, com exceção do segmento *high end*, a questão da marca não é importante para o segmento, embora o trabalho dos grandes *designers* de peças para celebridades seja bastante apreciado. Os artigos de prata, embora tenham tido seu preço elevado, por serem mais baratos são tradicionalmente utilizados para presente. Por se tratar de um produto não essencial, o mercado de joias é sensivelmente afetado por efeitos de crises econômicas, mas a substituição de materiais e a opção por produtos mais baratos como semi joias, além do fato de os joalheiros terem diminuído os preços, contribuíram para a manutenção das vendas desses produtos nos últimos anos. Outra tendência é a fabricação de produtos com marca própria, sobretudo de acessórios (semi joias e bijuterias) pelas lojas de roupas. Os produtos com marca própria, no entanto, representam somente 6,5% das vendas.

No geral as vendas de artigos de luxo permaneceram estáveis no Reino Unido entre 2005 e 2010, embora se perceba uma pequena queda em 2007 e em 2009 devido aos efeitos da crise internacional. Em 2010 as categorias de bens de luxo mais comercializadas no país foram roupas e calçados de grife, vinhos finos e champanhe e bebidas destiladas. Importante destacar que nem todos os segmentos de luxo sofreram queda nas vendas devido aos efeitos da crise econômica, sobretudo acessórios de luxo e produtos cosméticos para beleza e cuidados pessoais apresentaram bom desempenho, o que pode ser explicado pela forte cultura às celebridades no Reino Unido que acaba por gerar fortes reflexos nos produtos de luxo ligados a moda e cuidados pessoais.

¹⁴⁹ Em reunião realizada com o Sr. Mike Josypenko na sede da Associação em Birmingham no dia 17/05/2012 durante a Missão Prospectiva de Inteligência Comercial realizada no Reino Unido.

O mercado britânico para produtos cosméticos e de cuidados pessoais também apresentou crescimento, apesar dos efeitos da crise econômica e demonstrou sinais de recuperação já em 2010, principalmente nas categorias maquiagem e tratamentos para pele, cuidados capilares e higiene bucal. As vendas de produtos para maquiagem cresceram 5% em termos de valor no referido ano, atingindo £ 1,5 bilhão e deverão continuar apresentando crescimento até 2015. O rímel foi o produto dessa categoria que apresentou o maior crescimento e percebe-se a tendência de uso de maquiagens com cores mais vibrantes e brilhantes inclusive para os batons. A marca *Boots n°7* é a líder do mercado de produtos de maquiagem com cerca de 10% de participação de mercado. Esta marca recentemente fechou uma parceria com a rede de supermercados *Waitrose* para aumentar seus canais de vendas. Os produtos de cuidados capilares apresentaram crescimento de 2% nas vendas em 2010, atingindo £ 1,4 bilhão. O item que apresentou maior crescimento nessa categoria foi a tintura capilar, seguida por produtos 2 em 1 (shampoo e condicionador) e cremes de tratamento e reparação para os cabelos. As vendas de produtos para higiene bucal também apresentaram crescimento que foi de 4%, alcançando £ 929 milhões em 2010 com previsão de crescimento até 2015, devendo ultrapassar £ 1 bilhão em vendas. Os principais produtos comercializados dessa categoria são dentifrícios, escovas de dente e enxaguantes bucais, sobretudo para dentes sensíveis.

A seguir serão destacadas as principais oportunidades para produtos desse complexo no Reino Unido.

Oportunidades para os produtos brasileiros do complexo “Moda e Cuidados Pessoais” no Reino Unido

Produtos brasileiros com exportações “incipientes” para o Reino Unido

Foram identificadas oportunidades no Reino Unido para produtos do complexo “Moda e Cuidados Pessoais” que ainda não são exploradas ou que são trabalhadas de modo inicial. Daí o termo “incipiente”, que designa os produtos com essas características. Os grupos que foram selecionados a partir desses filtros estão listados na tabela 19.

Tabela 19: Grupo de produtos brasileiros com exportações “incipientes” para o Reino Unido

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações do Reino Unido 2010 (US\$)	Crescimento* das importações do Reino Unido 2005 - 2010 (%)
Artigos de joalheria de metais preciosos	3	3.116.274.982	-0,84
Calçados	22	2.769.545.861	8,82

* taxa média anual de crescimento

Fonte: UICC - ApexBrasil, a partir de dados do Comtrade.

Referente ao grupo de produtos “artigos de joalheria de metais preciosos” o Reino Unido importou US\$ 3,1 bilhões em 2010 em três tipos de produtos distintos (SH6), quais sejam, “artefatos de joalheria, de prata, mesmo revestida, folheada ou chapeada de metais preciosos”, “artefatos de joalheria, de outros metais preciosos, mesmo revestidos, folheados ou chapeados de metais preciosos” e “Artefatos de joalheria, de metais comuns folheados ou chapeados de metais preciosos”. Destacam-se ainda as importações do grupo de produtos “calçados” pelos 22 tipos distintos de produtos (SH), com especial destaque para calçados de borracha ou plástico, calçados de outras matérias têxteis com sola de borracha ou plástico, calçados esportivos e calçados de couro.

Produtos brasileiros com exportações “expressivas” para o Reino Unido

As exportações dos grupos de produtos apresentados nas tabelas a seguir foram classificadas como “expressivas”, indicando que as exportações brasileiras desses setores já atingiram um maior grau de maturidade e participação no país importador, que são mais constantes ao longo do tempo e que já possuem participação de mercado minimamente significativa.

Para este complexo as exportações “expressivas” foram classificadas em “a consolidar”, “em declínio” e “desvio de comércio”.

As exportações expressivas “a consolidar” reúnem aqueles casos em que o Brasil já tem boa parcela de mercado e em que as exportações brasileiras crescem em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Nesse cenário, há grande chance de os exportadores brasileiros aumentarem sua presença no país importador. Por outro lado, nas exportações classificadas como “em declínio” estão os produtos que nunca chegaram a conseguir se estabelecer no mercado britânico e que vêm perdendo espaço nele. Seriam as oportunidades mais difíceis de serem exploradas, porque o quadro desfavorável inicial precisaria ser revertido.

Por fim, os grupos de produtos identificados como “desvio de comércio” incluem aqueles em que o Brasil possui vantagens de especialização no comércio mundial, ao contrário de seu principal concorrente.

Apesar disso, a taxa de crescimento média das exportações brasileiras é inferior à verificada para seus concorrentes e o país posiciona-se com uma fatia de mercado pouco relevante no país abordado. Isso denota que há algum elemento não determinado pela simples observação dos fluxos comerciais globais favorecendo nosso principal concorrente naquele mercado, como acordos comerciais por exemplo.

A. Produtos brasileiros com presença “a consolidar” no Reino Unido

Os grupos de produtos classificados como “a consolidar” estão listados na tabela 20. Dentre esses produtos pode-se destacar “higiene pessoal e cosméticos” cujo valor importado pelo Reino Unido em 2010 foi de US\$ 111,7 milhões. Destaca-se também o grupo de produtos “demais produtos têxteis” pela taxa média de crescimento da participação das exportações brasileiras para o mercado britânico no período analisado.

