

# Índia

## Perfil e Oportunidades Comerciais

2012

# Apex-Brasil

**Mauricio Borges**  
PRESIDENTE

**Rogério Bellini**  
DIRETOR DE NEGÓCIOS

**Regina Silverio**  
DIRETORA DE GESTÃO E PLANEJAMENTO

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

**Clara Santos**  
**Patrícia Steffen**  
AUTORAS DO ESTUDO (UICC)

**Jean de Jesus Fernandes**  
COLABORADOR DO ESTUDO (UICC)

SEDE

Setor Bancário Norte, Quadra 02, Lote 11,  
CEP 70.040-020  
Brasília – DF  
Tel.: 55 (61) 3426-0202  
Fax: 55 (61) 3426-0263  
E-mail: [apexbrasil@apexbrasil.com.br](mailto:apexbrasil@apexbrasil.com.br)

© 2012 Apex-Brasil

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

## APRESENTAÇÃO

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

Além de analisar os principais dados do comércio entre Brasil e Índia, 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 indiano.

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

<b>SUMÁRIO EXECUTIVO</b>			<b>Pág. 5</b>
<b><u>Parte 1</u></b>	<b>INTRODUÇÃO</b>	<b>Localização / População / Principais Cidades</b>	<b>Pág. 10</b>
<b><u>Parte 2</u></b>	<b>PANORAMA ECONÔMICO</b>	<b>Desempenho Econômico</b>	<b>Pág. 14</b>
<b><u>Parte 3</u></b>	<b>PANORAMA COMERCIAL</b>	<b>Política Comercial</b>	<b>Pág. 20</b>
		Acordos Comerciais	<b>Pág. 21</b>
		Procedimentos Aduaneiros	<b>Pág. 26</b>
		Tarifas	<b>Pág. 32</b>
		Barreiras Não Tarifárias	<b>Pág. 37</b>
		Subsídios	<b>Pág. 43</b>
		<b>Características de Mercado</b>	<b>Pág. 48</b>
		Ambiente de Negócios	<b>Pág. 48</b>
		Capacidade de Pagamento	<b>Pág. 52</b>
		Infraestrutura e Logística	<b>Pág. 54</b>
		<b>Intercâmbio Comercial</b>	<b>Pág. 58</b>
		Evolução do Comércio Exterior da Índia	<b>Pág. 58</b>
		Destino das Exportações Indianas	<b>Pág. 59</b>
		Principais Produtos da Pauta de Exportações da Índia	<b>Pág. 60</b>
		Origem das Importações Indianas	<b>Pág. 62</b>
Principais Produtos da Pauta de Importações da Índia	<b>Pág. 64</b>		
	<b>Intercâmbio Comercial Brasil-Índia</b>	<b>Pág. 66</b>	

		Corrente de Comércio	Pág. 66
		Saldo Comercial	Pág. 67
		Principais Produtos Exportados pelo Brasil para a Índia	Pág. 68
		Principais Produtos Importados pelo Brasil da Índia	Pág. 70
		<b>Indicadores de Comércio Brasil-Índia</b>	Pág. 72
		Índice de Complementaridade de Comércio (ICC)	Pág. 74
		Índice de Intensidade de Comércio (IIC)	Pág. 75
		Índice de Diversificação/Concentração das Exportações (HHI)	Pág. 76
		Índice de Comércio Intrasetor Industrial	Pág. 78
		Índice de Especialização Exportadora (IEE)	Pág. 80
		Índice de Preços e Índice de <i>Quantum</i>	Pág. 81
<b>Parte 4</b>	<b>OPORTUNIDADES COMERCIAIS PARA O BRASIL NA ÍNDIA</b>	<b>Introdução à Metodologia de Identificação de Oportunidades Comerciais para o Brasil na Índia</b>	Pág. 84
		<b>Alimentos, Bebidas e Agronegócios</b>	Pág. 86
		<b>Casa e Construção</b>	Pág. 97
		<b>Máquinas e Equipamentos</b>	Pág. 104
		<b>Moda e Cuidados Pessoais</b>	Pág. 122
		<b>Multissetorial e Outros</b>	Pág. 130
<b>Parte 5</b>	<b>ANEXOS</b>	<b>Anexo 1 - Metodologia de Identificação de Oportunidades Comerciais para as Exportações de Produtos Brasileiros</b>	Pág. 141
		<b>Anexo 2 - Contatos</b>	Pág. 145
		<b>Anexo 3 - SH6 que têm exportações expressivas</b>	Pág. 154

A Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil, responsável pelo desenvolvimento deste estudo, gostaria de saber sua opinião. Se você tem comentários ou sugestões a fazer, por favor, envie e-mail para: [apexbrasil@apexbrasil.com.br](mailto:apexbrasil@apexbrasil.com.br)

## SUMÁRIO EXECUTIVO

No início da década de 1990, a Índia mudou sua política econômica, apostando em reformas para a abertura de mercado. Nesse sentido, diminuiu restrições em relação ao capital estrangeiro, investiu na desburocratização de negócios, abriu crédito com taxas reduzidas para as empresas fazerem negócios e reduziu a carga tributária, que desonera a produção e favorece o estabelecimento de novos negócios.

Com base nessas reformas, o país se posicionava como a nona economia mundial em 2010, tomando-se por base o Produto Interno Bruto (PIB) medido em dólares estadunidenses. Sua economia manteve crescimento significativo nos últimos cinco anos, entre 6,1% e 9,9%, de acordo com dados do Fundo Monetário Internacional (FMI). Em 2011, o crescimento foi de 7,2%.

A Índia deverá abrigar a maior população do mundo em 2025, quando se espera que mais de 1,4 bilhão de pessoas habitem o país. Ademais, possui a classe de trabalhadores mais jovens do mundo. Sessenta por cento da população tem menos de 24 anos de idade e oitenta por cento tem menos de 45 anos, possibilitando que a força de trabalho se torne vantagem competitiva para o desenvolvimento do país.

Por outro lado, o processo de urbanização é um dos grandes desafios do governo indiano, já que apenas 30% dos habitantes moravam na zona urbana em 2010. Esse percentual é bastante inferior ao das outras nações que integram os BRICS<sup>1</sup>. Outras questões em que o país deve atuar para alavancar seu desenvolvimento relacionam-se principalmente às áreas de infraestrutura, pobreza, educação e assistência social.

A Índia é uma grande produtora de alimentos – a participação do setor agrícola no PIB foi de 19% em 2010, relativamente alta em relação à do Brasil, que foi de 5,8%. Cerca de três quintos da mão de obra indiana ainda estão no campo.

Já a indústria emprega 14% da força de trabalho do país e representou 26,1% do PIB nacional em 2011. O parque industrial indiano é diversificado, e o setor mais importante é o têxtil, que sozinho representa 14% do PIB industrial e 4% do nacional. Outros setores que se destacam pelo peso na indústria indiana são os seguintes: químicos, processamento de alimentos, siderurgia, equipamentos de transporte, mineração, petroquímica, máquinas e equipamentos e produtos farmacêuticos.

A indústria está distribuída em diversos pontos do território indiano. O estado de Maharashtra concentra a maior parcela da produção, e sua capital, Mumbai, é o principal centro financeiro do país. Nova Déli, a capital administrativa e institucional indiana, conta com sedes ou representações de praticamente

---

<sup>1</sup> O termo BRICS se refere aos países membros fundadores (Brasil, Rússia, Índia e China) e à África do Sul, que juntos formam um grupo político de cooperação.

todas as grandes empresas presentes, domésticas ou estrangeiras. O estado de Gujarat é o que mais atrai investimentos estrangeiros, especialmente em razão de políticas favoráveis adotadas nos últimos anos.

Em termos de serviços, o país virou um *hub* de desenvolvimento para *software* e terceirização de processos de negócios, apesar de o setor representar 3% do PIB. O setor de *software*, um dos destaques da economia indiana, está concentrado na cidade de Bangalore, no estado de Karnataka. Já a cidade de Hyderabad, em Andhra Pradesh, concentra a produção farmacêutica.

As exportações mundiais indianas são bastante diversificadas. Em 2010, os principais grupos de produtos exportados foram *Derivados do petróleo* (16,52%), *Confecção de artigos de vestuário* (4,53%), *Fabricação de produtos químicos orgânicos* (4,29%), *Metalurgia de metais não ferrosos* (4,06%) e *Produtos farmacêuticos* (3,63%). Já as exportações brasileiras para a Índia ficaram concentradas em dois grupos de produtos: *Petróleo e gás natural* (35,6%) e *Açúcar refinado* (28,2%). Esses grupos somados corresponderam a 63,8% do total exportado pelo Brasil para a Índia. Entre outros, também foram exportados *Minerais metálicos não ferrosos* (11,4%), *Siderurgia* (6,4%), *Produtos químicos orgânicos* (3,0%) e *Peças e acessórios para veículos automotores* (1,2%).

Quanto à importação da Índia, *Petróleo e gás natural* foi o principal grupo de produtos importado e correspondeu a 25% da pauta em 2010. O segundo grupo mais representativo foi *Metalurgia de metais não ferrosos*, com 12,7%. Em relação às importações brasileiras da Índia, os principais grupos foram *Produtos derivados do petróleo* (41,6%), *Produtos químicos orgânicos* (7,8%), *Produtos farmacêuticos* (7,6%), *Fiação* (6,7%), *Fibras, fios cabos e filamentos contínuos, artificiais e sintéticos* (4,7%) e *Geradores, transformadores e motores elétricos* (3,5%). Esses produtos somaram 71,9% do total importado pelo Brasil da Índia.

A nação indiana possui diversos acordos regionais, ainda que defenda a liberalização e a primazia do sistema multilateral de trocas para melhorar os níveis de vida. Esses acordos objetivam suplementar os ganhos com a liberalização comercial multilateral. Os principais acordos foram firmados com países em desenvolvimento, sobretudo com os membros da South Asian Free Trade Area (SAFTA), e também com alguns de seus vizinhos. Além disso, a Índia participa da Associação Asiática para Cooperação Regional (APEC, na sigla em inglês).

Ao mesmo tempo, o país indiano também está buscando desenvolver ligações com outros grupos regionais, como a Associação de Nações do Sudeste Asiático (ASEAN, na sigla em inglês) e o Mercosul. Acordos comerciais recentes, como o firmado com Cingapura, vão além das negociações de bens, passando a incluir itens relacionados a serviços e investimentos. Parcerias mais próximas de comércio e investimento são igualmente almejadas com a União Europeia (UE) e os Estados Unidos.

Ademais, a Índia tem negociado acordos comerciais com a Coreia do Sul, o Conselho de Cooperação do Golfo, as Ilhas Maurício, a Malásia, as Ilhas Maldivas e a Mongólia, além de ter estabelecido grupos de

estudo para explorar a viabilidade de acordos de cooperação econômica com Austrália, Indonésia, Nova Zelândia e Rússia.

Os indianos consomem principalmente verduras, grãos e frutas. Os principais produtos brasileiros exportados do complexo *Alimentos, Bebidas e Agronegócios* foram açúcar, soja e couro. Apesar de a Índia ser um dos grandes produtores de açúcar, houve uma forte seca no país, o que levou a um aumento nas importações em 2009 e 2010.

Em relação ao complexo *Casa e Construção Civil*, o país é um dos maiores produtores de material de construção, já que conta com vasto território e diversos recursos naturais. Sua produção é capaz de abastecer grande parte da demanda interna. Porém, alguns setores são menos competitivos e, por isso, abrem espaço para a entrada de produtos estrangeiros. As principais oportunidades para o Brasil são *Madeira serrada, Madeira de coníferas, Madeiras tropicais e também reflorestadas* e *Obras de metais*.

Já no complexo *Moda*, o país é o quarto maior exportador mundial de têxteis e vestuário. A indústria têxtil contribui com 14% da produção industrial e 17% do valor exportado pelo país. De modo geral, o setor é bastante descentralizado, com vários pequenos produtores. Porém, há grandes produtores nacionais e empresas estrangeiras atraídas pelo baixo custo de mão de obra. As principais oportunidades nesse segmento para o Brasil são *Higiene pessoal e cosméticos* e *Pedras preciosas e semipreciosas*. Na parte de cosméticos, destacam-se oportunidades para insumos para o setor. Quanto a *Pedras preciosas e semipreciosas*, destaca-se que a Índia é uma grande produtora de joias e que, por isso, há oportunidades para exportação desse item.

Investimentos na indústria e incentivos do governo continuam a ser feitos, o que gera oportunidades para exportações brasileiras do complexo *Máquinas e Equipamentos*. Ainda que sejam oportunidades a serem desenvolvidas pelo Brasil, existe demanda por *Máquinas e aparelhos para fabricação de alimentos e bebidas*, já que somente 6% dos alimentos são processados no país indiano. Ademais, há oportunidades para equipamentos de refrigeração, uma vez que grande parte da produção de alimentos no país é perdida devido à falta de veículos para transporte refrigerado e de locais para armazenagem. *Máquinas e aparelhos para trabalhar pedra e minério* também aparecem como oportunidades interessantes. No que tange às oportunidades *a consolidar*, existem oportunidades para *Máquinas e aparelhos para uso agrícola, exceto trator, Máquinas para limpar ou selecionar ovos, frutas ou outros produtos agrícolas, Geradores e transformadores elétricos, Autopeças, Aparelhos elétricos de iluminação/sinalização de automóveis e Pneumáticos e câmaras de ar*, entre outras.

No que se refere às oportunidades em setores relacionados a mais de um complexo ou a outros não especificados anteriormente, existem oportunidades para aumento das exportações brasileiras em grupos de produtos que vão desde *commodities*, como *Petróleo e derivados do petróleo* e *Minérios de cobre*, a *Produtos químicos, Produtos farmacêuticos* e *Instrumentos de precisão*. Alguns setores em que o

Brasil já possui uma boa participação no mercado indiano são: *Ferroligas, Produtos manufaturados de ferro ou aço e Extratos tanantes ou tintoriais.*

**PARTE 1**

**INTRODUÇÃO**

## LOCALIZAÇÃO / POPULAÇÃO / PRINCIPAIS CIDADES

A Índia ocupa uma área de 3.287.263 quilômetros quadrados no sul da Ásia. Seu território é o sétimo mais extenso do mundo e faz fronteira com Bangladesh, Butão, Burma, China, Nepal e Paquistão.

A costa do país é banhada ao sul pelo oceano Índico, a oeste pelo Mar da Arábia e a leste pela Baía de Bengala, como mostra a Figura 1.

Figura 1 – Mapa geográfico da Índia

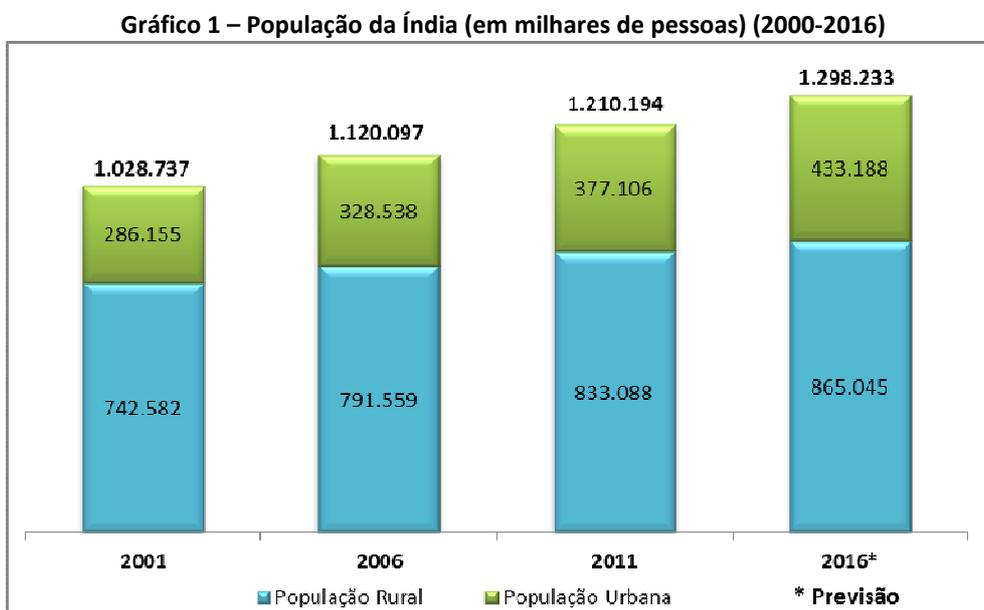


Fonte: CIA – The World Factbook.

De acordo com estimativas da UN Population Division, a Índia deverá abrigar a maior população do mundo já em 2025, quando se espera que mais de 1,4 bilhão de pessoas habitem o país. Isso é consequência da conjugação de alguns fatores, como a elevada taxa de crescimento populacional (entre 2006 e 2011, o percentual foi de 7,2%), o grande desenvolvimento econômico do país e o aumento da expectativa de vida dos indianos.

Atualmente, o país possui a classe de trabalhadores mais jovens do mundo. Sessenta por cento da população tem menos de 24 anos de idade e 80% tem menos de 45 anos, tornando a força de trabalho uma vantagem competitiva para o desenvolvimento do país.

O processo de urbanização é um dos grandes desafios do governo indiano, já que apenas 30% dos habitantes do país moravam na zona urbana em 2010 (Gráfico 1). Esse percentual é bastante inferior ao dos outros países que integram os BRICS.<sup>2</sup>

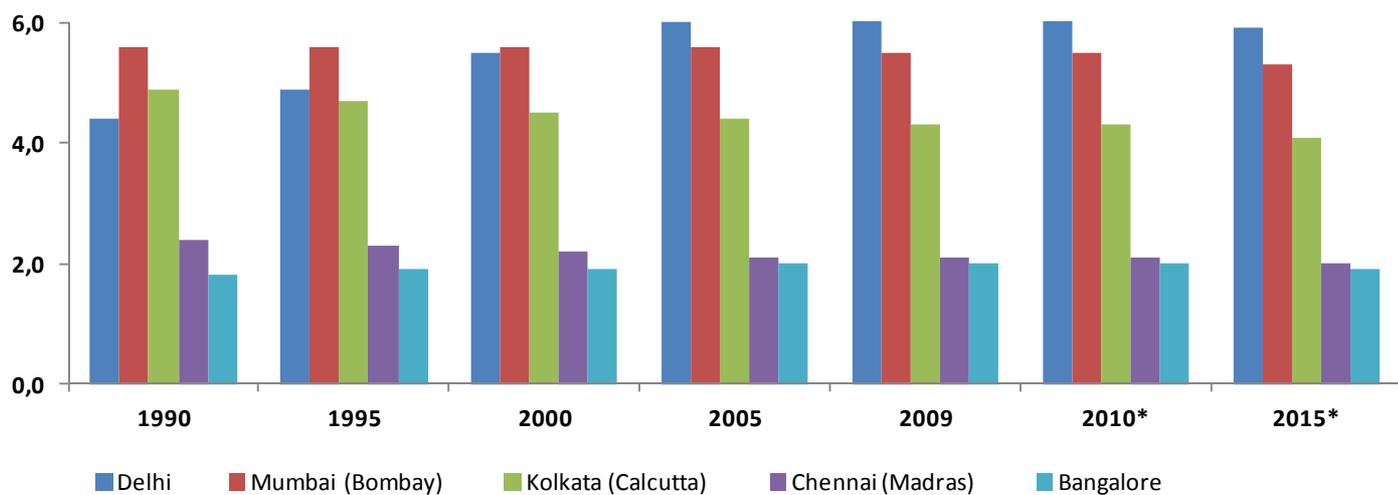


Fonte: UN Population Division. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

A capital Nova Déli é atualmente a cidade mais populosa da Índia, conforme pode ser observado no Gráfico 2. Em 2009, Déli reunia 6,1% da população total do país. A segunda maior cidade, Mumbai, contava, no mesmo ano, com 5,5% dos habitantes da Índia. Juntas, as cinco principais aglomerações urbanas concentravam 20% da população (incluindo Kolkata, Chennai e Bangalore). Esse panorama não deve se modificar até 2015, quando essas cidades deverão reunir, em conjunto, aproximadamente, 19,2% da população indiana, segundo estimativas da UN Population Division.

<sup>2</sup> Os BRICS são formados pelos seguintes países: Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul. A taxa de urbanização das populações desses países é de: 47% na China, 62% na África do Sul, 73% na Rússia e 87% no Brasil.

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



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

Nota: (\*) Previsão.