Tabela 20: Grupos de produtos brasileiros com exportações “expressivas” para o Reino Unido e presença “a consolidar” naquele país

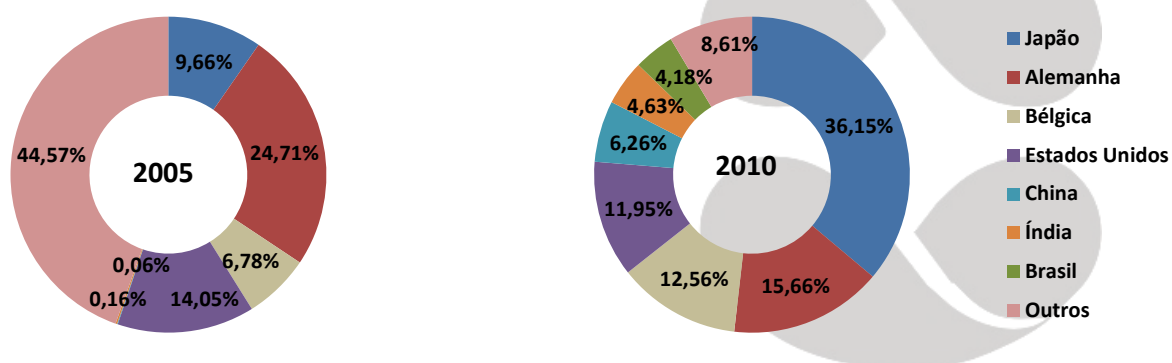
Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações do Reino Unido 2010 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para o Reino Unido 2010 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para o Reino Unido 2005-2010 (%)	Participação brasileira nas importações do Reino Unido 2010 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil no Reino Unido 2005-2010 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado do Reino Unido 2010	Participação do principal concorrente nas importações do Reino Unido 2010 (%)	Classificação das exportações brasileiras para o Reino Unido
Confecções	1	30.184.780	537.968	8,69	1,78	2,00	Índia	36,95	A consolidar
Demais produtos têxteis	1	1.733.842	72.480	41,85	4,18	-3,56	Japão	36,15	A consolidar
Higiene pessoal e cosméticos	4	111.752.302	11.483.965	11,82	10,28	10,55	Argentina	23,41	A consolidar

* taxa média anual de crescimento

Fonte: UICC - ApexBrasil, a partir de dados do Comtrade.

Destacam-se as oportunidades para outros tecidos crus ou branqueados contendo filamentos sintéticos cujo crescimento das exportações brasileiras se destacou. O gráfico 28 evidencia os principais fornecedores em 2010 e a posição deles no mercado britânico em 2005.

Gráfico 28: Participação de mercado dos principais fornecedores de “demais produtos têxteis” para o Reino Unido – 2005 e 2010 (%)

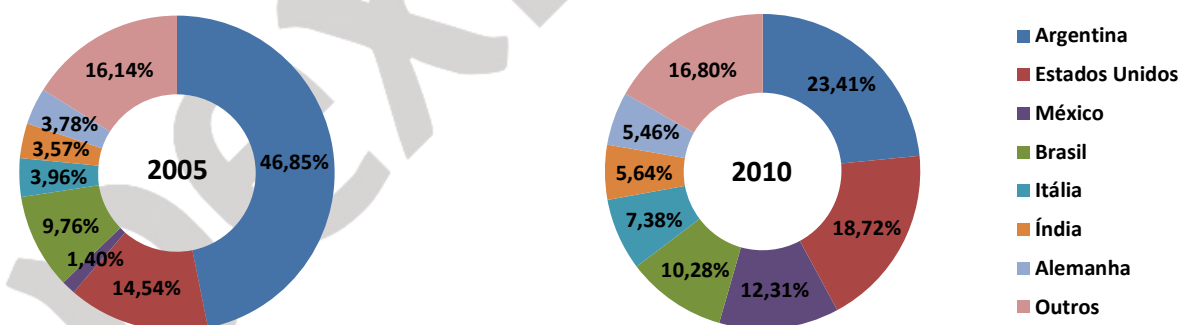


Fonte: UICC - ApexBrasil, a partir de dados do Comtrade. Elaboração: UICC – Apex-Brasil.

A análise do gráfico mostra que houve uma maior concentração nos principais fornecedores comparando-se os anos de 2010 e 2005. O Japão superou a Alemanha, que era o principal fornecedor desse produto para o mercado britânico em 2005, e também os Estados Unidos e tornou-se o maior fornecedor em 2010. O Brasil, que não exportava esse produto para o mercado britânico nos dois primeiros anos analisados, apresentou taxa média de crescimento de 41,85% tornando o sétimo maior fornecedor para o Reino Unido em 2010.

Por fim podem ser destacadas oportunidades para óleos essenciais, principalmente os cítricos, que foram os produtos do grupo “higiene pessoal e cosméticos” mais exportados para o mercado britânico. O gráfico 29 evidencia os principais fornecedores desses produtos em 2010 e a posição deles no mercado britânico em 2005.

Gráfico 29: Participação de mercado dos principais fornecedores de “higiene pessoal e cosméticos” para o Reino Unido – 2005 e 2010 (%)



Fonte: UICC - ApexBrasil, a partir de dados do Comtrade. Elaboração: UICC – Apex-Brasil.

Interessante notar por meio da análise do gráfico que houve diminuição da participação da Argentina e crescimento de fornecedores como Estados Unidos, México, Brasil, Itália e Índia, o que evidencia desconcentração nas importações britânicas. O Brasil apresentou taxa média de crescimento das exportações desses produtos para o Reino Unido de 11,82% tendo exportado US\$ 11,4 milhões em 2010.

B. Produtos brasileiros com presença “em declínio” e “desvio de comércio” no Reino Unido

Os produtos classificados como “em declínio” apresentaram US\$ 2,8 bilhões em importações realizadas pelo Reino Unido e somente US\$ 181,4 milhões em exportações brasileiras para aquele mercado. Embora a posição do Brasil seja desfavorável ressalta-se que a queda da taxa de crescimento das exportações brasileiras foi menor que a do principal concorrente. Essas exportações merecem atenção, pois reúnem produtos cujas empresas brasileiras apresentam estrutura para enfrentarem a competição internacional. Importante ressaltar que a concorrência com outros países que não são membros da União Europeia demonstra a possibilidade de reação das exportações brasileiras para o mercado britânico.

Tabela 21: Grupo de produtos brasileiros com exportações “expressivas” para o Reino Unido e presença “em declínio” e “desvio de comércio” naquele país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações do Reino Unido 2010 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para o Reino Unido 2010 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para o Reino Unido 2005-2010 (%)	Participação brasileira nas importações do Reino Unido 2010 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil no Reino Unido 2005-2010 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado do Reino Unido 2010	Participação do principal concorrente nas importações do Reino Unido 2010 (%)	Classificação das exportações brasileiras para o Reino Unido
Pedras preciosas e semipreciosas	2	32.802.725	683.894	-4,46	2,08	4,87	Estados Unidos	30,22	Desvio de comércio
Calçados	5	2.777.918.944	179.842.590	-0,34	6,47	-0,75	China	13,38	Em declínio
Demais metais e pedras preciosas	1	5.172.204	253.083	-2,50	4,89	-7,05	Suíça	18,58	Em declínio
Produtos do couro	1	46.251.551	1.340.893	-7,50	2,90	-8,33	China	30,14	Em declínio

* taxa média anual de crescimento

Fonte: UICC - ApexBrasil, a partir de dados do Comtrade

Os produtos agrupados sob a classificação “desvio de comércio” registraram US\$ 32,8 milhões em importações feitas pelo Reino Unido e apenas US\$ 683 mil em exportações brasileiras para o referido mercado em 2010. Destaca-se que os dois itens desse grupo são pedras preciosas e semipreciosas em bruto e outras pedras preciosas e semipreciosas trabalhadas.