**PARTE 2**  
**PANORAMA ECONÔMICO**

## DESEMPENHO ECONÔMICO

O Produto Interno Bruto (PIB) da Índia, em dólares estadunidenses, foi de US\$ 1,6 trilhão em 2010, posicionando o país como a nona economia mundial.<sup>3</sup> No entanto, se o conceito utilizado for o de PIB por paridade poder de compra (PPC), mais apropriado para a análise do padrão de vida das populações, o valor alcançou US\$ 4,1 trilhões no mesmo ano, colocando a Índia na quarta posição do *ranking* mundial (Tabela 1).

**Tabela 1 – Indicadores socioeconômicos da Índia**

Indicadores	2010	2011e	2012p	2013p	2014p	Posição em 2010 do indicador do país no <i>ranking</i> mundial
<b>Economia</b>						
PIB PPC (I\$ bilhões) <sup>1</sup>	4,07	4,46	4,82	5,25	5,73	4º
PIB PPC <i>per capita</i> (I\$) <sup>1</sup>	3.418,60	3.693,53	3.944,30	4.240,09	4.567,33	129º
PIB PPC participação no mundo (%) <sup>1</sup>	5,46	5,65	5,84	6,02	6,21	4º
FBCF/PIB (%) <sup>2</sup>	29,48	32,00	30,40	29,80	29,10	32º
IED/PIB (%) <sup>2</sup>	1,43	1,40	1,20	1,30	1,20	87º
IED - Fluxo de entrada de invest. direto estrangeiro (US\$ milhões) <sup>2</sup>	26,502	34,247	25,214	32,000	33,000	15º
<b>População</b>						
População (milhões de habitantes) <sup>3</sup>	1,18	1,20	1,22	1,23	1,25	2º
População economicamente ativa (milhões de habitantes) <sup>3</sup>	432,87	438,67	446,50	454,44	462,27	2º
Taxa de Desemprego (%) <sup>3</sup>	6,50	5,40	5,80	5,80	5,70	94º
Taxa de Crescimento do Consumo Privado (%) <sup>3</sup>	19,20	16,70	14,00	13,50	13,30	9º
Índice de Gini <sup>3</sup>	39,5	39,9	40,2	40,6	41,0	36º
Índice de Desenvolvimento Humano - IDH <sup>4</sup>	0,542	0,547	-	-	-	134º

Fontes: (1) FMI. Consideram-se 184 países; (2) The Economist, 201 países; (3) PNUD, 169 países; (4) Euromonitor, 173 países. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Notas: (e) Estimativa; (p) Previsão.

Por outro lado, em termos de PIB *per capita*,<sup>4</sup> medido também em PPC, o desempenho indiano é pior: com o valor de US\$ 3.418, o país era apenas a 129ª renda *per capita* do mundo em 2010, em um *ranking* de 184 países. Entre os BRICS, a Índia apresenta o menor PIB *per capita* - nesse mesmo ano, o da Rússia foi US\$ 15.612, o do Brasil, US\$ 11.273, o da África do Sul, US\$ 10.518 e o da China, US\$ 7.544. Porém, o PIB *per capita* indiano tende a crescer nos próximos anos, passando de US\$ 3.418, em 2010, para US\$ 4.567 em 2014. Sob a ótica do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH),<sup>5</sup> a Índia está classificada no grupo dos países com desenvolvimento humano médio, ocupando a 119ª posição em um *ranking* de 169 países, a pior colocação entre os BRICS – Rússia (65ª), Brasil (73ª), China (89ª) e África do Sul (110ª). Esse baixo indicador é reflexo da expectativa de vida ao nascer, de 64,4 anos, e de uma escolaridade média de apenas 4,4 anos de estudo entre sua população de 25 anos ou mais. No entanto, a expectativa de escolaridade para as crianças que estão entrando na escola atualmente já é de 10,3 anos de estudo.

<sup>3</sup> Segundo dados do FMI, considerando um total de 184 países.

<sup>4</sup> O PIB *per capita* é obtido dividindo-se o PIB pelo número de habitantes do país.

<sup>5</sup> O IDH leva em conta três componentes: Renda Nacional Bruta (RNB) *per capita*, longevidade e educação.

Na Tabela 1 também é possível observar a perspectiva de desenvolvimento socioeconômico para a Índia nos próximos anos. A taxa de desemprego deve se manter um pouco abaixo de 6% até 2014. Em relação à concentração de renda, há uma tendência de elevação nos anos analisados, como se verifica no Índice de Gini. Além disso, nota-se que o investimento estrangeiro direto (IED) deve crescer 25,4% no período 2010-2014. Esse crescimento mostra fluxos graduais e crescentes para o desenvolvimento do país. Já a taxa de investimento deve ficar em torno de 30% nos próximos anos.

Segundo dados da UNCTAD Statistics, relativos à estrutura produtiva da economia indiana, a contribuição de agricultura, pecuária, pesca e extrativismo na formação do PIB, em 2009, foi de 17,1%, enquanto a da indústria foi de 28,2%. Já o setor de serviços representou 54,6% da formação do PIB da Índia.

Pela ótica da oferta agregada,<sup>6</sup> as importações indianas representaram 25,3% do PIB em 2009. Os dois principais produtos importados pela Índia em 2010 (Descrição CNAE),<sup>7</sup> representando 37,8% em relação ao total importado, foram *Extração de petróleo e gás natural* e *Metalurgia de metais não ferrosos*.<sup>8</sup> Quanto à demanda agregada<sup>9</sup>, em 2009, os gastos do consumidor representaram 57,3% do PIB, e as exportações de bens e serviços chegaram a 20,6% (UNCTAD Statistics). As vendas externas indianas são dependentes da fabricação de produtos derivados do petróleo e de produtos diversos, que concentraram 31,18% do total das receitas provenientes com a exportação em 2010 (Descrição CNAE).<sup>10</sup>

O Gráfico 3 mostra o crescimento do PIB e a evolução da taxa de inflação da Índia entre 2004 e 2014. Houve uma trajetória de crescimento da economia entre 2004 e 2007, atingindo o pico de 10% nesse último ano. No entanto, a crise econômica mundial iniciada em 2008 repercutiu sobre a economia indiana, cuja taxa de crescimento caiu em 3,8 pontos percentuais nesse mesmo ano. Esse foi ápice da crise no país, ocasionada, em grande parte, pela queda nas importações, no consumo privado e nos investimentos. Os anos de 2009 e 2010 foram de recuperação, quando a Índia alcançou seu maior crescimento no período, de 10,1% em 2010. Após uma previsão de menor crescimento para 2011 e 2012, o FMI espera uma recuperação da economia indiana, com crescimento médio previsto de 8,1% para o período 2013-2014.

---

<sup>6</sup> A oferta agregada mede a produção interna do país mais as importações.

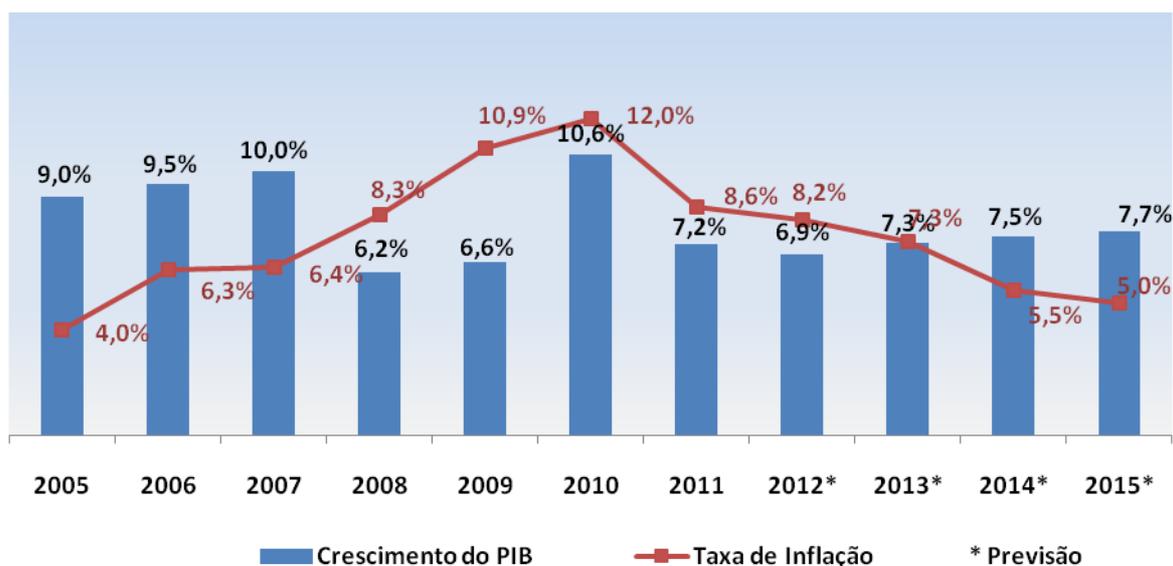
<sup>7</sup> Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE).

<sup>8</sup> Calculado a partir de dados do UN Comtrade.

<sup>9</sup> A demanda agregada é a quantidade de bens e serviços que os consumidores adquiriram no período.

<sup>10</sup> Calculado a partir de dados do UN Comtrade.

Gráfico 3 – Crescimento do PIB e da taxa de inflação da Índia (2004-2014)

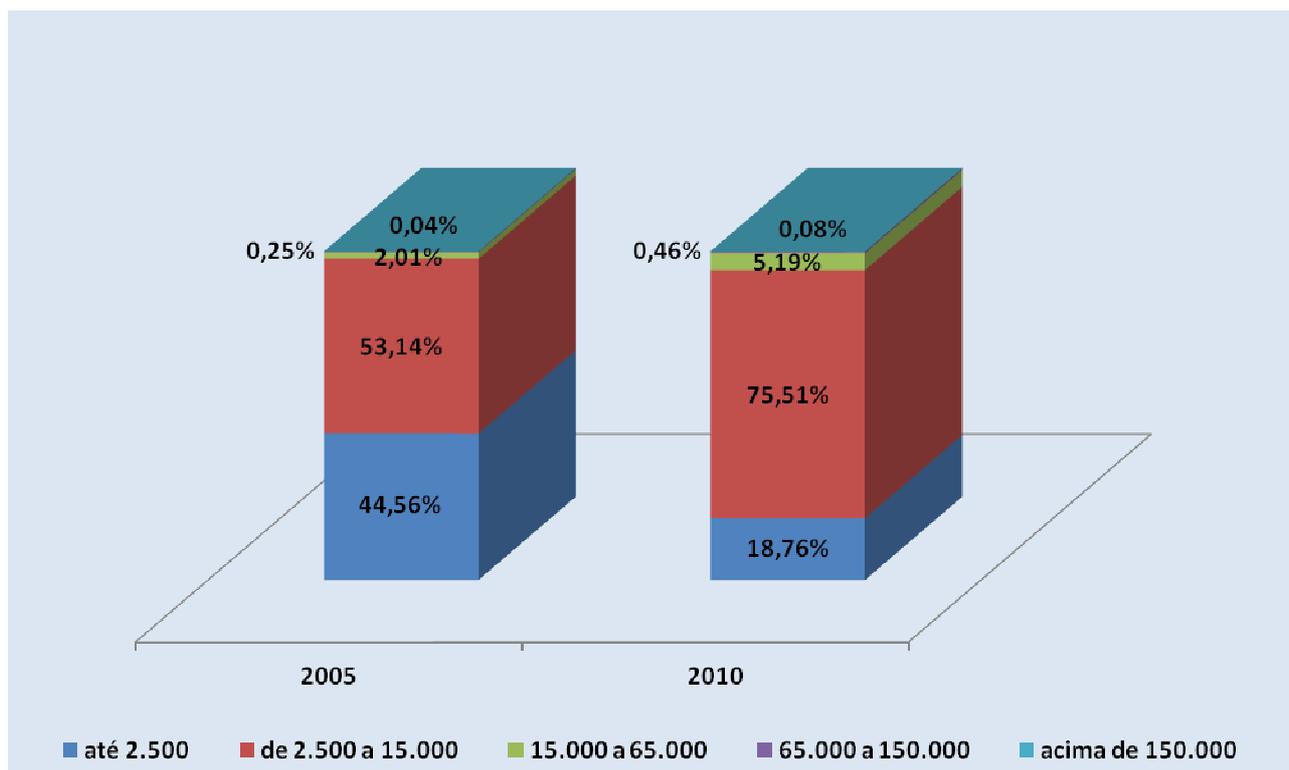


Fonte: FMI. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Em relação ao comportamento dos preços no mercado indiano, o pico inflacionário ocorrido em 2010 se deu principalmente por conta da forte elevação dos preços dos alimentos e do petróleo nos mercados mundiais, o que fez com que a taxa de inflação subisse em 5,6 pontos percentuais nesse mesmo ano, quando comparado com 2007. Entretanto, depois de atingir esse valor crítico, houve uma desaceleração. Há expectativas inflacionárias em torno de 8,2%, para 2012, e de 7,5% para 2014.

No que concerne à distribuição de renda na Índia, o Gráfico 4 mostra a participação dos lares por faixa de renda anual em 2005 e 2010. Nota-se que, em 2010, 94,27% dos lares indianos recebiam até US\$ 15 mil anuais. Além disso, observa-se que houve alteração na composição percentual das faixas de renda por lares indianos no período considerado, com um aumento do número de lares que ganhavam entre US\$ 2,5 mil e US\$ 15 mil anuais (22,37 pontos percentuais) e entre US\$ 15 mil e US\$ 65 mil por ano (3,18 pontos percentuais). Por outro lado, caiu o percentual de lares que recebiam renda anual até US\$ 2,5 mil por ano, passando de 44,56%, em 2005, para 18,76% em 2010. O mercado consumidor da Índia não só é numeroso como também diversificado, o que o torna bastante atraente. Nele há espaço tanto para produtos destinados à classe média emergente como para bens de alto luxo, cuja clientela é cada vez maior e mais exigente. Igualmente variadas são as oportunidades comerciais para produtos mais baratos que possam atender às necessidades da grande massa de indianos menos favorecida economicamente.

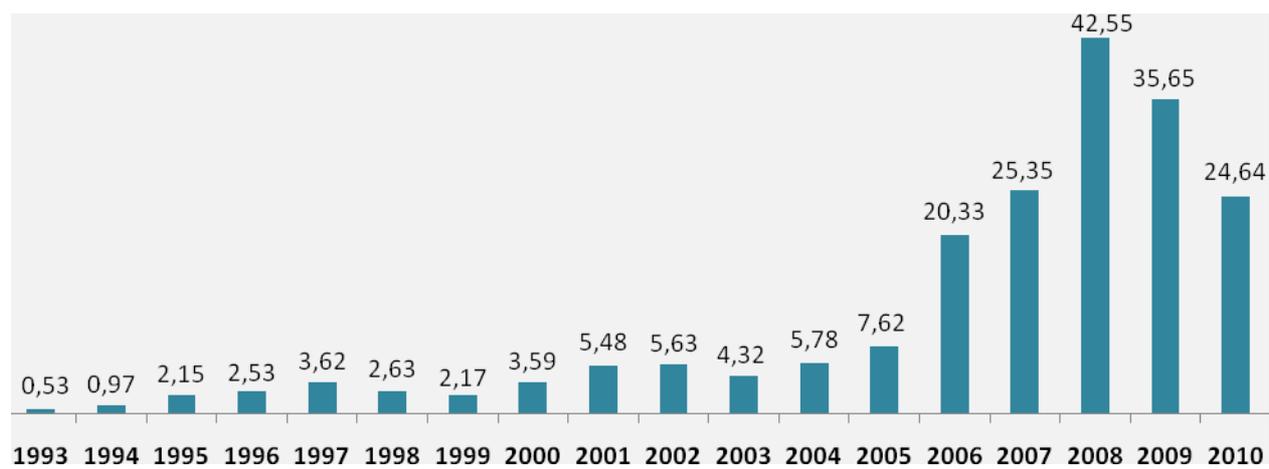
Gráfico 4 – Participação dos Lares por Faixa de Renda Anual (2005 e 2010)



Fonte: Euromonitor. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Como ocorre nos demais países que integram os BRICS, a economia indiana tem atraído investidores estrangeiros para a região. O Gráfico 5 mostra a evolução da entrada de investimentos estrangeiros diretos (IED) no país entre 1993 e 2010. Nota-se o forte aumento da entrada de IED na Índia, especialmente a partir de 2006. Em 2008, segundo a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), o fluxo de entrada de IED alcançou US\$ 42,5 bilhões, o maior valor no período de análise. Com a crise internacional, essa entrada foi reduzida em US\$ 6,9 bilhões, em 2009, e em US\$ 11 bilhões no ano seguinte.

**Gráfico 5 – Investimento Estrangeiro Direto (IED) na Índia em US\$ bilhões (1993-2010)**



Fonte: UNCTAD. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

**PARTE 3**

**PANORAMA COMERCIAL**

## POLÍTICA COMERCIAL

A formulação e a implementação da política comercial indiana são de responsabilidade do Departamento de Comércio, no Ministério do Comércio e da Indústria, em parceria com outros ministérios importantes, tais como o Ministério das Finanças, o da Agricultura e outros relacionados a serviços, e com o Banco Central Indiano (Reserve Bank of India). Paralelamente, a definição da política comercial também envolve o diálogo com os governos dos estados e dos territórios da união, com as indústrias e associações de fazendeiros, com organismos de comércio, com instituições de pesquisa e com outros investidores.

As políticas são anunciadas por um período de cinco anos, revisadas anualmente, na Política de Comércio Exterior, que é acompanhada por um Guia de Procedimentos. A Política e os Procedimentos de Comércio Exterior são implementados pelo Diretório Geral de Comércio Exterior (DGFT, na sigla em inglês), enquanto os conselhos sobre assuntos de tarifas e temas relacionados são fornecidos pela Comissão de Tarifas, ambos baseados no Ministério de Comércio e Indústria. Outros departamentos-chave do Ministério incluem o Diretório Geral de Direitos Antidumpings e Afins, que lida com investigações e recomendações a serem tomadas sobre medidas *antidumping* e de compensação, e o Diretório Geral de Inteligência Comercial e Estatística (DGCI&S, na sigla em inglês), responsável por coletar, compilar e disseminar dados sobre comércio. A busca de coerência e consistência entre a política comercial e as outras políticas econômicas é realizada através de consultas interministeriais antes de qualquer decisão-chave do gabinete sobre políticas.

O Departamento de Comércio também lida com políticas relacionadas à plantação de sementes (chá, café, borracha, cardamomo e tabaco), às zonas econômicas especiais, à promoção de exportações e aos esquemas de garantia de crédito através de diversos organismos autônomos e empresas estatais (SOEs, na sigla em inglês). Entre as SOEs, cabe destacar a Corporação Estatal de Comércio da Índia (STC, na sigla em inglês), a STCL Ltda., a MMTC Ltda., a PEC Ltda., a Corporação de Garantia de Crédito para Exportação da Índia Ltda. (ECGC, na sigla em inglês) e a Organização Indiana de Promoção de Comércio (ITPO, na sigla em inglês). A STC, a STCL e a MMTC também estão envolvidas nas atividades de comércio estatal.

Ainda que a formulação e a implementação da política comercial seja responsabilidade do governo central, através do Departamento de Comércio no Ministério do Comércio e da Indústria, a Constituição confere competência exclusiva ou sobreposta em uma série de áreas relacionadas aos estados. Isso demanda uma interação contínua entre o governo central e os estados. O governo também consulta outros *stakeholders* quando formula a política comercial, em muitos casos por meio de um período de comentários públicos para novos documentos de legislação e políticas.