Nesta seção apresentam-se os produtos relacionados aos complexos *Tecnologia e Saúde*, *Entretenimento* e aqueles classificados como *Multissetorial e Outros*. Esse último reúne os grupos de produtos que podem ser incluídos em mais de um complexo ou em algum outro complexo não contemplado anteriormente.

O Reino Unido é o maior produtor de petróleo e o segundo maior produtor de gás natural na União Europeia. Depois de muitos anos como exportador de ambos os combustíveis, na última década, o país passou a depender de importações para suprir a sua demanda interna. Embora o consumo interno tenha permanecido quase estagnado, desde fins dos anos 1990, a produção doméstica de petróleo vem declinando, pois as descobertas de novas reservas não acompanharam o esgotamento das jazidas existentes. De acordo com o *Oil and Gas Journal*¹⁵⁰, o país possuía reservas que somadas totalizavam 2,9 bilhões de barris de petróleo em 2011. No ano anterior, foram extraídos 1,4 milhões de barris por dia no Reino Unido ao passo em que se consumiam 1,6 milhões de barris diariamente. As águas territoriais do Mar do Norte, na costa leste da Escócia, contém quase metade das reservas remanescentes de petróleo, com cerca de um quarto destas localizadas nas proximidades das Ilhas *Shetland*. A *British Petroleum* (BP) é a principal empresa produtora de petróleo no Reino Unido e explora 27 campos. Outros grandes produtores no país incluem *Shell*, *Total* e a canadense *Nexen*, responsável pela operação do maior campo petrolífero britânico, o qual representou 12% da produção doméstica em 2010.

Ciente da crescente dependência do país de combustíveis importados, o governo britânico estabeleceu políticas energéticas de longo prazo que incluem a recuperação e modernização dos campos de exploração existentes de petróleo e gás (com o intuito de aumentar sua produtividade), uma maior cooperação com a Noruega e a descarbonização da economia, com investimentos maciços em fontes renováveis de energia. Com vistas a atingir este objetivo, o governo está empenhado, por exemplo, em construir diversas usinas nucleares no país, o que tem atraído o interesse das principais empresas energéticas europeias. Atualmente, existem dez usinas nucleares em operação no Reino Unido, com capacidade para produzir cerca de 22 MW. Oito dessas usinas são de propriedade da *EDF Energy* (*Electricité de France*), a principal empresa geradora do país. Outra medida foi a introdução de normas que exigem que os distribuidores de energia elétrica tenham parte de seu abastecimento oriundo de fontes renováveis

¹⁵⁰ *Oil and Gas Journal* (OGJ). Disponível em: www.ogj.com. Acessado em 05 junho de 2012.

(incluindo-se a hidroelétrica)¹⁵¹. Como resultado, os investimentos em geração alternativa de eletricidade cresceram substancialmente, especialmente aqueles em energia eólica.

Em 2010, de acordo com o Anuário Mineral do Reino Unido¹⁵², foram extraídos no país o equivalente a £ 34,4 bilhões em produtos minerais, dos quais 67,2% corresponderam a óleos brutos de petróleo. Outros 22,1% corresponderam à extração de gás natural e 2,9% à de carvão. Por fim, dos £ 2,7 bilhões de demais minerais extraídos, cabe destacar a participação de calcário e dolomita (£ 709 milhões), areia e cascalho (£ 630 milhões) e sal (£ 530 milhões) no total. O Reino Unido já não produz minerais metálicos. A última mina de estanho do país, em *Cornwall*, foi fechada em 1998. O caulim (£ 25 milhões), produzido em *Cornwall* e *Devon*, é o principal mineral exportado pelo país, sendo amplamente utilizado na indústria de papel e, em menor extensão, na de produtos cerâmicos, tintas e plásticos. A pedra calcária, por sua vez, é encontrada em diversas formações geológicas no país sendo um recurso particularmente importante para a indústria química e de construção. É utilizada, ainda, na fabricação de cimento e, em pó, é utilizada na indústria de tintas, borracha e plásticos. A inexpressividade da produção de uma maior diversidade de minerais evidencia a dependência da indústria do país de insumos em seus processos produtivos.

É o caso da indústria metalúrgica britânica, extremamente condicionada às importações de minério de ferro para sua operação. Em 2010, a produção de aço bruto do país foi 2,1% menor que a verificada para o ano anterior e atingiu 9,5 milhões de toneladas¹⁵³. Como em outras economias, esta queda na produção está diretamente relacionada aos efeitos da recessão econômica sobre a atividade produtiva. O volume produzido, todavia, vem decaindo desde 2007, quando somou 14,4 milhões de toneladas. Ainda assim, este montante é consideravelmente inferior aos 18,6 milhões de toneladas produzidos em 1997, ápice da série histórica. A demanda interna por aço e seus derivados, por sua vez, atingiu 10,3 milhões de toneladas em 2011, dos quais 54% foram supridos por fornecedores internacionais. Este montante é 4% superior ao verificado em 2010. De todo modo, muito embora a produção doméstica seja insuficiente para atender à demanda nacional, o Reino Unido apresentou saldo comercial positivo no comércio exterior de aço entre 2007 e 2009. Com a paralisação temporária das operações da siderúrgica *Teesside*¹⁵⁴ (planta orientada exclusivamente para a exportação) durante grande parte de 2010, entretanto, o país passou a apresentar déficit nas transações comerciais externas deste produto e esta tendência deve permanecer em 2011.

¹⁵¹ Para mais informações sobre esta política, favor consultar *The Renewables Obligation* (RO). Disponível em: www.ofgem.gov.uk. Acessado em 05 junho, 2012.

¹⁵² *United Kingdom Mineral Yearbook*. British Geological Survey. Natural Environment Research Council. Disponível em: www.bgs.ac.uk. Acessado em 11 junho de 2012.

¹⁵³ *International Steel Statistics Bureau* (ISSB). *UK Page*. Disponível em: www.issb.co.uk. Acessado em 11 junho de 2012.

¹⁵⁴ A *Teesside* foi adquirida pela *Tata Steel UK* em 24 de fevereiro de 2011 e passou a ser chamada *Sahaviriya Steel Industries* (SSI UK). Para mais informações, favor acessar: www.ssi-steel.co.uk.