## ACORDOS COMERCIAIS

Na Índia, a formulação da política exterior é instrumento para crescimento e desenvolvimento econômico mais profundo. Enquanto as exportações são um objetivo-chave, a Política de Comércio Exterior reconhece igualmente a importância de facilitar as importações requeridas para estimular a economia e, nesse sentido, busca simplificar os procedimentos de importação e reduzir suas barreiras. O crescimento das exportações deve ser facilitado por meio de diversos mecanismos para “neutralizar” impostos sobre insumos importados utilizados na exportação. Esses mecanismos, contudo, contribuem para a complexidade do regime comercial indiano. Medidas para atrair investimento estrangeiro também têm sido adotadas, inclusive no que diz respeito à ampliação do número de setores autorizados a receber IED e à redução das restrições setoriais.<sup>11</sup>

A Índia é um membro ativo da Organização Mundial do Comércio (OMC). Em negociações recentes, o país submeteu propostas relacionadas, entre outros, à agricultura, ao acesso a mercados não agrícolas (NAMA, na sigla em inglês), aos serviços, às disputas, às políticas de competição, à facilitação do comércio, às regras, aos aspectos de propriedade intelectual relacionados ao comércio (TRIPS, na sigla em inglês) e ao tratamento especial e diferencial. Parte dessas propostas foi realizada em conjunto com outros membros e, em muitas instâncias, com países em desenvolvimento, inclusive os dos grupos G-20, G-33 e NAMA-11.<sup>12</sup>

A posição indiana antes do lançamento da Rodada Doha de negociações buscava assegurar os objetivos sublinhados nas negociações obrigatórias e na questão de implementação levantada por um número de países em desenvolvimento. Na Conferência Ministerial de Cancun, em setembro de 2003, e de Hong Kong, China, em dezembro de 2005, a Índia enfatizou a necessidade de discutir os subsídios agrícolas em países ricos e as barreiras tarifárias e não tarifárias mantidas por esses em produtos de interesse exportador para países em desenvolvimento.<sup>13</sup>

Ainda que defenda a liberalização e a primazia do sistema multilateral de trocas para melhorar os níveis de vida, a Índia celebrou diversos Acordos Comerciais Regionais (RTA, na sigla em inglês) nos últimos anos, os quais teriam como objetivo complementar os ganhos da liberalização comercial multilateral. Desde a assinatura do Acordo de Bangkok em 1975, o governo indiano celebrou acordos principalmente com outros países em desenvolvimento (como o Sistema Global de Preferências Comerciais – GSTP, na sigla em inglês), com países da região (como o SAFTA) e com alguns de seus vizinhos. Negociações atuais incluem o reforço das ligações regionais, por exemplo, através da Associação Sul-Asiática para Cooperação Regional (SAARC, na sigla em inglês) e da BIMST-EC (Bangladesh, Índia, Myanmar, Sri Lanka, Tailândia - Cooperação

---

<sup>11</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. viii e 22. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>12</sup> África do Sul, Argentina, Venezuela, Brasil, Egito, Índia, Indonésia, Namíbia, Filipinas e Tunísia.

<sup>13</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 23. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

Econômica). Ao mesmo tempo, a Índia também está buscando desenvolver ligações com outros agrupamentos regionais, como a ASEAN e o Mercosul. Acordos comerciais recentes, inclusive com Cingapura, vão além das negociações de bens, passando a incluir itens relacionados aos serviços e aos investimentos.<sup>14</sup>

A SAARC, um acordo para cooperação regional entre Bangladesh, Butão, Índia, Maldivas, Nepal, Paquistão e Sri Lanka, foi estabelecida na primeira Cúpula da SAARC em Daca, em dezembro de 1985. Em abril de 1993, os membros da Associação assinaram o Arranjo de Comércio Preferencial da SAARC (SAPTA, na sigla em inglês), que garante acesso limitado preferencial aos mercados. Posteriormente, foi assinado o Acordo sobre uma Zona de Livre Comércio Sul-Asiática (SAFTA, na sigla em inglês) durante a 12ª Cúpula com a SAARC, que ocorreu em Islamabad, Paquistão, em janeiro de 2004. As preferências definidas sob o SAPTA irão permanecer disponíveis a seus membros até que a liberalização de tarifas sob esse Arranjo esteja completa – 2013 para preferências de membros que não se encontrem na relação de países menos desenvolvidos (LDC, na sigla em inglês) e 2016 para membros classificados como LDC.<sup>15</sup>

O Acordo Comercial do Pacífico Asiático (APTA, na sigla em inglês), originalmente conhecido como Acordo de Bangkok, foi assinado, em 1975, por Bangladesh, Índia, Laos, República da Coreia, Filipinas, Sri Lanka e Tailândia, sendo que a China aderiu ao acordo em 2001. O APTA entrou em vigor em setembro de 2006 sob uma emenda ao acordo original. A Índia ofereceu preferências tarifárias em 570 linhas em um nível de seis dígitos e um adicional de 48 linhas tarifárias para membros LDC.<sup>16</sup>

A Iniciativa da Baía de Bengala para Cooperação Multissetorial, Técnica e Econômica (BIMST-EC, na sigla em inglês), originalmente conhecida como BIST-EC, foi assinada, em 1997, por Bangladesh, Índia, Sri Lanka e Tailândia. No mesmo ano, Mianmar também integrou o acordo e, em 2004, Nepal e Butão se tornaram membros. Em fevereiro de 2004, os países da BIMST-EC assinaram um Acordo Estrutural para formar uma área de livre comércio até 2012. Embora esse acordo previsse que as negociações sobre bens seriam concluídas em dezembro de 2005 e as sobre serviços e investimentos em 2007, esses prazos não foram respeitados devido à complexidade dos assuntos envolvidos e aos desenvolvimentos econômicos e políticos nos países membros.<sup>17</sup> Mesmo assim, apesar de nenhum país, até março de 2011, ter cumprido os procedimentos para respeitar o prazo, a data prevista para o início da área de livre comércio permanece

---

<sup>14</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 24. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>15</sup> Agreement of South Asian Free Trade Area. Disponível em: <http://www.commerce.gov.pk/SAFTA.php>. Acesso em: 28 abr. 2011.

<sup>16</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 26. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>17</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 26. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

sendo 2012. Ademais, estabeleceu-se que haveria casos de exceção à área, ou seja, de produtos ainda sujeitos a tarifas alfandegárias.<sup>18</sup>

Em dezembro de 1998, a Índia assinou um acordo de livre comércio com o Sri Lanka, que entrou em vigor em março de 2000. Sob esse acordo, o governo indiano reduziu as tarifas progressivamente, eliminando-as completamente em março de 2003, exceto por uma lista negativa compreendendo 426 itens, que inclui vestuário, plásticos e borracha, bebidas alcoólicas e óleo de coco,<sup>19</sup> além de manter cotas tarifárias sobre chá e vestuário. Os dois países estiveram negociando um Acordo de Parceria Econômica Ampla (CEPA, na sigla em inglês), que iria incluir o comércio de serviços e a cooperação econômica em outras áreas. Conforme notícias veiculadas recentemente, o Sri Lanka está considerando assinar essa parceria com a Índia em breve.<sup>20</sup>

O Acordo de Cooperação Econômica Abrangente (CECA, na sigla em inglês) com Cingapura foi assinado em junho de 2005 e entrou em vigor em agosto do mesmo ano. Tal acordo foi o primeiro a ser assinado, pela Índia, que incluía não apenas bens, mas também serviços e investimento.

Um Acordo Estrutural para estabelecer uma Zona de Livre Comércio (FTA, na sigla em inglês) foi assinado por Índia e Tailândia em outubro de 2003. Embora o texto do acordo incluía o comércio de bens, serviços e investimento, comprometeros específicos foram feitos apenas com relação ao comércio de bens.<sup>21</sup> O ministro do comércio da Tailândia, Alongkorn Ponlaboot, recentemente expressou sua confiança no que tange à conclusão da FTA entre os dois países em 2011.<sup>22</sup>

Consultas entre a Índia e os Ministros Econômicos da ASEAN foram realizadas em setembro de 2002, quando foi decidido estabelecer uma Força Tarefa de Ligações Econômicas entre Índia e ASEAN (AIELTF, na sigla em inglês) para preparar o esboço de um Acordo Estrutural, com o intuito de fomentar o comércio bilateral. Posteriormente, foi formado um Comitê de Negociação Comercial ASEAN-Índia, que se reuniu 23 vezes até então.<sup>23</sup> Foi assinado, entre outros, um acordo de comércio de bens, que prevê a

---

<sup>18</sup> The Financial Express. BIMSTEC free trade area from July next year. 7 de março de 2011. Disponível em:

[http://www.thefinancialexpress-bd.com/more.php?news\\_id=128348&date=2011-03-07](http://www.thefinancialexpress-bd.com/more.php?news_id=128348&date=2011-03-07). Acesso em: 29 abr. 2011.

<sup>19</sup> Ministério de Comércio e Indústria da Índia. Disponível em: [http://commerce.nic.in/trade/international\\_ta\\_indsl.asp](http://commerce.nic.in/trade/international_ta_indsl.asp). Acesso em: 28 abr. 2011.

<sup>20</sup> IRIB World Service. Sri Lanka considering signing CEPA with India soon. 8 de março de 2011. Disponível em:

<http://english.irib.ir/subcontinent/analysis/commentaries/item/77661-sri-lanka-considering-signing-cepa-with-india-soon>. Acesso em: 29 abr. 2011.

<sup>21</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 27. Disponível em:

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>22</sup> The Hindu. India – Thailand FTA by 2011. 22 de dezembro de 2010. Disponível em:

<http://www.hindu.com/2010/12/22/stories/2010122254011900.htm>. Acesso em: 28 abr. 2011.

<sup>23</sup> Ministério de Comércio e Indústria da Índia. Disponível em: [http://commerce.nic.in/trade/international\\_ta\\_current\\_details.asp](http://commerce.nic.in/trade/international_ta_current_details.asp). Acesso em: 28 abr. 2011.

criação gradual de uma área de livre comércio, que deve entrar em vigor em 2013 e estar completa em 2018.<sup>24</sup>

Ligações mais próximas de comércio e investimento também são almejadas com a União Europeia e os Estados Unidos, por meio da Parceria Estratégica Índia-UE, assinada em setembro de 2005, e do Fórum de Política Comercial EUA-Índia, que organizou seu primeiro encontro em novembro do mesmo ano.<sup>25</sup>

Além disso, a Índia está explorando a possibilidade de estabelecer um Acordo Preferencial de Comércio (PTA, na sigla em inglês) com a União Aduaneira Sul-Africana, cujos membros são Botsuana, Lesoto, Namíbia, África do Sul e Suazilândia. Até o momento, ocorreram quatro rodadas de negociações entre representantes da União Aduaneira Sul-Africana e da Índia, as quais resultaram na assinatura de um Memorando de Entendimento em 2008.<sup>26</sup>

A Índia assinou ainda, em março de 2003, um Acordo Preferencial de Comércio com o Afeganistão, por meio do qual o governo afegão concede tarifas preferenciais para uma lista de oito produtos, enquanto o governo indiano concede preferências para 38 produtos.<sup>27</sup>

Um Acordo Estrutural para Promover Cooperação Econômica, que visa identificar o potencial para cooperação no comércio de bens e serviços, investimento e outras áreas, foi assinado com o Mercosul em junho de 2003. Tal acordo assumiu a forma de um Acordo de Comércio Preferencial, assinado em janeiro de 2004, em Nova Déli, entrando em vigor em junho de 2009.<sup>28</sup> Como um primeiro passo, a Índia ofereceu compromissos em 450 linhas de tarifas no nível SH de oito dígitos, com preferências entre 10% e 100% da taxa NMF (aplicada a países com *status* de Nações mais Favorecidas).

Sob o Acordo Estrutural para Promover Cooperação Econômica assinado com o Chile, em janeiro de 2005, a oferta da Índia inclui 178 linhas tarifárias no nível SH de oito dígitos, com preferências entre 10% e 50% da taxa NMF.<sup>29</sup> Em paralelo, um encontro do grupo conjunto de estudos foi organizado durante as negociações de acordo de comércio preferencial, em novembro de 2005, para explorar os possíveis

---

<sup>24</sup> Agreement on Trade in Goods Under the Framework Agreement on Comprehensive Economic Cooperation Between the Republic of India and the ASEAN. Disponível em: <http://commerce.gov.in/trade/ASEAN-India%20Trade%20in%20Goods%20Agreement.pdf>. Acesso em: 28 abr. 2011.

<sup>25</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 27-28. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>26</sup> Ministério de Comércio e Indústria da Índia. Disponível em: [http://commerce.nic.in/trade/international\\_ta\\_current\\_details.asp](http://commerce.nic.in/trade/international_ta_current_details.asp). Acesso em: 28 abr. 2011.

<sup>27</sup> PTA Between the Republic of India and the Transitional Islamic State of Afghanistan. Disponível em: [http://commerce.nic.in/trade/international\\_ta\\_indafg.asp](http://commerce.nic.in/trade/international_ta_indafg.asp). Acesso em: 28 abr. 2011.

<sup>28</sup> Ministério de Comércio e Indústria da Índia. Disponível em: [http://commerce.nic.in/trade/international\\_ta\\_current\\_details.asp](http://commerce.nic.in/trade/international_ta_current_details.asp). Acesso em: 28 abr. 2011.

<sup>29</sup> As ofertas indianas cobrem produtos de carne e peixe, sal-gema, iodo, minério de cobre e concentrados de cobre, químicos, produtos em couro, papel-jornal, quadros de papel e painel de partículas, alguns produtos industriais e lã. Ministério do Comércio e da Indústria. Disponível em: [http://commerce.nic.in/India\\_rta.htm](http://commerce.nic.in/India_rta.htm). Acesso: 28 abr. 2011.

próximos passos. Dando continuidade ao supracitado acordo, os países assinaram, em março de 2006, um PTA, que entrou em vigor em setembro de 2007.<sup>30</sup>

Além desse, o acordo bilateral com o Nepal foi estendido até março de 2012,<sup>31</sup> enquanto o de livre comércio entre Índia e Butão, conduzido em moeda local, foi estendido, em julho de 2006, por mais dez anos. O acordo de cooperação comercial bilateral com Bangladesh foi ampliado por mais três anos a partir de abril de 2006, sendo que está prevista uma extensão por igual período a partir de seu vencimento.<sup>32</sup>

Recentemente, em 16 de fevereiro de 2011, a Índia e o Japão assinaram um CEPA, que prevê a promoção da liberalização e a facilitação do comércio e do investimento entre os dois países. O acordo deve entrar em vigor dois meses após a troca de notas diplomáticas entre as nações.<sup>33</sup>

A Índia também está negociando acordos comerciais com a Coreia do Sul, o Conselho de Cooperação do Golfo, as Ilhas Maurício, a Malásia, as Maldivas e a Mongólia, além de ter estabelecido grupos conjuntos de estudos para explorar a viabilidade de acordos de cooperação econômica com Austrália, Indonésia, Nova Zelândia e Rússia.<sup>34</sup>

Ademais, o país indiano é membro do Sistema Global de Preferências Comerciais (GSTP, na sigla em inglês) entre países em desenvolvimento. Sob esse Sistema, que entrou em vigor na Índia em abril de 1989, o governo indiano oferece preferências tarifárias para um número limitado de produtos. Três rodadas de negociações foram concluídas, sendo a última a de São Paulo, com seu ato final em Foz do Iguaçu em dezembro de 2010.<sup>35</sup> Sob o Sistema Generalizado de Preferências (GSP), a Índia recebe acesso preferencial aos mercados da Bulgária, do Canadá, da Comunidade Europeia, do Japão, da Nova Zelândia, da Noruega, da Rússia, da Turquia, da Suíça e dos Estados Unidos.<sup>36</sup>

Uma novidade em termos de cooperação multilateral, da qual fazem parte o Brasil e a Índia, além da África do Sul, é o Fórum Trilateral IBAS. Estabelecido em junho de 2003, o IBAS é um mecanismo de coordenação entre os três países emergentes, que representam três democracias multiétnicas e multiculturais, determinadas na construção de uma nova arquitetura internacional com base na união de suas vozes em questões globais e em um maior aprofundamento dos seus laços em diversas áreas. O conceito de cooperação Sul-Sul é densamente explorado no interior do Fórum, que pretende se

---

<sup>30</sup> Ministério de Comércio e Indústria da Índia. Disponível em: [http://commerce.nic.in/trade/international\\_ta\\_current\\_details.asp](http://commerce.nic.in/trade/international_ta_current_details.asp). Acesso em: 28 abr. 2011.

<sup>31</sup> Agreement of cooperation between Government of India and his Majesty's Government of Nepal to control unauthorised trade. Disponível em: [http://business.gov.in/trade/trade\\_agreements.php](http://business.gov.in/trade/trade_agreements.php). Acesso em: 28 abr. 2011.

<sup>32</sup> No sítio do Ministério do Comércio da Índia, apesar de o acordo entre o país e Bangladesh aparecer entre aqueles que estão em vigor, o último arquivo disponível é aquele firmado em 2006. Disponível em: [http://business.gov.in/trade/trade\\_agreements.php](http://business.gov.in/trade/trade_agreements.php). Acesso em: 28 abr. 2011.

<sup>33</sup> Comprehensive Economic Partnership Agreement Between Japan and the Republic of India. Disponível em: [http://www.mofa.go.jp/region/asia-paci/india/epa201102/pdfs/ijcepa\\_ba\\_e.pdf](http://www.mofa.go.jp/region/asia-paci/india/epa201102/pdfs/ijcepa_ba_e.pdf). Acesso em: 28 abr. 2011.

<sup>34</sup> Ministério de Comércio e Indústria da Índia. Disponível em: [http://commerce.nic.in/trade/international\\_ta\\_current\\_details.asp](http://commerce.nic.in/trade/international_ta_current_details.asp). Acesso em: 28 abr. 2011.

<sup>35</sup> GSTP. Disponível em: [http://www.unctadxi.org/templates/Page\\_8313.aspx](http://www.unctadxi.org/templates/Page_8313.aspx). Acesso em: 29 abr. 2011.

<sup>36</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 28. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tp\\_r\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tp_r_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

desenvolver como uma força de compensação à hegemonia global.<sup>37</sup> O IBAS conta com quatro níveis de atuação, quais sejam: (a) coordenação política; (b) cooperação setorial, através de 16 grupos de trabalho; (c) Fundo do IBAS, para a redução da pobreza e da fome; e (d) envolvimento de outros setores da sociedade que não os Poderes Executivos.<sup>38</sup>

As relações comerciais entre Índia e Brasil são institucionalizadas pelo acordo entre o país asiático e o Mercosul, uma vez que não há acordos comerciais bilaterais entre os dois países. Há, no entanto, uma crescente cooperação, que se manifesta principalmente no âmbito político, com o supracitado IBAS e com a ascensão dos BRICs (Brasil, Rússia, Índia e China). O termo se refere aos quatro países emergentes que têm sustentado o maior índice de crescimento econômico nos últimos anos, e foi somente após ter sido inventado por Jim O'Neill, economista do grupo Goldman Sachs, que ocorreu a primeira reunião entre os líderes desses países em junho de 2009. Rajiv Bhatia, antigo embaixador da Índia, escreveu um artigo ao jornal indiano The Hindu, no qual argumenta que o Fórum Trilateral IBAS tende a ser superado pelo BRIC, que tem maior alcance, principalmente com a entrada da África do Sul no grupo, agora denominado BRICS.<sup>39</sup>

A decisão do governo brasileiro (2003-2010) de estreitar os laços foi tomada com o intuito de iniciar uma aliança política, a partir da qual parcerias comerciais deveriam ser fortalecidas. De fato, os esforços brasileiros de estreitar relações com a Índia fazem parte de um escopo mais amplo da estratégia diplomática brasileira de fortalecer o relacionamento com países em desenvolvimento, sob a lógica da Cooperação Sul-Sul.<sup>40</sup>

## PROCEDIMENTOS ADUANEIROS

De acordo com o Brazil Trade Net, o comércio exterior indiano é regulamentado pela Legislação de Comércio Exterior e Desenvolvimento. Todo exportador ou importador deve obedecer às disposições dessa legislação, e quaisquer regras e normas dela emanadas, além dos princípios da política de exportação e importação (política de EXIM) em vigor e das condições específicas de qualquer licença concedida.<sup>41</sup>

Sob o Ato de Comércio Exterior (Desenvolvimento e Regulação), de 1992, nenhuma pessoa pode desenvolver atividades de importação e exportação se não for autorizada pelo Diretor Geral de Comércio

---

<sup>37</sup> Policy Studies Bulletin of CPS, India-Brazil-South Africa (IBSA) in a Multi-polar (Dis) Order. FRIEDRICH, EBERT & STIFTUNG (Org.). v. 8, n. 2, Londres, agosto de 2006.

<sup>38</sup> IBSA Trilateral Official Website. About IBSA. Disponível em: <http://www.ibsa-trilateral.org/> Acesso em: 28 abr. 2011.

<sup>39</sup> BHATIA, Rajiv. BRICS set to outshine IBSA? In: The Hindu, 30 de abril de 2011. Disponível em:

<http://www.hindu.com/2011/04/30/stories/201104305861200.htm>. Acesso em: 29 abr. 2011.