Em se tratando exclusivamente da indústria de papel, ressalta-se que, em 2011, o consumo aparente recuou em 4,2% para atingir 10,2 milhões de toneladas ante os 10,7 milhões verificados em 2010¹⁵⁵. De fato, segundo dados da indústria, o consumo recuou para os mesmos níveis do início da década de 1990, após atingir um pico de 13 milhões de toneladas no começo deste século. Os únicos segmentos que registraram crescimento positivo foram os de papéis para fins sanitários (*tissue papers*¹⁵⁶), cuja demanda por bobinas cresceu em 3,1%, e os papéis revestidos mecânicos (*coated mechanical papers*¹⁵⁷), que registrou incremento de 3,6% na demanda. O segmento de papéis para impressão e escrita, por outro lado, presenciou significativa retração no volume comercializado, de 3,7 milhões de toneladas. Há receio de que a produção deste tipo de papel não se recupere haja vista a crescente popularidade de *e-readers* e outros meios digitais de leitura. A demanda de papéis para embalagens também caiu, com queda de 1% no consumo de papel corrugado e de 8% no de papel cartão. A indústria britânica foi responsável pela produção de 4,3 milhões de toneladas de papel em 2011, um crescimento de 1% quando comparado ao ano anterior. Na Europa, o crescimento na produção britânica foi quase uma exceção. Dos cinco principais fabricantes europeus do material, Alemanha, França, Suécia e Finlândia apresentaram queda na produção em 2011. No que tange à produção de celulose, sabe-se que apenas 12% do território do Reino Unido possui cobertura vegetal e que a indústria britânica utiliza 1,1 milhão de toneladas de celulose na produção de papel e suas obras dos quais 0,8 milhão são importados de 26 países.

A indústria química, por sua vez, é um dos principais ramos da atividade manufatureira britânica. O segmento registra incremento médio em seu volume de negócios de 5% ao ano e estima-se que este movimento deve permanecer no médio prazo¹⁵⁸. Ademais, a indústria gasta, em média, £ 2 bilhões ao ano em novos investimentos, o que torna o país um importante centro de inovação química e farmacêutica. O Reino Unido concentra 3.125 empresas químicas distribuídas em toda a extensão de seu território. Contudo, quatro concentrações são particularmente notórias: o Noroeste; Teesside, no Nordeste; Yorkshire e Humber; e Grangemouth, na Escócia. Nesta última região, responsável por 15% da receita gerada pela indústria química no Reino Unido, mais de 150 companhias operam no segmento, incluindo-se as petroquímicas *Ineos*, *Fujifilm Imaging Colorants* e *KemFine*. Na região de Humber está localizado outro importante *cluster* petroquímico, onde estão instaladas operações da *British Petroleum* e as refinarias da *ConocoPhillips* e *Total*. Estas duas refinarias são responsáveis por 27% da capacidade britânica de refino de óleo bruto de petróleo do Reino Unido. Além disso, a região é importante pólo da indústria química de

¹⁵⁵ *Confederation of Paper Industries (CPI). 2011 Annual Review*. Disponível em: www.paper.org.uk. Acessado em 12 junho de 2012.

¹⁵⁶ Papéis absorventes utilizados para uma variedade de fins de higiene. Os papéis para fins sanitários (*tissue papers*) apresentam-se sob a forma de diversos produtos finais, tais como papel higiênico, toalha, guardanapo e lenço e são produzidos a partir de diversos tipos de fibras, sendo as longas e recicladas as de maior utilização a nível mundial.

¹⁵⁷ Os papéis revestidos (*coated papers*) incluem aqueles nos quais um revestimento foi aplicado sobre um ou ambos os lados usando uma mistura de argila ou carbonatos e látex para criar uma superfície de impressão de alta qualidade.

¹⁵⁸ *Chemicals: The UK advantage - Adding value for global investors and industry. United Kingdom Trade & Investments (UKTI)*. Disponível em: www.cia.org.uk. Acessado em 12 junho de 2012.

produtos pessoais, pigmentos, produtos agroquímicos, química fina, tintas e revestimentos. Na região nordeste do país, estão reunidas mais de 500 empresas dos ramos químico, farmacêutico, de biotecnologia, química fina, polímeros e petroquímico, tais como *Ineos*, *Piramel*, *Mitsubishi/Lucite International*, *Shasun*, *BOC*, *DuPont*, *Huntsman*, *Dow*, *Croda*, *GrowHow*, *Johnson Matthey*, *SABIC* e *Wilton International (SembCorp)*. Por fim, o noroeste britânico, o principal pólo químico do país reúne quase 60% das cinquenta maiores companhias químicas mundiais, incluindo-se *Ineos*, *AGC Chemicals*, *Solvay*, *Unilever* (centro de P&D), *Shell Chemicals*, *Croda*, *Akzo Nobel Chemicals*, *Brunner Mond (Tata Chemicals)* e *GrowHow*. Outras empresas importantes incluem *Innospec*, *Victrex plc*, *Innovia Films*, *Pentagon Chemicals*, *Contract Chemicals*, *Chemtura* e *Vinnolit* (fabricante de produtos químicos e plásticos)¹⁵⁹.

Em relação ao setor de telecomunicações, cabe destacar que o Reino Unido possui um dos mercados mais competitivos da União Europeia. O segmento de telefonia móvel foi responsável por 32% das receitas oriundas do setor em 2008¹⁶⁰. Neste mesmo ano, o acesso a este serviço atingiu 81,6% da população. O mercado britânico de telefonia móvel depende, para seu crescimento, cada vez mais da agregação de valor aos serviços digitais disponibilizados, especialmente no que tange à internet de maior velocidade que permita uma maior transmissão de dados. Seguindo esta tendência, em 2008, as conexões banda larga responderam por 91,3% dos acessos a internet. Embora a *British Telecom* (BT) ainda seja a principal fornecedora de infraestrutura e serviços para o mercado doméstico de telecomunicações, há outros 170 prestadores de serviços licenciados no país e apesar da concorrência e da maturação do mercado, existem oportunidades interessantes especialmente no segmento de televisão digital. O país detém o maior índice mundial de penetração de televisão digital doméstica no mundo e este cenário deve se intensificar com o processo de substituição do modelo analógico de transmissão, o qual deve se completar em 2012.

¹⁵⁹ Para mais informações sobre a região, favor acessar: www.chemicalsnorthwest.org.uk.

¹⁶⁰ *Technology, Communications and Media: United Kingdom. October, 2009*. Disponível em: www.euromonitor.com. Acessado em 02 julho, 2012.

Oportunidades para os produtos brasileiros do complexo “Multissetorial e Outros” no Reino Unido

Produtos brasileiros com exportações “incipientes” para o Reino Unido

Foram identificadas oportunidades no Reino Unido para produtos do complexo “multissetorial e outros” que ainda não são exploradas ou que são trabalhadas de modo inicial. Daí o termo “incipiente”, que designa os produtos com essas características. Os grupos que foram selecionados a partir desses filtros estão listados na tabela 22.

Tabela 22: Grupo de produtos brasileiros com exportações “incipientes” para o Reino Unido

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações do Reino Unido 2010 (US\$)	Crescimento* das importações do Reino Unido 2005 - 2010 (%)
Ferro fundido bruto e ferro "spiegel" (ferro gusa)	3	19.717.233	-11,48
Obras diversas	28	430.773.706	2,25
Petróleo e derivados de petróleo	43	63.217.416.824	8,12

* taxa média anual de crescimento

Fonte: UICC - ApexBrasil, a partir de dados do Comtrade.