<sup>40</sup> STUENKEL, Oliver. The case for stronger Brazil-India Relations. In: Indian Foreign Affairs Journal, v. 5, n. 3, jul.-set. 2010. p. 290-304. Disponível em: [http://www.gppi.net/fileadmin/media/pub/2011/Stuenkel\\_2011\\_India-Brazil-Relations\\_IFAJ.pdf](http://www.gppi.net/fileadmin/media/pub/2011/Stuenkel_2011_India-Brazil-Relations_IFAJ.pdf). Acesso em: 28 abr. 2011.

<sup>41</sup> Ministério de Relações Exteriores. Como Exportar – Índia. Brasília, 2003. p. 34. Disponível em:

<http://www.brasilglobalnet.gov.br/ARQUIVOS/Publicacoes/ComoExportar/CEXIndia.pdf>. Acesso em: 26 abr. 2011.

Exterior (DGFT, na sigla em inglês), por meio de um número de Código de Importador-Exportador (IEC, na sigla em inglês). Contudo, sob os procedimentos da Política de Comércio Exterior, alguns bens podem ser importados sem esse número IEC, incluindo importações feitas pelos Ministérios do governo central, importações para uso pessoal e compras originárias de Myanmar e Nepal com valor inferior a 25 mil rúpias por consignação.<sup>42</sup>

Três documentos são requisitados para a maioria das importações: a fatura, a lista de conteúdo e a nota de carregamento ou de envio aéreo. Permissões de importação para produtos sujeitos a restrições e certificados de saúde e saneamento devem ser obtidos antes da importação, nos departamentos governamentais relevantes, e submetidos junto com a declaração aduaneira. Pode ser necessária ainda alguma documentação adicional, como certificado de origem do país para bens importados sob acordos de preferência de comércio ou para bens ingressando sob mecanismos de incentivo à exportação.<sup>43</sup>

Para acelerar o desembaraço aduaneiro, o sistema de Intercâmbio Eletrônico de Dados (EDI, na sigla em inglês) foi introduzido em maio de 1995 e é aplicado a todos os principais portos e complexos de cargas aéreas. Esse sistema é operacional em 34 estações aduaneiras, e aproximadamente 85% a 90% dos documentos de importação/exportação são processados eletronicamente, além de contar com aproximadamente 250 mil importadores/exportadores usando suas instalações. De acordo com as autoridades, o EDI é um sistema de manejo de risco que reduz significativamente o tempo necessário para o desembaraço aduaneiro. Importações declaradas sob o EDI não requerem uma nota formal de entrada para serem processadas na alfândega, ainda que o importador deva enviar uma declaração de carga. O importador deve submeter os documentos requeridos com antecedência para o exame dos bens. Para importações não processadas sob o sistema, documentos adicionais são requeridos, como a fatura assinada, a lista de conteúdo, a nota de carregamento, as cartas de crédito e as licenças de importação e de indústria relevantes, entre outros.<sup>44 45</sup>

Sobre os bens importados para a Índia incidem tarifas alfandegárias, o que requer a confirmação dos requerimentos relevantes legais. Portanto, a não ser que tais bens não exijam desembaraço aduaneiro no porto/aeroporto de chegada, as formalidades aduaneiras são de seguimento obrigatório. Em contraste, os bens em trânsito estão livres dessa necessidade.<sup>46</sup>

Para bens que são descarregados no porto/aeroporto para desembaraço, os importadores têm a opção de liberá-los para consumo doméstico, após o pagamento dos tributos, ou para armazenamento,

---

<sup>42</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p.35. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>43</sup> Idem.

<sup>44</sup> Ibid., p. 35-36.

<sup>45</sup> Manual Aduaneiro. Disponível em: [http://www.cbec.gov.in/cs\\_manual2011.pdf](http://www.cbec.gov.in/cs_manual2011.pdf). Acesso em: 27 abr. 2011.

<sup>46</sup> Ministry of Finance, Customs Manual. Nova Délhi, 2011. p. 18. Disponível em: [http://www.cbec.gov.in/cs\\_manual2011.pdf](http://www.cbec.gov.in/cs_manual2011.pdf). Acesso em: 27 abr. 2011.

sem o pagamento imediato dos tributos, conforme o Ato de Aduana, de 1962. Para essas finalidades, todo importador deve arquivar, nos moldes da Seção 46 *ibid*, uma Nota de Entrada (Bill of Entry, em inglês).<sup>47</sup>

Os importadores devem possuir um número referente ao IEC do Diretório Geral de Comércio Exterior antes de preencher a Nota de Entrada para desembaraço dos bens importados. O sistema EDI de Aduana recebe o número IEC, *online*, do DGFT.<sup>48</sup>

Se os bens são desembaraçados através do EDI, não é necessário preencher a Nota de Entrada quando essa é gerada no sistema do computador, mas o importador deve preencher uma declaração de carga, especificando os detalhes requeridos para o processamento da Nota de Entrada para desembaraço aduaneiro.<sup>49</sup>

O importador que desembaraça os bens para consumo doméstico através de portos/aeroportos não pertencentes ao sistema EDI deve preencher a Nota de Entrada em quatro cópias: original e duplicata, que são para a Aduana; uma cópia para o importador; e uma para o banco, para fazer remessas. Junto com a Nota, outros documentos são normalmente requeridos. O Quadro 1, a seguir, detalha os documentos básicos para desembaraço aduaneiro na Índia.<sup>50</sup>

---

<sup>47</sup> Ministry of Finance, Customs Manual. Nova Délhi, 2011. p. 18. Disponível em: [http://www.cbec.gov.in/cs\\_manual2011.pdf](http://www.cbec.gov.in/cs_manual2011.pdf). Acesso em: 27 abr. 2011.

<sup>48</sup> *Ibid.*, p. 19.

<sup>49</sup> *Ibid.*, p. 19.

<sup>50</sup> *Ibid.*, p. 19.

**Quadro 1 – Documentos básicos para o desembaraço aduaneiro na Índia**

Documento	Responsável	Produtos	Observações
Nota de Entrada (Bill of Lading)	Importador ou agente aduaneiro	Todos os produtos regulares	O preenchimento desta declaração se faz eletronicamente ou manualmente.
Fatura assinada (Invoice)	Importador ou agente aduaneiro	Todos os produtos regulares	
Reconhecimento de embarque (Bill of Lading)	Empresa transportadora ou responsável pelo frete	Todos os produtos regulares	
Lista de empacotamento	Exportador	Todos os produtos regulares	
Formulário de declaração de valor do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT)	Importador	Todos os produtos regulares	
Declaração do importador	Importador	Todos os produtos regulares	
Licença de importação	Importador ou órgão responsável		Nem sempre é necessário
Carta de Crédito	Importador	Alguns produtos regulares	Quando necessário
Documento do seguro	Importador	Todos os produtos regulares	
Licença industrial	Importador	Produtos industriais	Nem sempre é necessário
Resultado dos testes	Exportador	Produtos químicos	
Catálogo e avaliação técnica	Exportador	Maquinário, produtos químicos e peças sobressalentes	Se necessário
Certificado de Origem	Aduana do país de origem	Todos os produtos regulares	

Fontes: Ministry of Finance. Customs Manual. Nova Déli, 2011. p. 20. Disponível em: [http://www.cbec.gov.in/cs\\_manual2011.pdf](http://www.cbec.gov.in/cs_manual2011.pdf)  
 Acesso em: 27 abr. 2011; ERNEST & YOUNG. Doing Business in India. Nova Déli, 2010.

Nota: Em média, os documentos demoram oito dias para serem confeccionados.

Enquanto preenche a Nota de Entrada, a veracidade da informação dada também deve ser certificada pelo importador na forma de declaração no pé da Nota, de modo que qualquer declaração incorreta, logicamente, tem consequências legais.<sup>51</sup>

Sob o sistema EDI, o importador não submete documentos como tal, mas declarações em formato eletrônico, contendo todas as informações relevantes para o Centro de Serviço. Uma cópia assinada da declaração é feita pelo operador do Centro, para assegurar que a declaração não possa ser repudiada posteriormente. Uma lista de checagem é gerada para a verificação dos dados fornecidos pelo importador. Após a verificação, os dados são preenchidos pelo operador do Centro de Serviço, e o sistema EDI gera um

<sup>51</sup>Ministry of Finance. Customs Manual. Nova Déli, 2011. p. 19. Disponível em: [http://www.cbec.gov.in/cs\\_manual2011.pdf](http://www.cbec.gov.in/cs_manual2011.pdf). Acesso em: 27 abr. 2011.

número de nota de entrada, que é endossado na lista de checagem impressa e devolvida ao importador. Nenhum documento original é coletado nesse estágio. Os documentos oficiais são coletados no período de exame. Antes do desembarço aduaneiro, o importador também precisa assinar no documento final.<sup>52</sup>

O primeiro estágio do processamento de uma Nota de Entrada é denominado Registro de Nota de Entrada, *vis-à-vis* ao Import General Manifest (IGM) preenchido pelo transportador. No formato manual, o importador deve recolher essa Nota, na Seção de Registro, que confere a consignação que almeja ser liberada. Após, um número é gerado e indicado em todas as cópias. Depois de registrada, a Nota de Entrada é enviada para a seção concernente da Casa da Aduana para funções de tributação, pagamento de taxas etc. No sistema EDI, o aspecto do registro é checado pelo próprio sistema, que também gera um número de Nota de Entrada.<sup>53</sup>

Depois de registrada, a Nota de Entrada é enviada manualmente ou eletronicamente para o setor responsável por cuidar da mercadoria que deve ser liberada. Esse setor da Casa da Aduana conta com vários grupos, encarregados de cuidar das mercadorias que fazem parte das diferentes categorias de tarifas aduaneiras.<sup>54</sup>

Em outubro de 2004, o Departamento de Comércio anunciou que as importações de *Sucata não triturada* requeriam inspeção pré-embarque (PSI, na sigla em inglês), e que essas seriam permitidas somente por meio de determinados portos, cuja lista foi gradualmente expandida para 26. Tal inspeção também é requerida para importações de certos tipos de produtos de *Ferro de segunda mão ou defeituosos*, que são permitidas apenas através dos portos de Mumbai, Kolkata e Chennai. Já as importações de *Têxteis e artigos têxteis* devem ser acompanhadas de um certificado de inspeção pré-embarque que confirme que os produtos não contêm tintas perigosas proibidas sob o Ato de Proteção Ambiental, de 1986. Esses certificados são fornecidos por 99 agências certificadoras reconhecidas, localizadas tanto em território indiano como fora dele.<sup>55</sup>

A avaliação é determinada sob as Regras de Avaliação Alfandegária (Determinação do Preço dos Bens Importados), de 1988, emendadas em setembro de 2001. Sob essas regras, o valor dos bens importados é o valor de transação, definido como “o preço pago na realidade ou pagável pelos bens quando vendidos para exportar para a Índia”, o que deve incluir custos e serviços incorridos pelo comprador, assim como custos com insumos, *royalties*, taxas de licenças, entre outros que não são incluídos no preço pago. Se o valor da transação não pode ser determinado, ele será baseado no: valor de transação de bens idênticos, vendidos como exportação para a Índia e importados no mesmo período ou

---

<sup>52</sup> Ministry of Finance. Customs Manual. Nova Déli, 2011. p. 20. Disponível em: [http://www.cbec.gov.in/cs\\_manual2011.pdf](http://www.cbec.gov.in/cs_manual2011.pdf). Acesso em: 27 abr. 2011.

<sup>53</sup> Idem.

<sup>54</sup>

Idem.

<sup>55</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 36. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

perto dele; valor de transação de bens semelhantes; valor dedutivo; valor computado; ou método residual. Os procedimentos de avaliação aduaneira foram melhorados através do uso de bancos de dados *online*. A Índia também utiliza preços referenciais para avaliar algumas importações agrícolas.<sup>56</sup>

Com a introdução do Sistema de Manejo de Risco (RMS, na sigla em inglês), em dezembro de 2005, a estimativa rotineira, a auditoria e o exame de todos os bens importados e de notas de entrada foram descontinuados. O foco agora é na avaliação de qualidade, exame e auditoria pós-embarço de notas de entrada selecionadas pelo RMS. As declarações de importação submetidas à alfândega são processadas eletronicamente e produzem um resultado eletrônico que determina se a consignação precisa ser avaliada ou examinada, ou ambos, ou, ainda, ser liberada após o pagamento das taxas. Os bens podem também ser examinados antes de se estimar a viabilidade da taxa no pedido do importador, em caso de informação incompleta no momento da importação, ou se considerado necessário pelo Comissariado de Avaliação/Assistência Aduaneira. Cargas identificadas pelo RMS como “de baixo risco”, “autoavaliação pelo importador” e “não exame pela Alfândega” estão acordadas. As importações feitas por clientes acreditados sob o Programa de Manejo de Risco são facilitadas através das instalações “não avaliação” e “não exame”. De acordo com as autoridades, as atividades de desembarço aduaneiro correspondem entre 15% e 18% do tempo total de permanência de cargas em portos de entrada. A introdução do RMS nos principais locais aduaneiros reduziu o tempo demandado pela Alfândega para oito horas (duas horas para avaliação e seis horas para exame). Para clientes acreditados, o desembarço varia de uma a quatro horas.<sup>57</sup>

Desde dezembro de 2002, a Base de Dados Nacional de Importações (NIDB, na sigla em inglês) é utilizada pelo Diretório Geral de Avaliação para acelerar os procedimentos de avaliação. A NIDB permite uma comparação com os dados reunidos sobre o valor de importações recentes de bens comparáveis e é usada por todas as 34 estações EDI, assim como pelas estações não-EDI, através de endereço eletrônico. O RMS utiliza um Módulo de Avaliação de Risco (VRAM, na sigla em inglês) para determinar uma média ponderada do valor de importações recentes de produtos sensíveis. A lista de produtos assim classificados não foi fornecida, já que as especificidades de avaliação de risco são confidenciais. De acordo com a alfândega, a introdução desses bancos de dados eletrônicos facilitou o desembarço da carga importada na base de autoavaliação, sem requerer nenhuma intervenção da mesma para uma percentagem considerável do total de carga. Tal parcela não pode ser revelada por motivos de execução.<sup>58</sup>

A Índia geralmente aplica regras preferenciais de origem sob seus acordos bilaterais e regionais de comércio através de uma combinação de conteúdo mínimo local e adição de valor e de uma mudança no

---

<sup>56</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 36. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>57</sup> Ibid., p. 37.

<sup>58</sup> Ibid., p. 37.

título da tarifa SH. Os requerimentos mínimos de adição de valor sob acordos existenciais variam de 30% a 50% do valor FOB (sigla em inglês para Free On Board, ou seja, livre e embarcado) do bem final.<sup>59</sup>

Sob o Capítulo XV do Ato Alfandegário, de 1962, apelos contra decisões tomadas por um oficial da Alfândega devem ser encaminhados ao Comissariado (Apelos). Esses apelos devem ser realizados dentro de sessenta dias da data de comunicação da decisão tomada pela alfândega. As Decisões do Comissariado (Apelos) devem ser feitas, quando possível, dentro de seis meses da data em que o apelo é arquivado. O Tribunal Apelativo para Taxa de Aduana, de Consumo e de Serviço é responsável por apelos judiciais contra decisões adotadas pelo Comissariado de Alfândega e pelo Comissariado de Alfândega (Apelos).<sup>60</sup> Apelos finais podem ser feitos através da Suprema Corte da região e da Suprema Corte nacional. Um canal alternativo para resolução final de disputas avaliativas, evitando litígios prolongados, foi criado sob a Comissão de Estabelecimento de Taxas Aduaneiras e Centrais.<sup>61</sup>

## TARIFAS

Nos últimos anos, houve uma considerável redução nas taxas do regime tarifário da Índia. A tarifa máxima cobrada, em 1991, chegava a 350%. No período de 2005 a 2009, a tarifa média caiu de 20,24% para 13,89%. Sobre produtos não petrolíferos incide uma taxa média de importação de 7,5%. Todas as máquinas e peças importadas para mineração industrial, eletricidade e irrigação possuem um imposto entre 7,5% e 10%, por quilograma.<sup>62</sup> Ressalta-se que, de modo geral, as tarifas de importação indianas ainda são bastante elevadas.<sup>63</sup>

A tarifa é o principal instrumento comercial indiano, assim como uma importante fonte de receitas fiscais, correspondendo a aproximadamente 16% das receitas fiscais do governo central (participação líquida dos estados). A tarifa NMF aplicada, especialmente a produtos não agrícolas, continuou a cair vertiginosamente, na média de 10,1% em 2009, consideravelmente mais baixa do que a média praticada para produtos agrícolas, que é de 31,8%.<sup>64</sup> Mesmo com a reforma gradual ao longo dos anos, a tarifa se

---

<sup>59</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 45. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>60</sup> O tribunal não tem jurisdição em casos envolvendo bens importados ou exportados como bagagem, bens que não são descarregados no lugar de destinação e pagamento de taxa de *drawback*. (Seção 129A do Artigo XV. do Ato Alfandegário, de 1962).

<sup>61</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 37-38. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>62</sup> Ernst & Young. Doing Business in India, 2010. p. 88.

<sup>63</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 11. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>64</sup> WTO Tariff Profile, India. Disponível em: <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView.aspx?Language=E&Country=IN>. Acesso em: 28 abr. 2011.

mantém complexa, já que mudanças tarifárias são anunciadas no decorrer de cada ano e apresentam diversas exceções, muitas das quais estão baseadas na utilização industrial.<sup>65</sup>

Na medida em que o total da tarifa NMF aplicada declina, a lacuna entre as taxas executadas e as consolidadas continua crescendo. As taxas tarifárias consolidadas pela Índia são altas, especialmente para produtos agrícolas. Como resultado da implementação dos compromissos concluídos assumidos na Rodada do Uruguai, a tarifa total consolidada é atualmente de 48,5%.<sup>66</sup> A diferença entre essa taxa e a consideravelmente mais baixa taxa executada, gera incertezas para os importadores ao dar margem para o aumento dessa dentro dos limites da taxa consolidada. Conforme relatório da OMC, de 2008, as autoridades elevaram substancialmente as tarifas de 27 produtos agrícolas, contribuindo, em parte, para um ligeiro aumento na média total da taxa NMF aplicada (de 40,7%, em 2001-2002, para 40,8% em 2006-2007).<sup>67</sup>

Já em relação às tarifas não agrícolas, o governo indiano vem reduzindo-as, para, entre outros motivos, alinhá-las às taxas utilizadas pela ASEAN. Como resultado, a taxa máxima atual está em 12,5%, ou seja, cerca de 2,5% (8,8% incluindo equivalentes *ad valorem*) superior a 10%, tarifa anunciada para 2007-2008. Ainda que ambas as tarifas, executada e consolidada, tenham declinado, elas permanecem elevadas: a primeira fornece a principal fonte de proteção para certos setores, incluindo agricultura, automóveis e produtos têxteis e de vestuário; já a segunda, além de ser anunciada com o orçamento anual, é alterada em uma base *ad hoc*, através de notificações no Diário Oficial (Gazetted Notifications), com a aprovação do Parlamento. Diversas isenções tornam o sistema complexo de administrar e, portanto, mais suscetível à discricção administrativa.<sup>68</sup>

Mais de 75% da tarifa indiana é consolidada, 100% para produtos agrícolas (definição da OMC) e 71,6% para não agrícolas. Em geral, impostos vinculados (*bindings*) variam de 0% a 40% para produtos não agrícolas, de 0% a 150% para a maioria dos produtos agrícolas, e são consolidados a 300% no caso de alguns óleos comestíveis. A Índia também renegociou os impostos vinculados para outros produtos agrícolas (principalmente cereais) que eram anteriormente consolidados a 0%. A tarifa média atual de consolidação para *Cereais* é de 86,3%, variando de 60% a 100%. Além disso, o país não estabeleceu nenhum comprometimento nos capítulos 3, 42, 46, 64-67, 74, 76, 78-79, 82-83, 92-94 e 97, ao passo que os impostos vinculados parciais estão principalmente nos capítulos 48, 51-55 e 85.<sup>69</sup>

---

<sup>65</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. viii-ix. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>66</sup> WTO Tariff Profile, India. Disponível em: <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView.aspx?Language=E&Country=IN>. Acesso em: 28 abr. 2011.

<sup>67</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 33. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>68</sup> *Ibid.*, p. 38.

<sup>69</sup> *Ibid.*, p. 38.

A implementação dos comprometimentos estabelecidos pela Índia na Rodada do Uruguai foi completada em 2005. Como resultado, a média simples da tarifa consolidada caiu para 48,6% já em 2006-2007, e, em 2009, a média foi de 48,5%. A taxa consolidada é particularmente alta na agricultura, em média 113,1%, enquanto para produtos não agrícolas é de 34,4%.<sup>70</sup> Produtos têxteis e de vestuários possuem tarifas consolidadas em 29,2%. Essas médias são, inclusive, consideravelmente mais altas do que as das taxas NMF correspondentes aplicadas, cuja maioria dos valores tem declinado.<sup>71</sup>

A tarifa NMF indiana é aplicada no nível de oito dígitos do Sistema Harmonizado (SH). Segundo a Lei de Tarifa Aduaneira, de 1975, essa tarifa deve ser baseada na taxa padronizada. Contudo, a tarifa efetiva talvez seja mais baixa em função das exceções baseadas na utilização industrial. Além do imposto alfandegário, é preciso que os importadores paguem um imposto adicional (imposto de compensação) e um imposto especial, em vez de taxas locais.<sup>72</sup>

A atual tarifa NMF tem 11.695 linhas, das quais 93,9% são *ad valorem*. Das taxas não *ad valorem*, duas são taxas específicas, para amêndoas com e sem casca, e 716 (6,1%) são taxas alternativas, para produtos têxteis e de vestuário. A Índia também oferece isenções em insumos importados para alguns setores ou importadores, dependendo do uso industrial do importado. Como resultado dessas isenções, a tarifa executada efetiva é consideravelmente mais baixa do que uma simples taxa média padronizada. Entretanto, devido à grande maioria de isenções relacionadas à utilização industrial, elas não podem ser incluídas na análise tarifária. Na medida em que uma isenção tarifária é claramente relacionada a uma regra tarifária particular, o Secretariado da OMC entende que se deve incorporar a isenção na análise tarifária.<sup>73</sup>

No período 2006-2007, a tarifa NMF indiana ficou em torno de 15,8%, embora a média seja de 17,5% quando os equivalentes *ad valorem* (AVEs) são incluídos. Essa tarifa média de proteção declinou em relação à praticada no segundo semestre de 2001, de 32,3%. Contudo, como a tarifa desse período estava no nível de seis dígitos no SH, com apenas 5.113 regras tarifárias, as duas cifras não são estritamente comparáveis. A média da taxa aplicada para agricultura é consideravelmente alta, de 40,8% (definição da OMC), enquanto a tarifa para importados não agrícolas é de 12,1%. No orçamento de 2006-2007, a taxa máxima para produtos não agrícolas foi reduzida de 15% para 12,5%. Apesar disso, 254 regras tarifárias, ou aproximadamente 2,5% (8,8% incluindo os AVEs) da tarifa sobre esses produtos, continuam acima da taxa máxima. Taxas acima de 12,5% são aplicadas principalmente a *Produtos de pesca* (capítulos 3, 15, 16 e 23), *Produtos de borracha natural* (capítulo 40), *Produtos têxteis e de vestuário* (capítulos 51-52, 54-55, 57-58, 61-63) e *Veículos motores de passageiros e motocicletas* (capítulo 87). Na agricultura, as maiores taxas

---

<sup>70</sup> WTO Tariff Profile, Índia. Disponível em: <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView.aspx?Language=E&Country=IN>. Acesso em: 28 abr. 2011.

<sup>71</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – Índia: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 38-39. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>72</sup> Ibid., p. 38-40.

<sup>73</sup> Ibid., p. 40.

encontradas são, entre outras, em *Bebidas e bebidas alcoólicas, Óleos de sementes, Gorduras, óleos e seus subprodutos, Grãos, Café, Chá, Cacau e Açúcar*. A média tarifária total para bens não agrícolas também é mais alta, de 12,1%, ou de 14,1% incluindo os AVEs. A inclusão dos AVEs, que são encontrados em *Produtos têxteis e de vestuário*, eleva a média tarifária para esses produtos de 12,3% para 22,5%.<sup>74</sup>

De modo geral, não houve mudanças nas políticas sobre cotas de taxas tarifárias, as quais são mantidas em nível de oito dígitos do SH, incluindo: *Leite em pó, Milho, Semente de girassol e óleo de cártamo brutos e Óleo de colza, de colza refinada e de mostarda*. As cotas, que são alocadas pelo Diretório Geral de Comércio Exterior, sediado no Ministério do Comércio, são de: até 10 mil toneladas por ano nas taxas dentro da cota de direito alfandegário para *Leite em pó*; até 500 mil toneladas para *Milho*; e até 150 mil toneladas para *Semente de girassol ou óleo de cártamo ou suas frações* e para *Óleo de canola, de colza e de mostarda*. Tais cotas, que são emitidas com base em pedidos de agências designadas, são assinadas proporcionalmente quando os pedidos excedem a cota anual (até 31 de março). Na prática, contudo, nenhuma cota tarifária foi requerida para *Óleo de canola, colza e de mostarda* desde 2002-2003, ao passo que a cota de 10 mil toneladas para *Leite em pó* foi estabelecida apenas em 2003-2004. De acordo com as autoridades, além das cotas para *Sementes de girassol ou óleo de cártamo*, não há mais demanda para essas. Ademais, não há dados disponíveis sobre o grau em que as cotas estabelecidas são preenchidas.<sup>75</sup>

Além de tarifas, as importações estão sujeitas a uma taxa adicional (CVD) em vez do imposto de consumo (*excise tax*), que é aplicada sobre bens domesticamente manufaturados. A partir de 1º de março de 2006, todas as importações estão sujeitas a taxas internas, como a CVD, a taxa municipal, as taxas de comissão do mercado, entre outras. O Imposto sobre o Valor Adicionado (IVA), que foi implementado pela maioria dos estados, não é cobrado nas importações ou exportações.<sup>76</sup> Em setembro de 2007, o governo emitiu uma notificação aduaneira permitindo aos importadores solicitar o reembolso dos impostos adicionais pagos sobre as importações posteriormente vendidas na Índia. Contudo, importadores relatam que os procedimentos para a restituição são complexos e demorados.<sup>77</sup>

Segundo a Heritage Foundation, os impostos da Índia são relativamente elevados. Atualmente, o imposto de renda mais alto está em 30,9%. Já as taxas mais altas para as empresas são de 33,99%. Outros impostos incluem uma taxa de distribuição de dividendos, um imposto sobre os juros e um imposto sobre o valor adicionado. Um imposto geral de vendas (GST, na sigla em inglês) foi recentemente aprovado para substituir esse último.<sup>78</sup>

---

<sup>74</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 41-42. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>75</sup> Ibid., p. 44.

<sup>76</sup> Ibid., p. 44.

<sup>77</sup> UNITED STATES Trade Representative. National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers, 2009. p. 236. Disponível em: <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/reports-and-publications/2009>. Acesso em 2 fev. 2011.

<sup>78</sup> Index of Economic Freedom, India, 2011. Disponível em: <http://www.heritage.org/index/country/India>. Acesso em: 14 abr. 2011.

A Índia oferece preferências tarifárias para países selecionados sob seus acordos de comércio regionais. Os acordos em vigor são: o SAFTA (que substituiu o SAPTA), o Acordo de Comércio da Ásia e do Pacífico (antigo acordo de Bangkok), as áreas de preferências tarifárias (Ilhas Seychelles, Mauritânia e Tonga) e os acordos com Sri Lanka e Cingapura. Todavia, além do acordo com o Sri Lanka e das concessões para países-membros menos desenvolvidos do SAFTA, as regras tarifárias cobertas por esses acordos são menos de 50% da tarifa. Há ainda muito pouco em termos de concessões tarifárias, com o total médio variando entre 15,5% e 10,6% (o último para membros da SAFTA LDC), comparado à média geral da tarifa NMF de 15,8%. Em contraste, a média geral para importações do Sri Lanka é de 3%. Concessões tarifárias são especialmente baixas em setores sensíveis, como agricultura, novamente com exceção do Sri Lanka, e de produtos têxteis e de vestuário. A Índia parece estar considerando a concessão de tarifas preferenciais unilaterais para os países africanos menos desenvolvidos.<sup>79</sup>

A Tabela 2 mostra as tarifas médias para alguns grupos de produtos na Índia.

---

<sup>79</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 44-45. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

**Tabela 2 – Tarifas e Importações por Grupos de Produtos %**

Grupos de Produtos	Impostos Finais Consolidados				Tarifas NMF Aplicadas			Importações	
	Média	Livre de impostos	Max.	Consolidadas em	Média	Livre de impostos	Max.	Parcela	Livre de impostos
Produtos de origem animal	105,9	0	150	100	33,1	0	100	0,0	0
Laticínios	65,0	0	150	100	33,7	0	60	0,0	0
Frutas, legumes, plantas	99,3	0	150	100	30,4	0,5	100	0,9	21,7
Café, chá	133,1	0	150	100	56,3	0	100	0,1	0
Cereais e preparações	115,7	0	150	100	32,2	10,9	150	0,0	9,0
Oleaginosas, óleos e gorduras	166,0	0	300	100	18,2	17,1	100	1,3	72,9
Açúcares e produtos de confeitaria	124,7	0	150	100	34,4	0	60	0,1	0
Bebidas e tabaco	120,5	0	150	100	70,8	0	150	0,1	0
Algodão	110,0	0	150	100	12,0	20,0	30	0,1	0
Outros produtos agrícolas	105,6	0	150	100	21,7	11,2	70	0,3	9,9
Produtos de peixe e peixe	100,7	0	150	12,3	29,8	0	30	0,0	0
Minerais e metais	38,3	0,4	55	60,6	7,5	0,3	10	33,3	17,2
Petróleo	-	-	-	0	3,8	22,2	5	29,1	0
Produtos químicos	39,6	0,1	100	89,3	7,9	0,4	10	7,5	2,0
Madeira, papel etc.	36,6	0	40	64,6	9,1	2,8	10	1,6	3,6
Têxteis	28,3	0	114	68,9	13,6	0	246	0,9	1,6
Vestuário	38,6	0	68	55,3	16,1	0	68	0,0	0
Couro, calçados etc.	34,7	0	40	50,9	10,2	2,5	70	0,7	0,1
Máquinas não elétricas	28,2	7,0	40	94,5	7,3	4,5	10	9,1	23,1
Máquinas elétricas	27,0	26,9	40	93,7	7,2	16,7	10	7,7	62,4
Equipamento de transporte	35,7	0	40	70,7	20,7	2,1	100	4,5	3,9
Manufaturas, n.e.s.	30,8	21,6	40	42,5	8,9	5,4	10	2,6	32,0

Fonte: WTO Tariff Profile, Índia.

## BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS

Desde 2002, o recurso a medidas compensatórias e *antidumping*, por parte da Índia, tem declinado, embora o país ainda seja um dos maiores utilizadores desses mecanismos. Há esforços para que ocorra a harmonização dos padrões nacionais às normas internacionais. Um percentual de 73% das normas indianas que correspondem aos padrões ISO/IEC emitidos foi harmonizado, enquanto o total de normas harmonizadas com as normas internacionais subiu de 17% para 22% desde 2002. A Índia está, inclusive,

tentando unificar seu alto número de leis que tratam de medidas sanitárias e fitossanitárias (SPS) para simplificar essas normas SPS e de execução. Além disso, um sistema para realizar análise de risco de peste/doença vigora desde 2001.<sup>80</sup>

Proibições de importações são mantidas sob a Seção 11 da Lei Aduaneira, de 1962. Sob esse Ato, o governo pode, por meio de uma notificação ao Diário Oficial, impor proibições absolutas ou condicionais para importação ou exportação. Essas medidas podem ser mantidas por, entre outros motivos, segurança, ordem pública e padrões de decência e moralidade, prevenção de contrabando ou de escassez de bens, motivos de câmbio e de balanço de pagamentos, prevenção de excedentes agrícolas, normas, propriedade intelectual e conservação de recursos exauríveis.<sup>81</sup>

Foram introduzidas também proibições de importação de alguns animais e produtos animais, incluindo pássaros domésticos e selvagens, carne e produtos de carne de espécies aviárias e porcos e produtos de carnes de porco (exceto produtos processados de porco).<sup>82</sup>

Restrições de importação podem ser impostas pelo Ato de Alfândega, de 1962, e pelo Ato de Comércio Exterior (Desenvolvimento e Regulação), de 1992. Em torno de 415 regras tarifárias (por volta de 3,5% da tarifa) no SH, no nível de oito dígitos, estão atualmente sujeitas a restrições de importação, em conformidade com os Artigos XX e XXI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT, na sigla em inglês). Os itens estão principalmente nas seções *Armas e munição*, *Animais vivos*, *Obras de arte*, *Produtos minerais* e *Produtos vegetais*.<sup>83</sup>

A Índia mantém uma lista dos produtos sujeitos a várias formas de regulação não tarifária. A lista é atualmente dividida em três categorias: (i) itens banidos ou proibidos (por exemplo, o sebo, a gordura e os óleos de origem animal), (ii) itens restritos que necessitam de uma licença de importação (por exemplo, produtos animais e certos produtos químicos) e (iii) itens "canalizados", ou seja, que podem ser importados apenas por monopólios governamentais (por exemplo, produtos de petróleo, alguns produtos farmacêuticos e grãos a granel). No entanto, nem sempre as informações a respeito dessas listas são adequadamente divulgadas, por meio do Diário Oficial ou notificação à OMC.

O governo indiano também monitora importações de aproximadamente 300 itens que são considerados sensíveis. Esses produtos que são monitorados por um comitê, chefiado pelo Secretário do Departamento de Comércio, e incluem *Óleos comestíveis*, *Algodão*, *Seda*, *Leite e produtos lácteos*, *Cereais*, *Frutas e vegetais*, *Temperos*, *Automóveis*, *Chá*, *Café*, *Bebidas alcoólicas* e *Produtos produzidos por indústrias de pequena escala*. Importações de alguns itens, incluindo *Carros de segunda mão* (mais de três anos de idade) e importações do Sri Lanka, estão sujeitas a tarifas preferenciais (como o *Chá*) e devem ser

---

<sup>80</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 33. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>81</sup> Ibid., p. 46.

<sup>82</sup> Ibid., p. 46.

<sup>83</sup> Ibid., p. 47.

importadas através de portos especificados (Mumbai para *Carros de segunda mão*; Kochi e Kolkata para *Chá*; Chennai e Mumbai para *Vestuário*).<sup>84</sup>

O Serviço de Normas Indianas (Bureau of Indian Standards – BIS), estabelecido sob a Lei do Serviço de Normas Indianas (Bureau of Indian Standards Act), de 1986, e operacional desde 1º de abril de 1987, é responsável pela formulação e pelo cumprimento das normas para 14 setores.<sup>85</sup> O Serviço foi também designado pela Índia como o Ponto de Inquérito da BTC da OMC (WTO-TBT), enquanto o Ministério do Comércio e da Indústria é responsável pela implementação e administração do acordo da OMC sobre Barreiras Técnicas ao Comércio. A Índia aceitou o Código de Boas Práticas em 19 de dezembro de 1995, de modo que, além das desenvolvidas pelo BIS, as normas são específicas por setor para indústria automobilística, poluição, alimentos, remédios e cosméticos, bem como para energia atômica e aviação civil.<sup>86</sup>

Na qualidade de corpo nacional de estabelecimento de normas, o BIS desempenha um importante papel em programas regionais de cooperação com a SAARC e o BIMST-EC, principalmente no que diz respeito às discussões sobre as normas e a conformidade da avaliação. Além disso, o Serviço assinou acordos de cooperação bilateral sobre padronização, conformidade de avaliação, garantia de qualidade e treinamento com organizações de padrões nacionais com diversos parceiros comerciais. A cooperação bilateral abrange o intercâmbio de pessoal e de informação. Em alguns casos, existem provisões de aceitação mútua de relatórios de inspeção e de teste. Os acordos com a ISO envolvem a utilização do Instituto Nacional de Treinamento para a Standardização (NITS, na sigla em inglês) como um Centro Regional de Treinamento da ISO. O BIS possui memorandos de entendimento com Cuba, Alemanha, Israel, Mauritânia, Rússia, Turquia, Butão, Nepal, Ucrânia, Armênia, Sri Lanka, Afeganistão, Brasil e Estados Unidos (Instituto Nacional Americano de Padrões – ANSI, na sigla em inglês).<sup>87</sup>

A Índia atualmente possui cerca de 18,3 mil normas. De acordo com as autoridades, 5.821 têm correspondência com os padrões ISO/IEC e 4.307 dessas, aproximadamente 73%, estão harmonizadas com esses padrões. Em torno de 53% das normas emitidas entre julho de 2002 e outubro de 2006 estão harmonizadas com os padrões ISO/IEC. Também conforme as autoridades, os processos de revisão dos padrões para os quais existem normas ISO/IEC estão sendo acelerados. Além disso, uma porcentagem

---

<sup>84</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 47. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>85</sup> Referência aos setores de: engenharia e engenharia de produção; produtos químicos; tecnologia eletrônica e da informação; padrões eletrotécnicos; alimentos e agricultura; engenharia mecânica; gerenciamento e sistemas; equipamento médico e planejamento hospitalar; engenharia metalúrgica; petróleo, carvão e produtos relacionados; engenharia de transporte; produtos têxteis; e recursos hídricos.

<sup>86</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 50. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>87</sup> Ibid., p. 52.

maior de normas setoriais, por exemplo, em indústrias químicas, petroquímicas, elétricas e eletrônicas, tendem a ser alinhadas a tais normas.<sup>88</sup>

No início de 2009, o governo indiano revisou sua lista de cumprimento obrigatório de certificação, que inclui 85 *commodities* específicas. Essa lista revisada inclui produtos como *Leite em pó, Água engarrafada, Certos tipos de cimento, Aparelhos elétricos domésticos, Cilindros de gás, Produtos siderúrgicos e Pilhas secas*. Os produtos da lista de certificação obrigatória devem ser certificados para a segurança pelo BIS antes que sejam autorizados a entrar no país. Todos os fabricantes, nacionais e estrangeiros, devem se registrar no BIS, a fim de cumprir essa exigência. Os padrões são delineados sob o regime da Índia de Teste e Inspeção (STI, na sigla em inglês), disponíveis na página eletrônica do BIS. As empresas estrangeiras podem receber certificação automática para produtos importados, desde que o BIS tenha inspecionado e licenciado as instalações de produção. No entanto, uma reclamação geral entre as indústrias dos Estados Unidos é a de que os custos impostos aos fabricantes estrangeiros para a inspeção e licenciamento são tão altos que podem restringir o comércio desses itens.<sup>89</sup>

A Marca do Serviço de Normas Indianas (ISI, na sigla em inglês) é concedida aos produtos que satisfaçam os requisitos das normas indianas pertinentes. Embora a certificação ISI seja voluntária, ela se tornou compulsória para 66 produtos relacionados à saúde e à segurança do consumidor. Ambos os bens importados e produzidos domesticamente nessa lista devem estar em conformidade com os requisitos de certificação. O BIS possui oito laboratórios, que oferecem testes de conformidade para bens importados e domesticamente produzidos. Além disso, uma série de outros laboratórios autorizados independentes demonstrou ter um sistema de acordo com o Guia ISO/IEC 17025:1999. Ademais, laboratórios sob o controle dos governos central e estatal foram aprovados pelo BIS, que os utiliza para testes de conformidade. Certificações de produtos podem, inclusive, ser concedidas fora da Índia, uma vez que as instalações de produção do fabricante tenham sido aprovadas e licenciadas pelo Serviço.<sup>90</sup>

O BIS também opera programas de certificação para sistemas de gerenciamento, incluindo gerenciamento de qualidade, gerenciamento ambiental, gerenciamento de segurança e de saúde ocupacional, e ponto de controle de análise crítica de perigos (HACCP, na sigla em inglês).<sup>91</sup>

Os padrões SPS são governados e executados através de uma série de leis e agências. O Ato de Prevenção de Adulteração Alimentar, de 1954, é a principal lei sobre qualidade e segurança alimentar. As importações e quarentenas são reguladas através de uma legislação adicional, como o Ato de Importação de Gado, de 1898, alterado em 2001. A importação de plantas e materiais vegetais é regulada nos termos

---

<sup>88</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 52. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>89</sup> UNITED STATES Trade Representative. National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers, 2009. p. 238. Disponível em: <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/reports-and-publications/2009>. Acesso em: 2 fev. 2011.