Referente ao grupo de produtos “petróleo e derivados de petróleo” o Reino Unido importou, em 2010, US\$ 63 bilhões em 43 tipos de produtos distintos (SH6), com especial destaque para “óleos brutos de petróleo ou de minerais betuminosos”, “outros óleos de petróleo ou de minerais betuminosos e preparações, exceto desperdícios”, “gás natural no estado gasoso”, “gás natural, liquefeito” e “óleos leves de petróleo ou de minerais betuminosos e preparações, exceto desperdícios”. O Brasil já exporta óleos brutos e óleos leves de petróleo para o mercado britânico. O grupo de produtos “obras diversas”¹⁶¹ também apresentou uma variedade grande de produtos (SH6) com US\$ 431 milhões importados pelo reino Unido.

¹⁶¹ Dentre os produtos que forma o grupo “obras diversas” destacam-se: “rodos de borracha ou de outros materiais flexíveis; outras vassouras e pincéis”; “vaporizadores de toucador, armações e suas cabeças”; “pincéis e escovas para artistas, pincéis de escrever e semelhantes para aplicação de produtos cosméticos”; “sortidos de viagem, para toucador de pessoas, para costura ou limpeza de calçado ou de roupas”; “garrafas térmicas e outros recipientes isotérmicos montados, com isolamento produzido pelo vácuo, e suas partes (exceto ampolas de vidro)”; “manequins e artigos semelhantes; autômatos e cenas animadas, para vitrines e mostruários”; “matérias vegetais ou minerais de entalhar, trabalhadas, e suas obras”; “isqueiros de bolso, a gás, não recarregáveis e carregáveis”; “outras escovas que constituam partes de máquinas, aparelhos ou de veículos”; “vassouras e escovas, de matérias vegetais em feixes, com ou sem cabo”; “botões”; “fechos eclair com grampos de metal comum”.

Produtos brasileiros com exportações “expressivas” para o Reino Unido

As exportações dos grupos de produtos apresentados nas tabelas a seguir foram classificadas como “expressivas”, indicando que as exportações brasileiras desses setores já atingiram um maior grau de maturidade e participação no país importador, que são mais constantes ao longo do tempo e que já possuem participação de mercado minimamente significativa.

Para este complexo as exportações “expressivas” foram classificadas em “a consolidar”, “consolidadas” “em declínio” e “em risco”.

As exportações expressivas “a consolidar” reúnem aqueles casos em que o Brasil já tem boa parcela de mercado e em que as exportações brasileiras crescem em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Nesse cenário, há grande chance de os exportadores brasileiros aumentarem sua presença no país importador. Já as exportações denominadas “consolidadas” são aquelas em que a participação brasileira no mercado já é significativa e o Brasil possui ritmo de crescimento igual ou superior à média verificada para os demais concorrentes. A estratégia de atuação para esses grupos de produtos é de manutenção do espaço conquistado. Por outro lado, nas exportações classificadas como “em declínio” estão os produtos que nunca chegaram a conseguir se estabelecer no mercado britânico e que vêm perdendo espaço nele. Seriam as oportunidades mais difíceis de serem exploradas, porque o quadro desfavorável inicial precisaria ser revertido. Nas exportações classificadas como *em risco* estão os produtos brasileiros que já haviam sido consolidados no mercado analisado e, atualmente, ainda possuem significativa participação, embora venham perdendo, ano após ano, espaço para os concorrentes. O esforço dos exportadores brasileiros deve ser para retomar o espaço perdido ou, ao menos, reduzir a velocidade com que se perde participação para os concorrentes.

A. Produtos brasileiros com presença “a consolidar” e “consolidada” no Reino Unido

Os grupos de produtos classificados como “a consolidar” e “consolidados” estão listados na tabela 22. Dentre esses produtos pode-se destacar “demais produtos químicos” cujo valor importado pelo Reino Unido em 2010 foi US\$ 1,7 bilhão. Também se destacou o grupo “papel e suas obras” pelo valor exportado pelo Brasil para o mercado britânico no referido ano. O grupo de “produtos farmacêuticos” se destacou pela taxa média de crescimento da participação das exportações brasileiras para o Reino Unido no período analisado.

Tabela 23: Grupos de produtos brasileiros com exportações “expressivas” para o Reino Unido e presença “a consolidar” e “consolidada” naquele país

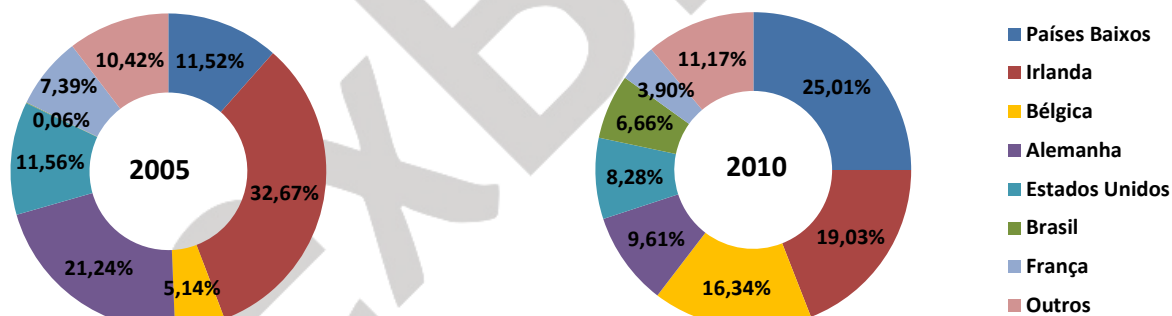
Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações do Reino Unido 2010 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para o Reino Unido 2010 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para o Reino Unido 2005-2010 (%)	Participação brasileira nas importações do Reino Unido 2010 (%)	Crescimento* das exportações do Brasil no Reino Unido 2005-2010 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado do Reino Unido 2010	Participação do principal concorrente nas importações do Reino Unido 2010 (%)	Classificação das exportações brasileiras para o Reino Unido
Barras, perfis, fios, chapas e tiras, de alumínio	1	3.860.093	1.873.357	39,77	48,53	-19,74	Estados Unidos	28,34	Consolidado
Minérios de ferro	2	1.411.878.718	926.682.081	27,64	65,63	-2,85	Rússia	15,73	Consolidado
Armas e munições	1	40.822.055	6.866.088	56,00	16,82	32,37	Cingapura	35,38	A consolidar
Celulose	3	761.970.798	205.811.776	5,79	27,01	-2,77	Estados Unidos	21,03	A consolidar
Colas e enzimas	2	207.354.831	20.106.329	2,73	9,70	-1,07	Países Baixos	18,90	A consolidar
Demais produtos de borracha e suas obras	1	13.342.086	2.829.396	537,49	21,21	-3,69	Alemanha	28,79	A consolidar
Demais produtos metalúrgicos	3	49.824.853	3.115.357	2,62	6,25	1,15	China	25,69	A consolidar
Demais produtos químicos	3	1.711.446.248	114.017.455	179,81	6,66	7,95	Países Baixos	25,01	A consolidar
Extratos tanantes e tintoriais	3	54.642.065	3.015.217	15,85	5,52	2,15	Alemanha	30,91	A consolidar
Material de escritório	1	41.795.389	1.318.119	13,09	3,15	4,31	China	59,30	A consolidar
Minérios de manganês	1	1.164.587	233.616	32,87	20,06	19,15	Países Baixos	39,27	A consolidar
Papel e suas obras	5	1.207.599.074	154.131.413	21,97	12,76	1,79	Suécia	21,82	A consolidar
Produtos farmacêuticos	1	58.303.194	2.345.968	235,87	4,02	47,62	França	59,85	A consolidar
Produtos químicos inorgânicos	7	311.246.603	37.456.588	91,65	12,03	16,52	China	35,78	A consolidar
Produtos químicos orgânicos	7	312.020.349	37.053.134	36,26	11,88	1,49	França	30,75	A consolidar

* taxa média anual de crescimento

Fonte: UICC - ApexBrasil, a partir de dados do Comtrade.