<sup>90</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 52-53. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>91</sup> *Ibid.*, p. 53.

do disposto Quarentena Vegetal (Regulação de Importação para Índia) Ordem 2003, emitido segundo o Ato de Pestes e Insetos Destrutivos, de 1914. A implementação desses Atos e a subordinação legal são exercidas por diferentes ministérios do governo central, tornando o sistema relativamente complexo. Os pontos de inquérito indianos, conforme o Acordo SPS, são o Ministério da Saúde e do Bem-Estar da Família, para assuntos relacionados á saúde humana, e os Departamentos da Pecuária Animal, Laticínios e Pesca e da Agricultura e Cooperação no Ministério da Agricultura, para questões de saúde animal e vegetal, respectivamente.<sup>92</sup>

A Índia mantém outros regulamentos que não parecem estar relacionados a qualquer norma internacional ou análise científica. Além dos requerimentos do Acordo SPS, a Índia recentemente impôs restrições às importações de bovinos, bem como às de couros e peles, limitando efetivamente o volume de produtos que podem ser importados. A Índia também mantém rigorosos limites sobre resíduos em produtos lácteos importados, mais do que para os produtos nacionais, e exige a certificação de que esses estejam livres de somatotropina bovina recombinante (rBST)<sup>93</sup> e do coalho de origem animal.<sup>94</sup>

A política comercial do governo indiano prevê que as importações de todos os alimentos/produtos agrícolas com biotecnologia ou de produtos derivados de plantas e organismos biotecnológicos devem receber aprovação prévia do órgão regulador, o Comitê de Aprovação de Engenharia Genética (GEAC, na sigla em inglês). No entanto, o único alimento biotecnológico aprovado para a importação comercial até agora é o óleo de soja, derivado de soja Round-up Ready, para o consumo após o refino. O sistema de regulamentação de biotecnologia da Índia é oneroso e demorado, mas está evoluindo no sentido da harmonização com as normas internacionais.<sup>95</sup>

As importações de gado e produtos relativos à carne requerem um certificado de permissão emitido pelo Departamento de Pecuária, do Ministério da Agricultura, e são reguladas, respectivamente, pela Lei de Importação de Gado, de 1898 (alterada pela última vez em 2001), e pela Ordem de Produtos Alimentares (carne) (do inglês, Meat Food Products Order), de 1973. O certificado de permissão para pecuária é válido por seis meses e pode ser utilizado para múltiplos lotes. Todas as importações pecuárias devem entrar através de portos designados.<sup>96</sup>

As importações de animais devem ser acompanhadas por um certificado sanitário emitido por uma autoridade aprovada no país de origem. Plantas, produtos vegetais e produtos de tabaco requerem certificados fitossanitários emitidos por uma autoridade aprovada no país de origem e atestada por uma

---

<sup>92</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 53-54. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>93</sup> A somatotropina bovina recombinante é uma tecnologia utilizada para obter ganhos de produtividade em rebanhos leiteiros.

<sup>94</sup> UNITED STATES Trade Representative. National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers, 2009. p. 239. Disponível em: <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/reports-and-publications/2009>. Acesso em: 2 fev. 2011.

<sup>95</sup> Ibid., p. 240.

<sup>96</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 55. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

entidade certificada. Além disso, o tabaco em folha deve ser acompanhado por um certificado especial, afirmando que o tabaco é livre de *ephestia elutella* ou que a praga não existe no país de origem. Qualquer remessa de folhas de tabaco que chegarem sem o atestado acima será examinada por um inspetor do governo indiano, e uma taxa será cobrada. Roupas usadas requerem um certificado de fumigação emitido por uma autoridade aprovada no país de origem. O Vinho do Porto exige um certificado que indique o teor de álcool, enquanto bebidas alcoólicas em geral podem necessitar de um atestado de maturidade.<sup>97</sup>

A Lei dos Medicamentos e Cosméticos e suas regras, que regulam a qualidade e a segurança dos remédios (incluindo aqueles baseados na medicina tradicional indiana) e dos cosméticos, são administradas pela Organização Central de Controle de Padrão de Medicamentos (CDSCO, na sigla em inglês) no Ministério da Saúde e Bem-Estar da Família. Os locais de fabricação estrangeiros e os medicamentos a serem importados são registrados sob as provisões das Regras de Medicamentos e Cosméticos, de 1945. Todos os comerciantes importadores e os fabricantes domésticos de medicamentos necessitam da licença de importação fornecida pela CDSCO, que demora aproximadamente entre duas e três semanas para ser emitida e tem validade de três anos. Para a renovação dessa licença, um novo pedido deve ser feito três meses antes da expiração da existente, sendo que a licença atual é considerada válida até a renovação. Apelações contra as decisões da CDSCO podem ser realizadas na Secretaria do Ministério da Saúde e Bem-Estar da Família no prazo de 30 dias após o recebimento da rejeição.<sup>98</sup>

A embalagem e a rotulagem de produtos alimentícios são reguladas pelas Regras de Prevenção de Adulteração Alimentar. Todos os rótulos de produtos alimentares devem incluir: o nome, o nome comercial ou a descrição do alimento contido na embalagem; os ingredientes utilizados, em ordem decrescente de sua composição por peso ou volume; o nome e o endereço do fabricante ou importador; o peso líquido ou a medida de volume dos conteúdos; o mês e o ano de fabricação ou embalagem; a data de expiração, que para produtos contendo aspartame devem ultrapassar três anos da data de embalagem; os efeitos de irradiação e o número da licença, quando pertinente; e a data de validade. Além disso, para produtos contendo substâncias aromatizantes artificiais, os nomes químicos não precisam ser utilizados, e para produtos contendo aromatizantes de substâncias naturais, o nome comum dos aromas deve ser mencionado no rótulo. O rótulo também deve indicar, em produtos contendo gelatina, a origem animal da mesma. Além disso, existem requisitos mais específicos de rotulagem para outros produtos, como substitutos do leite infantil e alimentos infantis, água mineral engarrafada e produtos derivados do leite. Ademais, o Ministério da Saúde e Bem-Estar da Família recentemente notificou, na Declaração Quantitativa

---

<sup>97</sup> Doing Business in India for Australian Exporters, Austrade, 2010. Disponível em: <http://www.austrade.gov.au/Doing-business-in-India/default.aspx>.

<sup>98</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 55 -56. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

de Ingredientes (QUID, na sigla em inglês), exigências como a percentagem do ingrediente na época de fabricação do alimento.<sup>99</sup>

Recipientes externos devem ostentar a marca do destinatário e a do porto, além de serem numerados de acordo com a lista de embalagem, a menos que seu conteúdo possa ser facilmente identificado. O peso bruto deve ser mostrado em duas faces. Informações detalhadas sobre o mesmo estão disponíveis em [www.infodriveindia.com/Exim/Indian-Customs/Non-Tariff-Barriers/Labeling-Rules-for-Imports.aspx](http://www.infodriveindia.com/Exim/Indian-Customs/Non-Tariff-Barriers/Labeling-Rules-for-Imports.aspx).<sup>100</sup>

A proteção dos direitos de propriedade intelectual na Índia é questionada por empresas farmacêuticas estrangeiras, que argumentam que alguns de seus produtos patenteados têm sido utilizados por empresas nacionais, sem penalidades legais. Alterações à Lei de Direitos Autorais, apresentadas ao Parlamento em dezembro de 2009, implementam os acordos da Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI), alargam os períodos de *copyright* e reforçam a aplicação da proteção de direitos autorais no ambiente digital.

## SUBSÍDIOS

Estima-se que o orçamento para subsídios na Índia, para o ano fiscal de 2011, atinja o dobro do que foi gasto no ano fiscal de 2007-2008, passando de Rs 709,3 bilhões para Rs 1.475,7 bilhões.<sup>101</sup> Um estudo recente também sugeriu que os subsídios por mérito, incluindo para educação, cuidados médicos e pesquisa e desenvolvimento, representavam cerca de 42% desse total. A maioria dos subsídios concedidos pelo governo central é destinada à alimentação, enquanto outros subsídios-chave são fornecidos a petróleo e fertilizantes. Os estados também fornecem subsídios adicionais, especialmente para serviços básicos como educação e saúde. Outro elemento de subsídio está contido no controle de preços, que estão basicamente inalterados nos últimos anos, embora a remoção do mecanismo administrativo de preços tenha reduzido os subsídios previstos para produtos petrolíferos. O atual controle inclui preços mínimos de auxílio para as 25 principais culturas agrícolas e de fertilizantes e para 74 medicamentos a granel e fórmulas relacionadas, que permanecem controlados pela Ordem de Controle de Preços de Medicamentos, de 1995.

---

<sup>99</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 56. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>100</sup> Mais informações em: [www.infodriveindia.com/Exim/Indian-Customs/Non-Tariff-Barriers/Labeling-Rules-for-Imports.aspx](http://www.infodriveindia.com/Exim/Indian-Customs/Non-Tariff-Barriers/Labeling-Rules-for-Imports.aspx). Fonte: Doing Business in India for Australian Exporters, Austrade, 2010. Disponível em: <http://www.austrade.gov.au/Doing-business-in-India/default.aspx>. Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>101</sup> The Economic Times. Budget 2011: India's subsidy bill up by over 100% in 4 years. Disponível em: [http://articles.economictimes.indiatimes.com/2011-03-01/news/28645852\\_1\\_subsidy-bill-fertilisers-nbs](http://articles.economictimes.indiatimes.com/2011-03-01/news/28645852_1_subsidy-bill-fertilisers-nbs). Acesso em: 29 abr. 2011.

O controle também existe no sistema de distribuição para o público-alvo. Além disso, os preços de alguns serviços, como eletricidade e água, podem ser fixados pelos governos estaduais.<sup>102</sup>

A política agrícola na Índia é guiada por diversos objetivos: autossuficiência alimentar, garantia de preços recompensadores para os fazendeiros e preços estáveis para os consumidores. Para alcançar essas metas, diversas medidas estão em vigor, incluindo subsídios agrícolas diretos, controle de preços, preços mínimos para algumas culturas, subsídios a insumos, bem como restrições ao movimento de bens (domésticos e internacionais) para garantir estabilidade doméstica de preços e de oferta.<sup>103</sup>

Desde 1980, o investimento público na agricultura no país indiano tem declinado, enquanto os subsídios têm crescido de maneira vigorosa. Atualmente, subsídios à agricultura totalizam quase seis vezes o total destinado aos investimentos.<sup>104</sup> Por outro lado, subsídios à exportação, como os listados no Acordo sobre Agricultura (AOA, na sigla em inglês) da OMC, não existem na Índia. O país oferecia isenções aos lucros obtidos com exportações sob a Seção 80 HCC do Ato fiscal, que foi desativada em 2005, conforme reportado à OMC.<sup>105</sup>

Os incentivos do governo central incluem: uma taxa de 100% de isenção nos lucros para desenvolvimento e operação de infraestrutura, uma taxa de isenção para exportações por um período de dez anos, uma taxa de isenção para os primeiros cinco anos e uma isenção de 50%, para os cinco anos seguintes, para investidores em Zonas Econômicas Especiais. Existem ainda subsídios para investimento de capital em novas unidades industriais e para expansão dessas unidades na região Nordeste e nos estados que são cobertos pelo programa de pacote especial, introduzido em janeiro de 2003. Os incentivos incluem um subsídio de 15% do investimento em planta e maquinaria, até um máximo de Rs 3 milhões para todas as novas unidades e para a expansão de unidades existentes. Programas similares também existem para os estados de Jammu e Kashmir. Os governos estaduais oferecem incentivos para investimento, principalmente na forma de isenções de pagamento de encargos com eletricidade, taxas de registro e imposto sobre selo, bem como na de reserva de terrenos, para unidades voltadas para exportação e investidores estrangeiros.<sup>106</sup>

As políticas industriais indianas, que incluem ressalvas para setores públicos e de pequena escala, e, de modo geral, os requisitos de licença industrial têm se tornado menos restritivos. Atualmente, três indústrias (energia atômica, ferrovias e substâncias notificadas pelo Departamento de Energia Atômica) são restritas ao setor público. Já a licença industrial é requerida para cinco indústrias. Menos progresso tem

---

<sup>102</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. x. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tp\\_r\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tp_r_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>103</sup> Ibid., p.103.

<sup>104</sup> BRAUN, J et al. Indian Agriculture and Rural Development: Strategic Issues and Reform Options. In: International Food Policy Research Institute. 2005. Disponível em: <http://www.ifpri.org/sites/default/files/pubs/pubs/ib/ib35.pdf>. Acesso em: 28 abr. 2011.

<sup>105</sup> JAIN, Tarun. Export Subsidy in Indian Agriculture: an analysis. Dic. 2007. Disponível em: <http://ssrn.com/abstract=108739>. Acesso em: 28 abr. 2011.

<sup>106</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 31. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tp\\_r\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tp_r_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

sido visto na reforma dos subsídios, especialmente em relação aos considerados como “sem mérito”, que somam 58% do total dos subsídios, ou, no setor público, aos que permanecem sendo um “dreno” dos escassos recursos governamentais. A maior parcela dos subsídios diretos é alocada para a agricultura (incluindo fertilizantes e auxílio de preços) e para os produtos alimentares, apesar de o petróleo (querosene e gás de petróleo liquefeito – LGP, na sigla em inglês) e as ferrovias também receberem uma parcela significativa. Além disso, existem subsídios implícitos, especialmente através dos preços subsidiados para setores-chave, como eletricidade e água. No que diz respeito às empresas estatais, houve esforços para identificar aquelas que poderiam ser reestruturadas e se tornarem lucrativas, enquanto outras estavam para ser fechadas. Entretanto, como, em julho de 2006, o programa de privatização foi interrompido, uma revisão ainda deve ser realizada.<sup>107</sup>

Já as micros e pequenas empresas (MSEs, na sigla em inglês) recebem preferências de preço e de compra nos contratos dos ministérios e departamentos do governo central e de empresas do setor público. Sob o sistema de preferência de compra, 358 itens especificados precisam ser adquiridos exclusivamente de MSEs. Esse sistema prevê que se o preço oferecido pelas micros ou pequenas empresas não for mais do que 15% acima do preço oferecido por uma grande empresa, o produto deve ser comprado das primeiras. As MSEs também são assistidas por meio de: (i) questão do orçamento livre de custos; (ii) isenção de pagamento de “dinheiro em penhora” (depósitos); e (iii) depósitos de renúncia de segurança até o limite monetário pelo qual a unidade é elegível, baseado em determinados critérios transparentes. A Corporação Nacional de Pequenas Indústrias (NSIC, na sigla em inglês) serve como ponto único de negociação para MSEs elegíveis para os programas governamentais de preferência de compra.<sup>108</sup>

A última notificação indiana ao Comitê de Subsídios e Medidas Compensatórias da OMC foi realizada em janeiro de 2011. De acordo com essa notificação, incentivos tarifários são fornecidos principalmente de acordo com as Seções 10A, 10B, 10BA, 80HHB, 80 HHBA e 80HHC do Ato sobre Imposto de Renda, de 1961. Contudo, os incentivos de acordo com as seções 80HHB, 80HHBA e 80HHC foram eliminados desde então. Esses incentivos são providos com o objetivo de aprimorar as reservas de divisas estrangeiras do país. A Índia planeja notificar mudanças em seus incentivos à OMC assim que possível.<sup>109</sup>

Os subsídios à alimentação no país indiano, principal política destinada às populações pobres locais, têm crescido consideravelmente desde 1990, passando de 2.450 crore, em 1990, para 43.627 crore em 2009<sup>110</sup>. Tais programas respondem por aproximadamente um terço do montante total do orçamento destinado aos subsídios.<sup>111</sup>

---

<sup>107</sup> Ibid., p. 34.

<sup>108</sup> Ibid., 58.

<sup>109</sup> Ibid., p. 77.

<sup>110</sup> RS se refere a Rúpias Indianas. Crore é uma medida indiana em que cada unidade é igual a dez milhões.

<sup>111</sup> SHARMA, P.; THAKER, H. Fertilizer Subsidy in India: Who Are the Beneficiaries? In: *Economical and Political Weekly*, v. XLV, n. 12. p. 68-76. 20 de março de 2010. Disponível em: <http://www.iimahd.ernet.in/assets/upload/faculty/vijaypdf1.pdf>. Acesso em: 28 abr. 2011.

Apesar de ter abolido o sistema de fixação de preços para o petróleo e para o óleo diesel, a Índia ainda apresenta preços significativamente distorcidos quando comparados com os preços vigentes no mercado, principalmente para o querosene.<sup>112</sup>

Além dos subsídios diretos, transferências são realizadas para os governos estaduais e os ministérios e agências individuais do governo, incluindo empresas estatais, e para pesquisa e desenvolvimento. Também é fornecida assistência para utilitários, como energia, principalmente na forma de preços regulados, para serviços, como transporte (outros que não o transporte ferroviário, que recebe subsídios explícitos), e para serviço postal. Além disso, apesar de o Mecanismo de Preços Administrados (APM, na sigla em inglês) ter sido desativado para o petróleo, não ocorre um completo repasse dos preços internacionais. Em um período em que os preços internacionais dos produtos petrolíferos e do petróleo bruto tenham subido bruscamente, o conseqüente aumento do custo é compartilhado pelas Companhias Nacionais de Petróleo, pelos consumidores e por meio de um auxílio orçamentário do governo. O querosene distribuído como parte do Sistema de Distribuição ao Público-Alvo (TPDS, na sigla em inglês) e o LPG para uso doméstico recebem subsídios explícitos através do orçamento, como combustíveis comparativamente mais limpos. Os governos estaduais também proveem subsídios, especialmente para serviços básicos como educação e saúde.<sup>113</sup>

Para produtos agrícolas e farmacêuticos e, em certa medida, para produtos petrolíferos, o controle de preços é mantido. Para a agricultura, o governo mantém um Preço Mínimo de Auxílio (MSP, na sigla em inglês) para as 25 principais *commodities*. Além disso, fornece um limitado número de produtos, como arroz, trigo, açúcar e querosene, a preços controlados para uma população-alvo que vive abaixo da linha da pobreza, através do TPDS. O preço da ureia (fertilizante nitrogenado) é também controlado através do programa de grupo de concessão, que substituiu o programa de Fixação de Preços Subsidiados (RPS, na sigla em inglês) em abril de 2003. O preço de outros fertilizantes fosfatados e potássicos, como o di-amônio fosfato (DAP), o cloreto de potássio (MOP) e outras 11 classes de fertilizantes complexos, é indiretamente controlado através do programa de concessão, conforme o qual o indicativo dos Preços Máximos do Varejo (MRPs, na sigla em inglês) é notificado pelo governo. Um produtor/importador vendendo fertilizantes nos preços indicativos MRPs é compensado segundo o regime de concessão. O preço do superfosfato simples (SSP) também é fixado pelos governos estaduais, e concessões *ad hoc* são providas pelo governo central para a venda desse produto.<sup>114</sup>

De acordo com Sharma e Thaker (2010), os principais beneficiários da política de subsídios a fertilizantes é a própria indústria de fertilizantes. Além disso, poucos estados, como Uttar Pradesh, Andhra

---

<sup>112</sup> International Energy Agency. Petroleum Prices, Taxation and Subsidies in India. Junho de 2009. Disponível em: [http://www.iea.org/papers/2009/petroleum\\_pricing.pdf](http://www.iea.org/papers/2009/petroleum_pricing.pdf). Acesso em: 29 abr. 2011.

<sup>113</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 80. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>114</sup> Ibid., p. 80-81.

Pradesh, Maharashtra, Madhya Pradesh e Punjab, recebem, proporcionalmente, um auxílio muito mais significativo do que outros. No entanto, o estudo desses autores atesta que a retirada dos subsídios de fertilizantes acarretaria resultados adversos para pequenos agricultores e produtores marginais, dando à política sua justificação necessária, opondo-se às transferências diretas aos agricultores.<sup>115</sup>

Os três principais insumos que recebem subsídio são os fertilizantes, a energia elétrica e a água para irrigação. Além disso, subsídios são fornecidos para sementes e pesticidas, inclusive através de ordens de controle de preço, emitidas de tempos em tempos. Subsídios indiretos para o setor agrícola são fornecidos de diversas maneiras, incluindo a facilitação do acesso ao crédito e à apólice de seguro.<sup>116</sup>

A Índia foi, em 2006, o sexto maior consumidor de energia do mundo, respondendo por aproximadamente 3,6% do total. Cerca de 70% da energia elétrica consumida no país provém do carvão, o que significa que o consumo de energia na Índia é um fator determinante nas emissões de gases globais. Um dos principais fatores que motivam a política de subsídios energéticos no país é a questão do acesso à energia pela população indiana. Aproximadamente um terço da população mundial sem acesso à energia elétrica vive na Índia.

Em termos totais, o governo indiano gasta aproximadamente US\$ 19 bilhões em subsídios energéticos anualmente (dados de 2008-2009), o que significa US\$ 17 por pessoa. Os subsídios à energia elétrica somam US\$ 9 bilhões anualmente. Apesar do alto custo, os governos de estado na Índia hesitam em abrir mão de tais políticas devido ao significativo poder político que detêm aqueles que possuem interesses em manter os subsídios, como os produtores agrícolas.<sup>117</sup>

---

<sup>115</sup> SHARMA, P.; THAKER, H. Fertilizer Subsidy in India: Who Are the Beneficiaries? In: *Economical and Political Weekly*, v. XLV, n. 12. p. 68-76. 20 de março de 2010. Disponível em: <http://www.iimahd.ernet.in/assets/upload/faculty/vijaypdf1.pdf>. Acesso em: 28 abr. 2011.

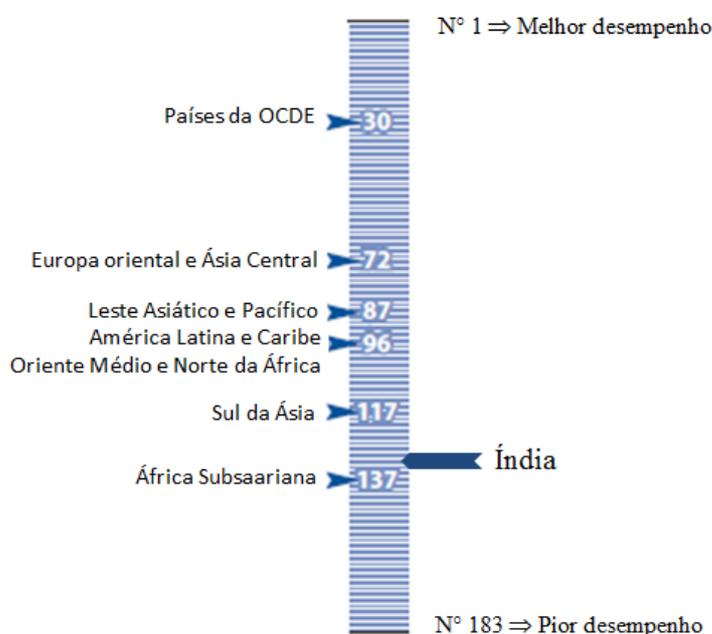
<sup>116</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review – India: Report by Secretariat. Genebra, 2008. p. 111-112. Disponível em: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp283\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp283_e.htm). Acesso em: 14 abr. 2011.

<sup>117</sup> DANSIE, G.; LANTEIGNE, M.; OVERLAND, I. *Reducing Energy Subsidies in China, India and Russia: Dilemmas for Decision Makers*. Sustainability, Feb. 2010. Disponível em: [www.mdpi.com/journal/sustainability](http://www.mdpi.com/journal/sustainability). Acesso em: 28 abr. 2011.

**AMBIENTE DE NEGÓCIOS**

De acordo com o Doing Business 2012<sup>118</sup> do Banco Mundial, a Índia ocupa apenas a 132ª posição no *ranking* de 183 países avaliados por sua facilidade para fazer negócios. A classificação dos países leva em conta aspectos relacionados à abertura de empresas, obtenção de alvarás, contratação de empregados, emissão de registro de propriedades, obtenção de crédito, proteção de investidores, pagamentos de impostos, comércio exterior, cumprimento de contratos e fechamento de empresas, entre outros. A título de comparação mundial, a Figura 2 apresenta a classificação da Índia em relação às principais regiões do mundo.

**Figura 2 - *Ranking* Doing Business 2012: posição da Índia em relação às principais regiões do mundo**

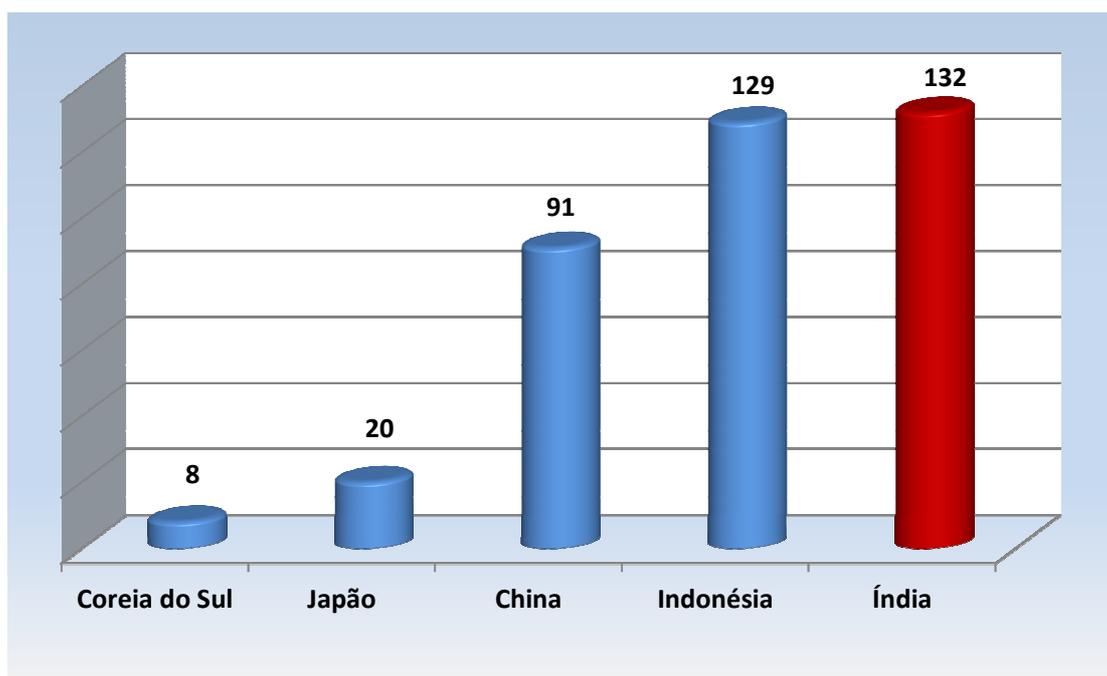


Fonte: Doing Business 2012, Banco Mundial. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

A Índia, conforme mostra a Figura 2, não obteve uma boa avaliação no que se refere ao ambiente para os negócios, pois está bem abaixo da média de quase todos os principais blocos de países do mundo, exceto da África Subsaariana. No entanto, foi o 22º país com maior avanço na classificação do *ranking* Doing Business entre 2005 e 2011. Em comparação com as principais economias da Ásia, China, Coreia do Sul, Indonésia e Japão, a Índia fica na última posição, como pode ser observado no Gráfico 6.

<sup>118</sup> Publicação anual do Banco Mundial que fornece uma avaliação quantitativa das regulações relacionadas à atividade empresarial. Disponível em: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB12-FullReport.pdf>.

**Gráfico 6 - Ranking Doing Business 2012: posição da China, Coreia do Sul, Índia, Indonésia e Japão**



Fonte: Doing Business 2012, Banco Mundial. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Em termos de evolução, a Índia melhorou sete posições em sua avaliação de 2011 para 2012. Essa alteração no *ranking* decorreu basicamente de modificações em três critérios: pagamento de impostos, fechamento de empresas e capacidade de obtenção de energia elétrica. No que se refere ao pagamento de impostos, a principal mudança foi o estabelecimento de um novo processo de pagamento de taxas e do imposto sobre o valor adicionado por meio de mecanismos eletrônicos, tornando o processo mais simples e ágil. A Tabela 3 apresenta a composição e a classificação da Índia nos diferentes itens que compõem o *ranking* realizado pelo Doing Business em 2011 e 2012.

Como se pode observar na Tabela 3, o item em que a Índia mais perdeu posições no *ranking* foi o de obtenção de créditos, três no total. Ainda assim, o país tem sido uma referência mundial de boas práticas no que se refere às facilidades de obtenção e pagamento de créditos. Esse fato fez com que a Índia tenha sido classificada na 40ª posição em 2012, o que representa seu melhor resultado em todos os itens que compõem esse *ranking*.

**Tabela 3 - Ranking da Índia nos itens que compõem o índice de facilidades de fazer negócio (2011 e 2012)**

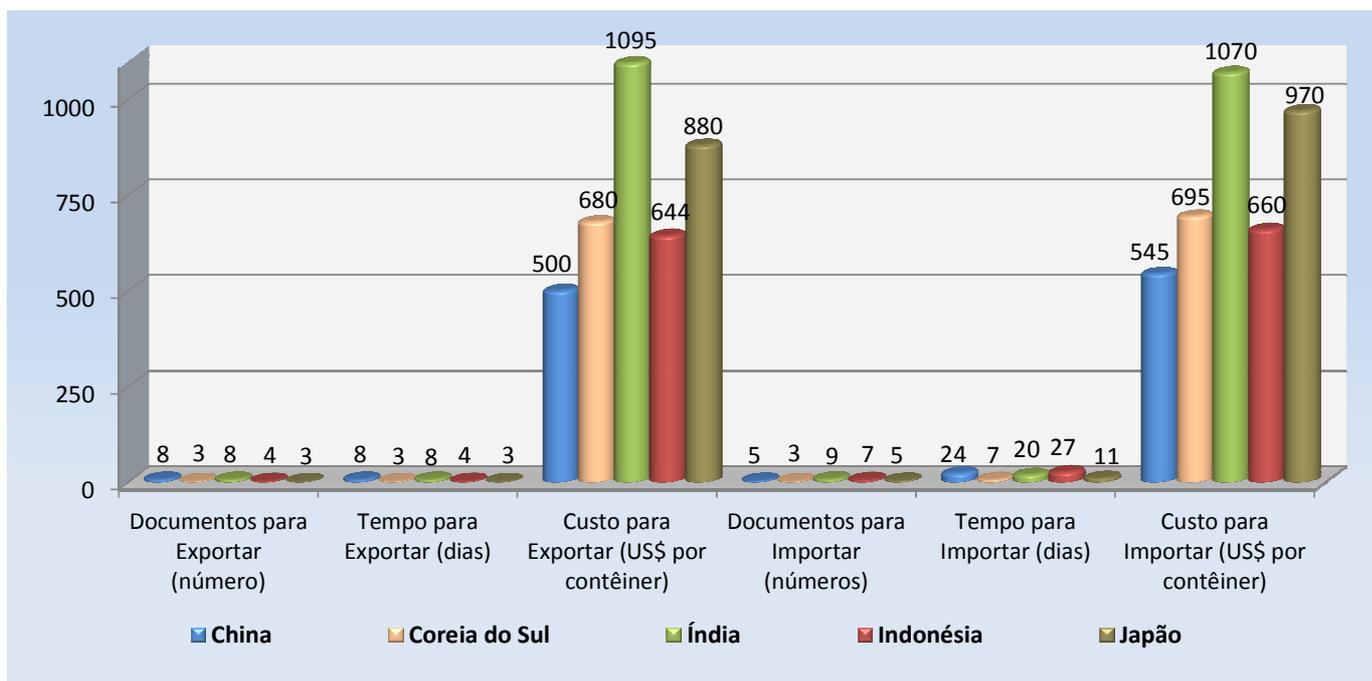
Item	Ranking de 2012	Ranking de 2011	Mudanças no Ranking
<b>Facilidade de fazer negócios</b>	<b>132</b>	<b>139</b>	<b>7</b>
Abertura de empresas	166	166	sem alteração
Obtenção de alvarás	181	181	sem alteração
Obtenção de eletricidade	98	109	11
Registro de propriedades	97	96	-1
Obtenção de crédito	40	37	-3
Proteção de investidores	46	44	-2
Pagamento de impostos	147	165	18
Comércio exterior	109	107	-2
Cumprimento de contratos	182	182	sem alteração
Fecha mento de empresas	128	140	12

Fonte: Doing Business 2012, Banco Mundial.<sup>119</sup> Elaboração: UICC Apex-Brasil.

A avaliação do item *Comércio exterior* leva em consideração 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. Esses elementos podem ser observados no Gráfico 7, em que também se apresentam os dados para China, Coreia do Sul, Índia, Indonésia e Japão.

<sup>119</sup> Os dados comparados para os componentes do *Ranking* Doing Business estão disponíveis em: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreconomies/india>.

**Gráfico 7 - Elementos de avaliação do item *Comércio exterior* do ranking Doing Business 2012: comparativo entre China, Coreia do Sul, Índia, Indonésia e Japão**

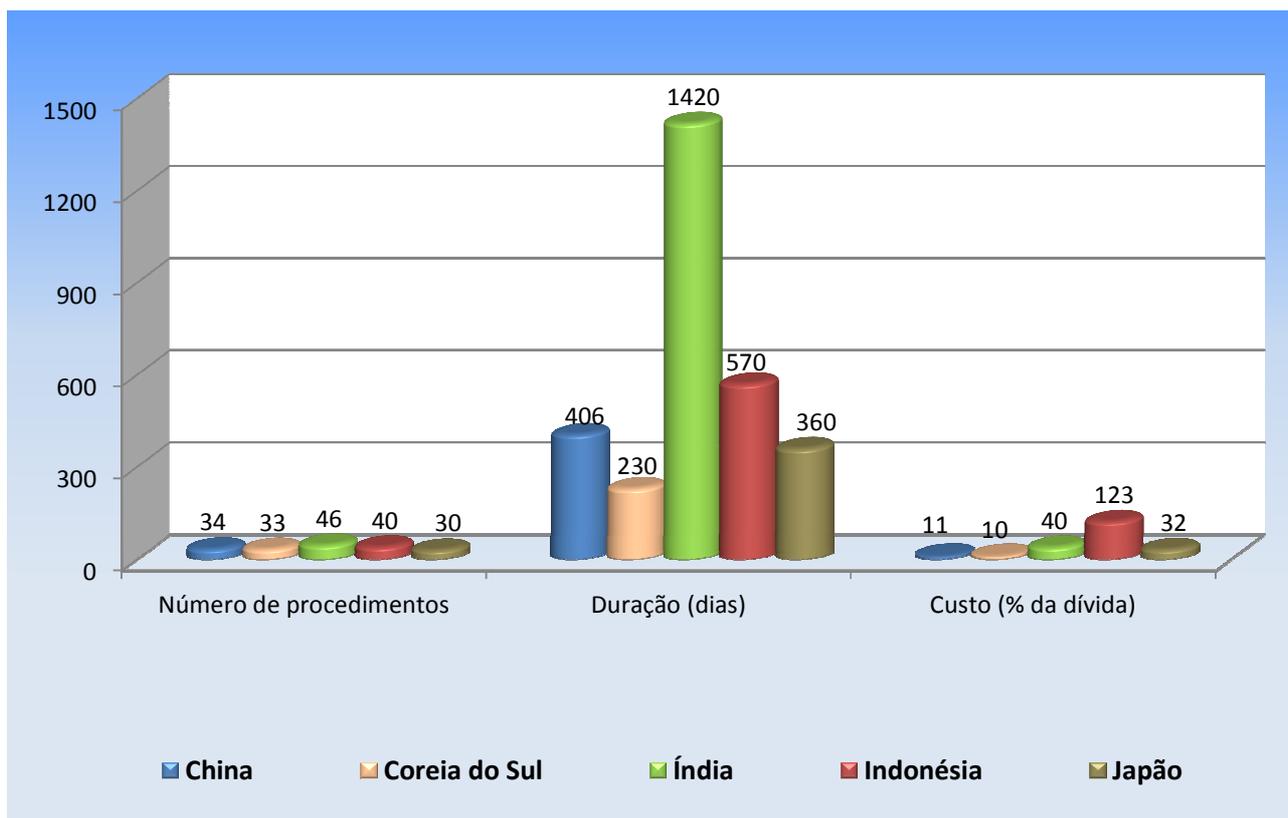


Fonte: Doing Business 2012, Banco Mundial. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Pelos dados do Gráfico 7, pode-se verificar que a Índia e a China são os países que exigem o maior número de documentos e necessitam de mais tempo para exportar. Por outro lado, a Índia é o país que exige o maior número de documentos para importar, e o terceiro em tempo despendido nos processos de importação, atrás de Indonésia e China, respectivamente. Já os custos de exportação e importação por contêiner na Índia são significativamente superiores aos dos demais países utilizados para comparação, chegando a US\$ 1.095, no caso das exportações.

O item *Cumprimento de contratos*, que é um aspecto relevante para os investidores que pretendem ampliar suas atividades no país, mede a eficiência dos tribunais na resolução de disputas relacionadas a operações de venda. No item referido, 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 desse critério para a Índia e para os países selecionados podem ser observados no Gráfico 8.

**Gráfico 8 - Elementos de avaliação do item *Cumprimento de contratos* do ranking Doing Business 2012: comparativo entre China, Coreia do Sul, Índia, Indonésia e Japão**



Fonte: Doing Business 2012, Banco Mundial. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

A Índia é, entre os países analisados, o mais burocrático, uma vez que apresenta o maior número de procedimentos e é o mais lento. Porém, não é o que apresenta maior custo nos processos.

## CAPACIDADE DE PAGAMENTO

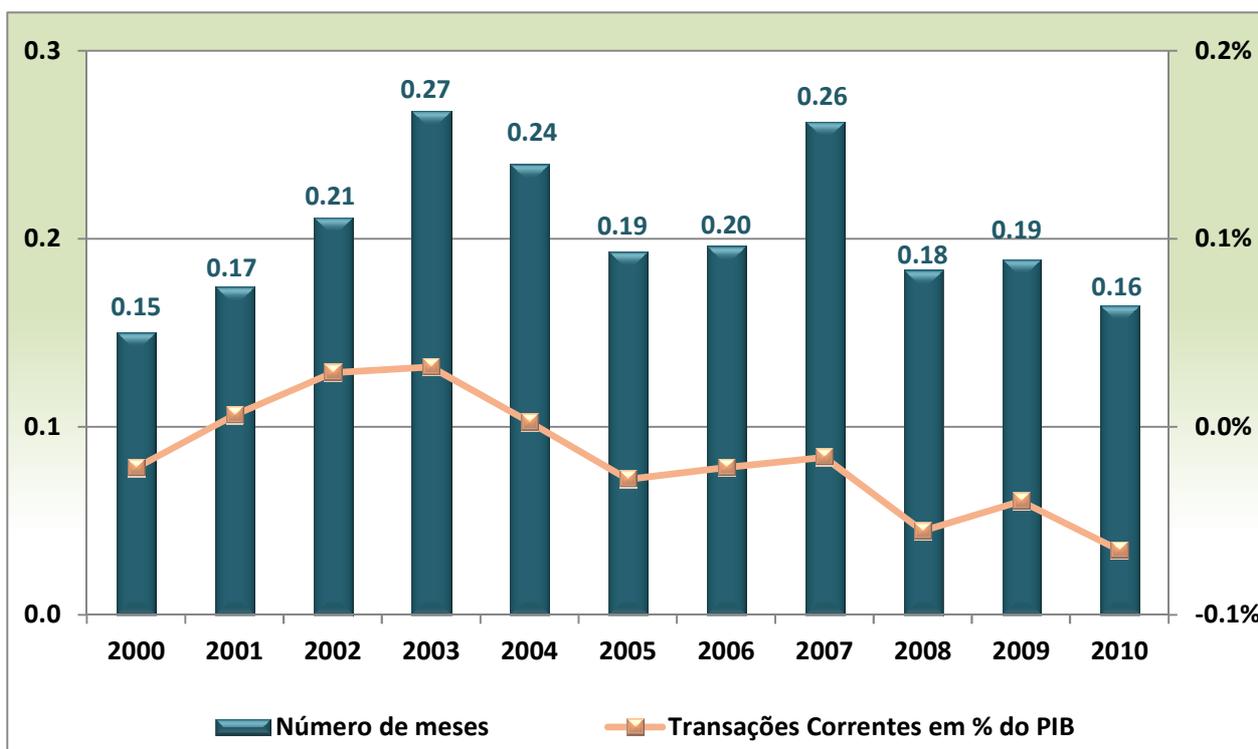
A avaliação da capacidade de pagamentos inclui não somente a avaliação financeira, como também uma avaliação de risco político. Esta última mede a disposição do governo indiano de pagar as dívidas em moeda estrangeira e a facilidade de aquisição de moedas estrangeiras no país. Parte dessa avaliação foi realizada com base nas medidas de risco feitas pela Standard and Poor's (S&P), que apresenta uma classificação que vai de AAA (menor risco, ou melhor avaliação), até C (maior risco, ou pior avaliação), assim distribuída: AAA; AA+; AA; AA-; A+; A; A-; BBB+; BBB; BBB-; BB+; BB; BB-; B+; B; B-; CCC; CC; C.