Há oportunidades para “essências de terebintina, de pinheiro ou da pasta de papel ao sulfato”, “colofônias e ácidos resínicos” e “outros produtos e preparações das indústrias químicas e conexas, não incluídos em outras posições”. O gráfico 30 mostra os principais fornecedores para o Reino Unido desses itens em 2010 e sua posição no mercado britânico em 2005.

Gráfico 30: Participação de mercado dos principais fornecedores de “demais produtos químicos” para o Reino Unido – 2005 e 2010 (%)



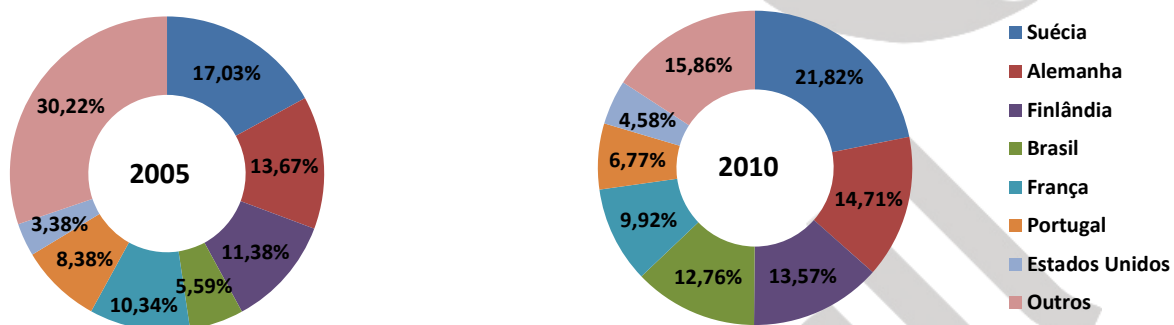
Fonte: UICC - ApexBrasil, a partir de dados do Comtrade. Elaboração: UICC – Apex-Brasil.

A partir da análise do gráfico percebe-se que os principais fornecedores desse grupo de produtos para o Reino Unido em 2005 permaneceram sendo os principais também em 2010, com exceção do Brasil que saltou de 24º em 2005 para sexto maior fornecedor em 2010 com US\$ 114 milhões exportados e com taxa média de crescimento das exportações de 179% no período analisado. Países Baixos e Bélgica também

ampliaram sua participação, deslocando Irlanda e Alemanha que eram os principais fornecedores desses produtos para o mercado britânico em 2005.

Destacam-se também as oportunidades para papéis contendo fibras obtidas por processos mecânicos, papel e cartão *kraftliner* e papel autocopiativo. O gráfico 31 evidencia os principais fornecedores em 2010 e a posição deles no mercado britânico em 2005.

Gráfico 31: Participação de mercado dos principais fornecedores de “papel e suas obras” para o Reino Unido – 2005 e 2010 (%)

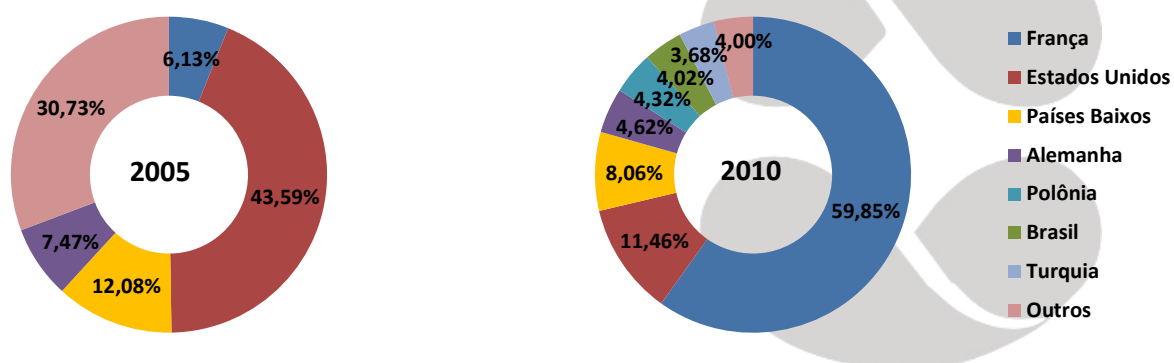


Fonte: UICC - ApexBrasil, a partir de dados do Comtrade. Elaboração: UICC – Apex-Brasil.

A análise do gráfico mostra que com exceção de Áustria e Países Baixos os principais fornecedores de papel e suas obras para o mercado britânico em 2005 mantiveram suas posições em 2010. Brasil e Estados Unidos foram os fornecedores que deslocaram as participações de Áustria e Países Baixos. O Brasil saltou de oitavo para quarto maior fornecedor no período analisado com US\$ 154 milhões exportados em 2010 e com taxa média de crescimento das exportações muito superior à média mundial.

Por fim podem ser destacadas oportunidades para outras substâncias humanas ou animais para fins terapêuticos ou profiláticos, item que representa o grupo de produtos farmacêuticos e que apresentou a maior taxa média de crescimento nas exportações brasileira classificadas como a consolidar para o Reino Unido. O gráfico 32 evidencia os principais fornecedores desses produtos em 2010 e a posição deles no mercado britânico em 2005.

Gráfico 32: Participação de mercado dos principais fornecedores de “produtos farmacêuticos” para o Reino Unido – 2005 e 2010 (%)



Fonte: UICC - ApexBrasil, a partir de dados do Comtrade. Elaboração: UICC – Apex-Brasil.

Interessante notar por meio da análise do gráfico que o Brasil, que não exportava esse produto para o mercado britânico em 2005, apresentou taxa média de crescimento das exportações desse item para o Reino Unido de 235,87% alcançando o valor de US\$ 2,3 milhões exportados em 2010. A França superou os demais fornecedores e se tornou o principal exportador desse produto para o mercado britânico.

B. Produtos brasileiros com presença “em declínio” e “em risco” no Reino Unido

Os produtos classificados como “em declínio” apresentaram US\$ 305,5 milhões em importações realizadas pelo Reino Unido em 2010 e apenas US\$ 9 milhões provenientes do Brasil. Embora a posição do Brasil seja desfavorável comparando-se com o avanço apresentado pelos concorrentes no mercado e, mesmo com a diminuição nas exportações brasileiras desses produtos para o mercado britânico, essas exportações merecem atenção, pois reúnem produtos cujas empresas brasileiras apresentam estrutura para enfrentarem a competição internacional.

A concorrência com outros países que não são membros da União Europeia na maioria dos grupos de produtos demonstra a possibilidade de reação das exportações brasileiras para o mercado britânico. Para alguns grupos de produtos como instrumentos de ótica e precisão e vidros e suas obras a concorrência com países membros da União Europeia explica a queda da participação brasileira. A queda mais acentuada nas vendas brasileiras no período analisado (2005-2010), no entanto foi registrada para demais produtos minerais.

Tabela 24: Grupo de produtos brasileiros com exportações “expressivas” para o Reino Unido e presença “em declínio”, “em risco” e “desvio de comércio” naquele país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações do Reino Unido 2010 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para o Reino Unido 2010 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para o Reino Unido 2005-2010 (%)	Participação brasileira nas importações do Reino Unido 2010 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil no Reino Unido 2005-2010 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado do Reino Unido 2010	Participação do principal concorrente nas importações do Reino Unido 2010 (%)	Classificação das exportações brasileiras para o Reino Unido
Demais produtos minerais	2	16.160.340	1.005.783	-26,21	6,22	-9,16	China	33,77	Em declínio
Ferro-ligas	1	10.496.867	2.662.721	4,88	25,37	29,84	Islândia	36,88	Em declínio
Instrumentos, apars. de ótica, precisão, partes, peças	1	51.104.298	2.217.786	-2,09	4,34	-0,23	Bélgica	21,40	Em declínio
Obras diversas	1	58.787.290	1.497.331	-24,23	2,55	6,82	China	84,33	Em declínio
Resinas e elastômeros	2	128.518.949	763.991	-22,14	0,59	5,19	Bélgica	41,82	Em declínio
Tubos de ferro fundido, ferro ou aço	1	26.242.824	598.969	-11,52	2,28	3,97	China	36,47	Em declínio
Vidro e suas obras	1	14.167.913	247.828	-8,20	1,75	-7,94	Irlanda	39,75	Em declínio
Produtos laminados planos de ferro ou aço	1	7.466.197	4.730.754	-18,66	63,36	29,11	Coreia do Sul	24,82	Em risco

* taxa média anual de crescimento

Fonte: UICC - ApexBrasil, a partir de dados do Comtrade

Para os produtos laminados planos de ferro ou aço que foram classificados como em risco, embora a participação brasileira ainda seja maior que a do principal concorrente no mercado analisado, é necessário se desenvolver estratégias de promoção comercial que permitam a continuidade da participação brasileira e mesmo seu aumento de participação no mercado britânico.



PARTE 5

ANEXOS

ApexBrasil

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

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

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

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

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

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

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

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

Análise de oportunidades para grupos de produtos com exportações expressivas

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

- O posicionamento do Brasil em relação a seus concorrentes em cada grupo de produtos. Isso é verificado por meio da análise da participação brasileira e do principal concorrente nas importações do mercado-alvo no último ano do período considerado e do crescimento médio das exportações brasileiras em relação ao crescimento médio das exportações dos concorrentes.
- A especialização do Brasil na exportação de produtos daquele grupo em relação à especialização exportadora do principal concorrente, definida a partir do cálculo da Vantagem Comparativa Revelada (VCR) de cada país.¹⁶²

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

Os grupos de produtos considerados *em risco* são aqueles em que o Brasil tem uma participação de mercado igual ou superior a 30%, mas o crescimento médio das exportações dos concorrentes supera em mais de 50% o crescimento médio das exportações brasileiras, o que significa que a posição do Brasil encontra-se ameaçada.

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

¹⁶² A VCR é calculada pela participação do grupo de produtos nas exportações totais brasileiras para o mundo em relação à participação do mesmo grupo nas exportações mundiais totais.

Um grupo de produto está *em declínio* se não há diferença de especialização na exportação entre o Brasil e o principal concorrente ($VCR_{BR} > 1$ e $VCR_{Conc.} > 1$ ou $VCR_{BR} < 1$ e $VCR_{Conc.} < 1$) e a variação média das exportações brasileiras é negativa. A situação de declínio também acontece quando, ao mesmo tempo, o crescimento das exportações do Brasil é positivo, porém inferior a 15%,¹⁶³ e a taxa de crescimento dos concorrentes é o dobro da taxa de crescimento brasileira.

Nos grupos de produtos classificados como *a consolidar* a participação do Brasil no mercado-alvo é inferior a 30%, mas as exportações brasileiras acompanham o ritmo dos concorrentes ou são mais aceleradas. Esses são os grupos de produtos que apresentam as melhores oportunidades para o aumento das exportações brasileiras. Por isso mesmo eles são investigados mais profundamente.

Nesse caso, são levantados os produtos representados por códigos SH6 mais significativos. Para isso, utilizam-se duas variáveis:

- 1) contribuição de cada produto para o crescimento total das exportações brasileiras do grupo;
- 2) tendência de crescimento de cada produto, calculada comparando-se o valor exportado pelo Brasil no último ano do período analisado com a média do valor exportado nos últimos três anos. Produtos que contribuíram para o crescimento de seu grupo mais do que a média e que foram mais exportados do que a média dos últimos três anos no último ano são considerados mais determinantes para o desempenho positivo do grupo.

Análise de oportunidades para grupos de produtos com exportações incipientes

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

Em primeiro lugar, determina-se o dinamismo do grupo de produtos em relação ao próprio mercado e às importações mundiais. O dinamismo do grupo de produtos em relação ao próprio mercado compara o crescimento das importações do mercado-alvo do grupo de produtos com o crescimento de suas importações totais. Já o cálculo do dinamismo em relação às importações mundiais compara o crescimento das importações do mercado alvo do grupo de produtos com o crescimento das importações

¹⁶³ A taxa média anual de crescimento abaixo de 15% foi definida como valor máximo para um grupo caracterizar-se como *em declínio* porque, acumulada em um período de seis anos, representa um crescimento total de aproximadamente 100% no valor exportado pelo Brasil. Assim, ainda que a taxa de crescimento das exportações brasileiras seja menos da metade da taxa dos concorrentes, considera-se que a variação total das vendas do Brasil para o mercado foi significativa, e o grupo de produtos não poderia ser caracterizado como *em declínio*.

mundiais daquele mesmo grupo. Em relação ao dinamismo, um grupo de produtos pode estar *em decadência*, apresentar *baixo dinamismo*, *dinamismo intermediário*, ser *dinâmico* ou *muito dinâmico*. Apenas os grupos intermediários, dinâmicos e muito dinâmicos prosseguem na análise.

Em seguida é medida a participação desses grupos no total importado pelo mercado-alvo e se houve crescimento nas importações no último biênio do período analisado. Para aqueles de participação mais relevante e crescimento nos últimos dois anos, é avaliada a competitividade brasileira no mercado, por meio do Índice de Especialização Exportadora (IEE) e a complementaridade das pautas de exportação brasileira e de importação do mercado-alvo, por intermédio do Índice de Complementaridade de Comércio (ICC).

Como mencionado na seção de Indicadores de Comércio deste estudo, o IEE aponta, na relação comercial entre dois países, se o país A é mais especialista na exportação de determinado produto que o país B. Mais especificamente, o IEE compara a participação das exportações de determinados setores brasileiros para o mundo com a participação das exportações do mercado alvo dos mesmos setores para o mundo. Um valor do IEE superior a 1 sugere que, no setor analisado, o Brasil tem vantagem de especialização exportadora em relação ao mercado em análise.

No entanto, esse indicador só faz sentido se analisado junto ao índice de complementaridade de comércio entre os dois países. Isto porque a especialização exportadora indica o potencial de venda do país A para o país B. Mas é necessário, sobretudo, que o país B necessite adquirir o produto exportado pelo país A. Para tanto, o Índice de Complementaridade de Comércio (ICC) fornece informações sobre as perspectivas de integração comercial entre dois países. O ICC é obtido comparando-se a pauta de exportações brasileira com a pauta de importações do mercado alvo. Por meio dessa comparação, é possível verificar em que medida os produtos exportados pelo Brasil para o mundo coincidem com os produtos importados pelo mercado analisado.

Os grupos de produtos que atenderem a esse conjunto de critérios são classificados como *a desenvolver*, ou seja, são aqueles em que o Brasil apresenta maiores chances de abertura de mercado. Portanto, representam as principais oportunidades do conjunto de exportações incipientes, sendo analisados com mais profundidade.

Por fim, são definidos os principais produtos dentro de cada grupo *a desenvolver*, selecionados novamente com o auxílio do IEE e levando-se em conta a tendência de crescimento das importações desses produtos.

1.1 EMBAIXADA BRASILEIRA

LONDRES

Endereço: 14 – 16 Cockspur Street. London SW1Y5BL

Tel.: +44 (020) 7399-9000 **Fax:** +44 (020) 7399-9100

E-mail: info@brazil.org.uk

Site: <http://www.brazil.org.uk>

Expediente: segunda à sexta, de 10h às 18h

Setor de Promoção Comercial - SECOM

Telefone: (0200 7399 9224 **Fax:** (020) 7399 9100

E-mail: secom@brazil.org.uk

Expediente: segunda à sexta, de 10h às 18h

1.2 CONSULADOS BRASILEIROS NO REINO UNIDO

LONDRES

Consulado Geral do Brasil em Londres

Endereço: 3 Vere Street. London W1G 0DH

Tel.: +44 (0)20 7659 1550 **Fax.:** Fax: +44 (0)20 7659 1554

E-mail: info@consbraslondres.com

Site: <http://cglondres.itamaraty.gov.br>

Expediente: segunda à sexta, de 9h30 às 16h30

MANCHESTER

Consulado Honorário em Manchester

Cônsul honorária: Mr Christopher Michael Wall

Endereço: 35 Hawthorn Road, Bamford. Rochdale OL11 5JQ

Tel.: +44 (0)1706 750701

E-mail: wall496@hotmail.com

PAÍS DE GALES

Consulado Honorário em Cardiff

Cônsul honorária: Ms Lolita Margareta Tsanaclis

Endereço: c/o 1 Pentwyn Business Centre. Cardiff CF23 7HB

Tel: 029 2054 0542 **Fax.:** 029 2073 5036

E-mail: LolitaTsanaclis@tricho-tech.co.uk

ESCÓCIA

Consulado Honorário em Glasgow

Cônsul honorária: Mr James Forrest Alexander

Endereço: 25 Broomvale Drive, Newton Mearns. Glasgow, Scotland G77 5NW

Tel.: +44 (0)141 585 7887

E-mail: falexander39@btinternet.com

Consulado Honorário em Edimburgo

Cônsul honorária: Mr Alastair Wallis

Tel.: +44 (0)7932 673 195

E-mail: alastairwallis@yahoo.co.uk

1.3 REPRESENTAÇÃO CONSULAR BRITÂNICA NO BRASIL

Embaixada Britânica no Brasil

BRASÍLIA

Endereço: Setor de Embaixadas Sul Quadra 801 Lote 8, CEP 70408-900 Brasília – DF.

Tel: +55 (61) 3329-2300 **Fax:** +55 (61) 3329-2369

Email: contato@reinounido.org.br

Site: www.ukinbrazil.fco.gov.uk

Consulado Geral do Reino Unido no Rio de Janeiro

RIO DE JANEIRO

Endereço: Praia do Flamengo 284/2 andar CEP: 22210-030 Rio de Janeiro RJ

Tel: +55 (21) 2555 9600 **Fax:** +55 (21) 2555 9670

Site: <http://ukinbrazil.fco.gov.uk/pt>

Consulado Geral do Reino Unido em São Paulo

SÃO PAULO

Endereço: Rua Ferreira de Araujo, 741 - 2 Andar, Pinheiros CEP: 05428-002

Tel: +55 (11) 3094 2700 **Fax:** +55 (11) 3094 2717

Site: <http://ukinbrazil.fco.gov.uk/pt>

1.4 OUTROS ÓRGÃOS OFICIAIS

CONFEDERAÇÃO INGLESA DA INDÚSTRIA

Endereço: 103 New Oxford Street, London WC1A 1DU

Tel.: +44 (0)20 7395 8195 **Fax:** +44 (0)20 7379 0945

Site: www.cbi.org.uk

CÂMARA DE COMÉRCIO DO GOVERNO

Endereço: Rosebery Court, St Andrew's Business Park, Norwich, Norfolk NR7 0HS

Tel.: +44 845 000 4999

Email: ServiceDesk@ogc.gsi.gov.uk

Site: www.ogc.gov.uk

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES

Endereço: King Charles Street, London. SW1A 2AH

Tel.: +44 020 7008 1500

Site: <http://www.fco.gov.uk/en/>

Organismos Internacionais

- Banco Mundial
- ONU (UNCTAD, FAO)
- Fundo Monetário Internacional
- Organização Mundial do Comércio

Órgãos Governamentais do Reino Unido

- DEFRA – Department for Environment Food and Rural Affairs (Ministério da Agricultura do Reino Unido)
- FCO – Foreign Commonwealth Office
- UKTI – United Trade and Investment

Câmaras e Associações Setoriais

- Stone Federation
- IMTA – International Meat Trade Association
- Season and Spice Association
- Jewellery Distributor's Association
- Advertising Producers Association
- The Wine and Spirits Association
- The Honey Association
- British Jewellery Giftware & Finishing Federation
- British Travelgoods and Accessories Association
- British Chambers of Commerce
- Fresh Produce Consortium
- Fair Trade Foundation

Outras fontes

- Euromonitor International
- The Economist Intelligence Unit
- Global Trade Information Service

- Comtrade (ONU)
- Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.



ApexBrasil

ANEXO 4 - SH6 QUE TÊM EXPORTAÇÕES EXPRESSIVAS

SH6 referentes às exportações EXPRESSIVAS			
020130	200919	400599	720229
020230	210111	401140	722511
020629	210220	410120	730290
020712	220710	410419	730711
020714	220720	410791	731441
020727	230400	410799	731442
021099	230800	411420	760521
030110	240120	420500	820110
030269	240130	440290	820299
030379	250410	440610	830230
030411	251400	440690	840734
030421	260111	440799	840999
050790	260112	440910	841182
071490	260200	441232	841330
080122	280469	441239	841360
080131	282110	441294	841381
080132	282120	441700	841430
080260	282590	441820	843710
080300	282760	470200	843830
080420	282990	470321	845590
080450	284920	470329	847890
080550	290219	480255	848310
080610	290243	480256	850151
080711	290539	480257	850153
080719	290819	480411	850710
080720	291440	481620	853590
080810	292320	540771	854420
081290	292690	630251	854620
090111	300190	640220	871690
090300	320120	640351	901832
091010	320190	640359	930630
100590	321290	640391	940350
110620	330112	640399	940360
110814	330113	680223	960340
120100	330119	680299	960910
120220	330190	680300	
130219	350300	681381	
150710	350510	681591	
152110	380510	690890	
160231	380610	701333	
160232	382490	710310	
160250	390130	710399	
170111	390220	710490	