Essa medida de risco (*rating*) é realizada para três momentos: longo prazo, avaliação da tendência (horizonte de seis meses a dois anos) e curto prazo. A classificação da Índia no longo prazo foi BBB-, superior apenas à da Indonésia (BB) entre os países selecionados anteriormente para comparação. A China e o Japão possuem a mesma avaliação (AA-), e em terceiro lugar está a Coreia do Sul (A). A tendência foi classificada como estável tanto para a Índia como para os demais países selecionados, exceto para a

Indonésia, que apresentou tendência de crescimento. A Índia foi o único dos países analisados a apresentar a classificação de curto prazo (A-3) superior à de longo prazo. Este aspecto é aparentemente contraditório, uma vez que se espera uma tendência de crescimento. Em algum momento, portanto, deverá haver uma convergência entre os *ratings* ou alguma alteração na economia que justifique essa diferença. Logo, deve-se ter atenção aos movimentos da economia indiana para se antecipar a um possível rebaixamento dos *ratings* e, conseqüentemente, um aumento dos juros, caso a avaliação de curto prazo assuma o mesmo *rating* atualmente obtido no longo prazo.

Existem ainda duas formas adicionais de avaliar a capacidade de pagamento de um país. A primeira é avaliar o Saldo de Transações Correntes<sup>120</sup> 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 essas informações. Por esses aspectos, a capacidade de pagamento da Índia não é boa, pois as reservas não são capazes de cobrir nem um mês de importação e o país tem tido um aumento no déficit do Saldo de Transações Correntes. Esses dados indicam que o país pode sofrer um colapso no comércio exterior caso essas tendências não sejam revertidas. Por esta razão, sugere-se atenção aos empresários com negócios na Índia no que se refere à estabilização das contas externas e ao saldo de reservas internacionais do país.

Gráfico 9 - Capacidade de pagamento da Índia



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

<sup>120</sup> No Saldo de Transações Correntes estão contabilizadas 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, tem-se um déficit em Conta Corrente e vice-versa.

## INFRAESTRUTURA E LOGÍSTICA

A Índia possui aproximadamente 3.316.452 quilômetros de estradas, sendo 47,4% delas pavimentadas, segundo o Banco Mundial (2010).<sup>121</sup> Essa imensa malha rodoviária cobre plenamente todo o território indiano, como mostra a Figura 3. Além das autopistas que constam na figura, a infraestrutura rodoviária indiana também inclui uma extensa malha rodoviária constituída por estradas de menor porte, que distribuem o fluxo das autopistas entre as mais diversas regiões do país.

Figura 3 - Malha rodoviária das autopistas da Índia



Fonte: Maps of India, 2011.<sup>122</sup>

Além da malha rodoviária com ampla cobertura nacional, a Índia conta também com uma ampla infraestrutura ferroviária, que permite o acesso a todas as regiões do país. Sua extensão é de aproximadamente 63.327 quilômetros. A Figura 4 permite visualizar a malha ferroviária indiana.

<sup>121</sup> World Bank. World Development Indicators 2010. USA, Apr. 2010.

<sup>122</sup> Disponível em: <http://www.mapsofindia.com/maps/india/national-highway.htm>.

Figura 4 - Malha ferroviária da Índia

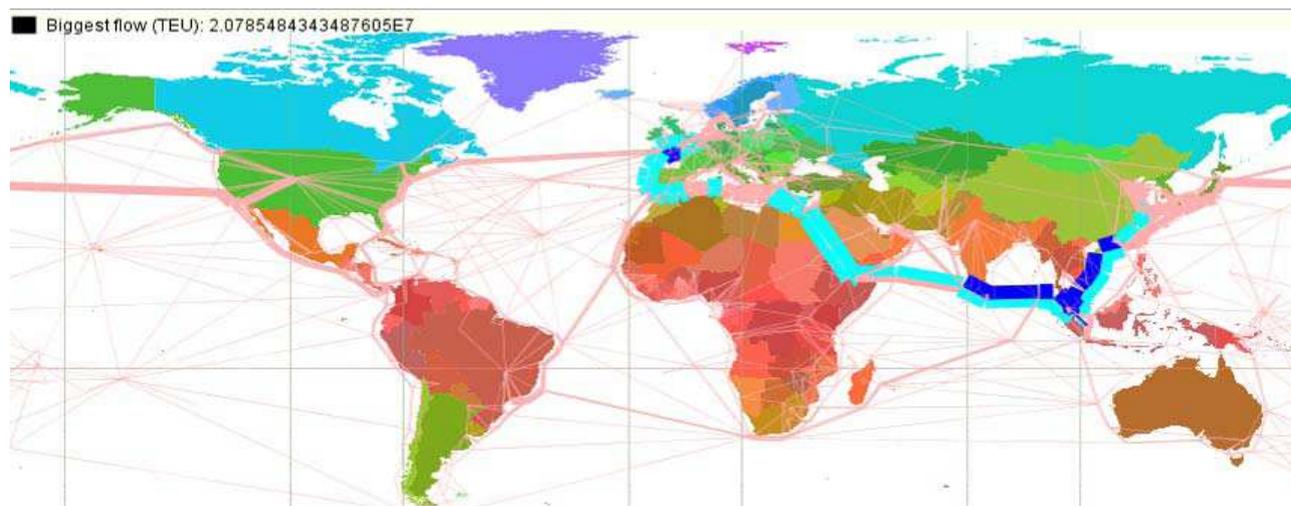


Fonte: Tourist Places in India, 2011.<sup>123</sup>

Em relação ao transporte marítimo, a Índia tem uma posição privilegiada no que se refere a rotas marítimas, pois em sua margem sul passa a rota de maior intensidade de navios de carga do mundo, como pode ser observado na Figura 5.

<sup>123</sup> Disponível em: <http://www.touristplacesinindia.com/luxury-trains/railway-map.html>.

Figura 5 - Mapa do fluxo marítimo de contêineres no mundo



Fonte: Newton et al (2010).<sup>124</sup>

Obs.: A espessura da linha indica a intensidade do fluxo de contêineres. Assim, quanto mais larga for a linha, maior será o fluxo de contêineres.

Pela classificação do World Port Source (2011), a Índia possui sete portos considerados grandes. Esses portos estão distribuídos ao longo de todo o litoral do país. Além destes, existe um grande número de portos considerados médios e pequenos, que desempenham papel importante no transporte marítimo de cargas específicas. O tráfego nos portos indianos foi de aproximadamente 6.623 TEU<sup>125</sup> em 2008. A Figura 6 contém o mapa com a localização dos principais portos do país.

<sup>124</sup> Newton, S et al. Ports and their connections within the TEN-T. (Final Report), Zoetermeer, Dec. 2010. Disponível em: [http://ec.europa.eu/transport/infrastructure/studies/doc/2010\\_12\\_ports\\_and\\_their\\_connections\\_within\\_the\\_ten-t.pdf](http://ec.europa.eu/transport/infrastructure/studies/doc/2010_12_ports_and_their_connections_within_the_ten-t.pdf).

<sup>125</sup> Twenty Feet or Equivalent Unit (TEU) ou unidade de 20 pés ou equivalente.

Figura 6 - Principais portos indianos



Fonte: World Port Source, 2011.<sup>126</sup>

<sup>126</sup> Disponível em: <http://www.worldportsource.com/ports/index/IND.php>.

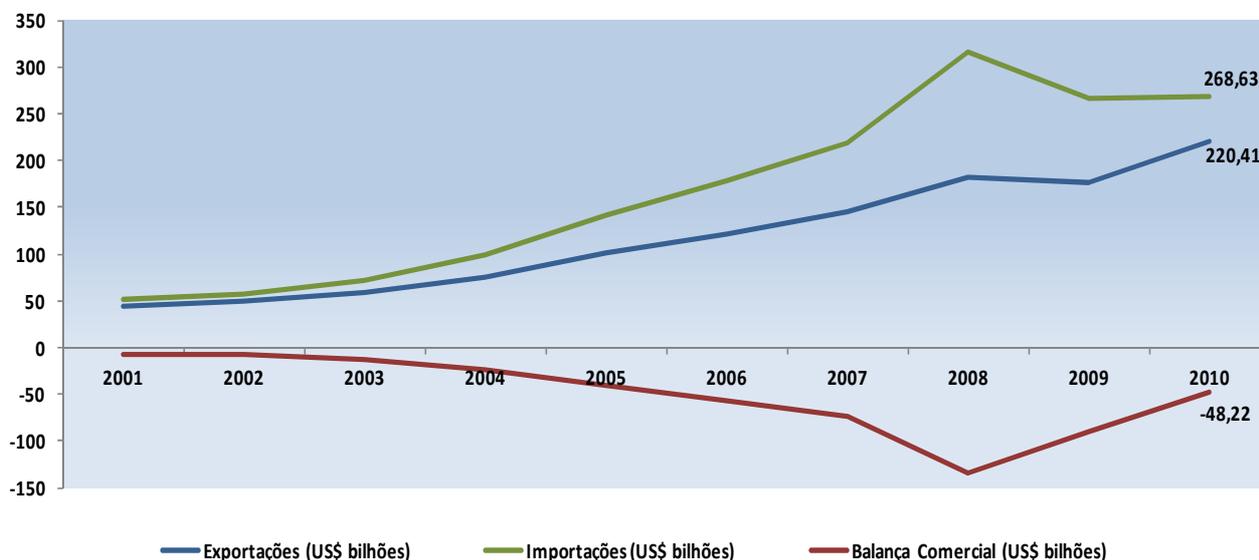
## INTERCÂMBIO COMERCIAL

### EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR DA ÍNDIA

O Gráfico 11 ilustra a evolução do comércio exterior da Índia no período que se estende de 2001 a 2010. Nota-se que, de 2001 a 2003, a corrente comercial, isto é, a soma das exportações e importações do país, oscilou entre US\$ 94,5 bilhões e US\$ 131,8 bilhões. As exportações do país cresceram, em média, 16,3% ao ano, enquanto as importações apresentaram um crescimento mais elevado, de 19,3%. A balança comercial registrou déficits ao longo de todo o período, que variaram entre US\$ 6,8 bilhões a US\$ 13,1 bilhões.

O ritmo de crescimento do comércio exterior indiano acelerou de 2004 até 2008, registrando uma taxa média de aproximadamente 30% ao ano. As exportações passaram de US\$ 75,9 bilhões, em 2004, para o valor de US\$ 181,8 bilhões em 2008, representando um crescimento médio anual de 24,4%. Já as importações variaram de US\$ 98,9 bilhões para US\$ 315,7 bilhões no período, o que significa uma taxa média anual de crescimento de 33,7%. Como resultado, o déficit comercial expandiu-se de US\$ 23,1 bilhões, em 2004, para um pico de US\$ 133,8 bilhões em 2008.

Gráfico 11 - Evolução do comércio exterior da Índia (2001-2010)



Fonte: UN Comtrade.

A crise financeira internacional de 2008 afetou mais fortemente as compras externas da Índia. As exportações e as importações começaram a arrefecer e registraram uma queda de 2,8% e 15,6%, respectivamente, em 2009. Isso se deu em função da forte retração da demanda da maioria dos países. No

ano seguinte, as importações voltaram a crescer, mas permaneceram abaixo do nível em que se encontravam em 2008, com um valor de US\$ 268,6 bilhões. As exportações, por sua vez, registraram valores recordes de US\$ 220,4 bilhões em 2010. Já o déficit ficou em US\$ 89,6 bilhões em 2009, e decresceu para US\$ 48,2 bilhões no ano seguinte. A Índia acumulou uma elevada cifra em déficits comerciais no período de 2001 a 2010, de US\$ 492,3 bilhões, ou seja, uma média anual de US\$ 49,2 bilhões.

O comércio internacional de serviços também é muito significativo para a Índia, e cresceu a uma média de 21% ao ano entre 2000 e 2010. Segundo dados do UN Service Trade Database, esse fluxo foi de US\$ 207 bilhões em 2010, valor correspondente a 42,3% do comércio de mercadorias. Mas ao contrário do que ocorre no comércio de bens, em serviços o país é superavitário: em 2010, o saldo positivo alcançou US\$ 41,6 bilhões. Nesse mesmo ano, o valor total das exportações foi de US\$ 124,3 bilhões, enquanto as importações de serviços corresponderam a US\$ 82,7 bilhões.<sup>127</sup>

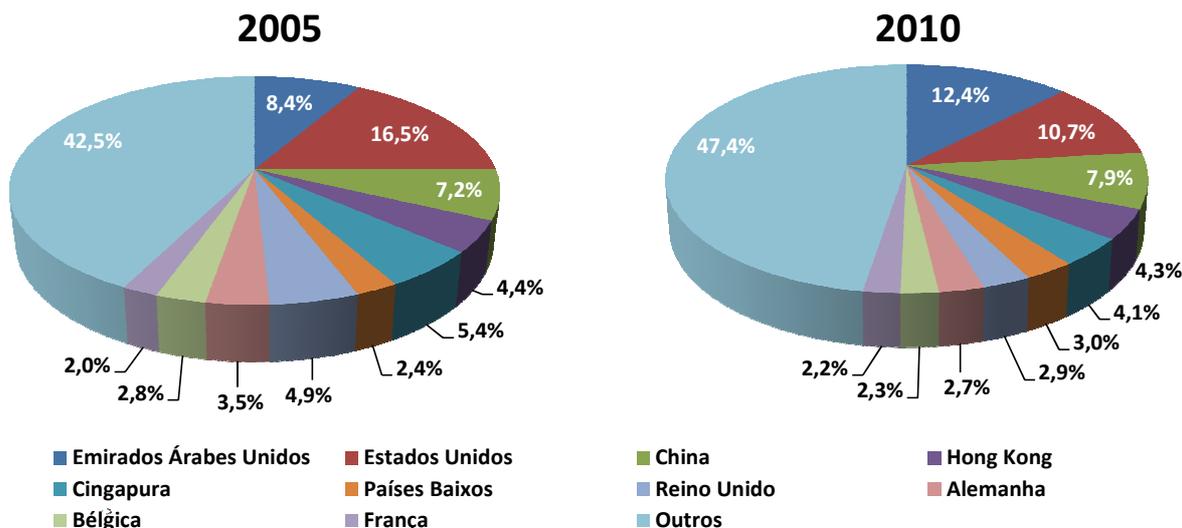
## **DESTINO DAS EXPORTAÇÕES INDIANAS**

Os principais destinos das exportações indianas em 2005 e 2010 encontram-se no Gráfico 12. Nota-se que elas são relativamente diversificadas, ou seja, o conjunto dos dez principais países concentra em torno de 50% do total. O principal destino, em 2010, foi os Emirados Árabes Unidos, com 12,44% da pauta, quatro pontos percentuais acima da participação do país em 2005. O valor das compras dos Emirados passou de US\$ 8,4 bilhões, no primeiro ano, para US\$ 27,4 bilhões em 2010, o que representou uma taxa média de crescimento anual de 26,7%. Os Estados Unidos eram o principal destino das vendas externas da Índia em 2005, tendo sido responsáveis por 16,4% do total, com uma cifra de US\$ 16,5 bilhões. Já em 2010, os EUA passaram a ser o segundo maior comprador, com participação de 10,7%, ou US\$ 23,6 bilhões de exportações indianas. Tal fato significa um crescimento médio de 7,4% ao ano.

---

<sup>127</sup> UN Service Trade Database. Disponível em: <http://unstats.un.org/unsd/servicetrade>. Acesso em: 23 ago. 2012.

Gráfico 12 - Principais destinos das exportações da Índia (2005 e 2010)



Fonte: UN Comtrade.

A China, por sua vez, também apresentou um ligeiro aumento na sua participação nesse período, de 0,7 ponto percentual, passando de 7,2% para 7,9 % do total das exportações indianas. Contudo, em termos absolutos, isso significa um elevado crescimento médio anual, de 20%. Nota-se ainda que, em 2010, as três próximas posições são ocupadas, na ordem, por Hong Kong, Cingapura e Países Baixos, que participavam com 4,3%, 4,1% e 3,0% do total da pauta das exportações da Índia, respectivamente. Destaca-se que nenhum país da América Latina aparece na lista dos dez principais destinos das exportações do país asiático. O Brasil foi o principal mercado da Índia na região. Em 2005, o país era apenas o 25º destino das exportações indianas, com US\$ 969,8 milhões, mas, em 2010, já apareceu na 15ª posição, com US\$ 3,7 bilhões.

## PRINCIPAIS PRODUTOS DA PAUTA DE EXPORTAÇÕES DA ÍNDIA

A Tabela 4 mostra os dez principais setores das exportações da Índia, segundo a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) ao nível de três dígitos, em 2005 e 2010.<sup>128</sup> Nota-se que não houve alterações significativas na composição da pauta, além de ser levemente concentrada. Os três principais setores permaneceram praticamente nas mesmas posições, com uma participação média de aproximadamente 30% do total ao longo desse período. O setor *Fabricação de produtos diversos* situava-se

<sup>128</sup> CNAE – A Classificação Nacional de Atividades Econômicas foi elaborada, na versão 1.0 com detalhamento de 3 dígitos, nos anos 1990 pelo IBGE, em conjunto com os órgãos de registros administrativos, com o objetivo de alcançar uma padronização de informações econômicas do Brasil. A sua construção tomou como referência a classificação padrão elaborada pela Divisão de Estatísticas das Nações Unidas, a 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. Mais detalhes em: <http://www.ibge.gov.br/concla/default.php>.

em primeiro lugar em 2005, com 16,1% do total das exportações, o que correspondeu a uma cifra de US\$ 16,1 bilhões. Cinco anos mais tarde, as exportações subiram para US\$ 36,4 bilhões, o que representou um crescimento médio de 17,7% ao ano. Ainda assim, o setor caiu para a segunda posição. Produtos relacionados a metais e pedras preciosas e semipreciosas, principalmente diamantes e artefatos de joalheria, representaram 97,1% das exportações de *Fabricação de produtos diversos*, em 2005, e 86,4% em 2010.

O setor *Fabricação de produtos derivados do petróleo* encontrava-se classificado na segunda posição em 2005, com 10,1% do total da pauta das exportações, com um montante de US\$ 10,1 bilhões. Cinco anos após, esse setor passou a deter uma participação de 16,5% total, tornando-se o mais exportado pela Índia. Em termos absolutos, essas exportações alcançaram o valor de US\$ 36,4 bilhões em 2010, o que significa um crescimento médio anual de quase 30% ao longo do período. *Confecção de artigos do vestuário* manteve-se no terceiro lugar, embora sua participação no total tenha declinado 3,4 pontos percentuais, de 7,9% da pauta exportadora indiana, em 2005, para 4,5% em 2010. Nesse período, o crescimento médio das vendas externas foi de 4,7% ao ano.

O setor *Fabricação de produtos químicos orgânicos* também permaneceu na mesma posição em ambos os anos analisados, a quarta colocação, e manteve parcelas similares da pauta de exportações indiana. Em 2005, o setor participava com 4,9%, representando US\$ 4,9 bilhões, e, após cinco anos, passou para 4,3% do total da pauta. Já *Extração de minério de ferro* caiu do quinto lugar em 2005, com 4,2% do total, para a sétima posição cinco anos depois, com 2,8%. O setor *Metalurgia de metais não ferrosos* seguiu o comportamento inverso, saindo do décimo para o quinto lugar, com 4,0% do total das vendas do país em 2010.

**Tabela 4 – Dez principais setores das exportações da Índia 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
369	Fabricação de produtos diversos	16.119.638.080	16,06%	232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	36.410.537.579	16,52%
232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	10.132.646.963	10,10%	369	Fabricação de produtos diversos	32.312.428.077	14,66%
181	Confecção de artigos do vestuário	7.923.613.299	7,90%	181	Confecção de artigos do vestuário	9.987.960.139	4,53%
242	Fabricação de produtos químicos orgânicos	4.941.429.744	4,92%	242	Fabricação de produtos químicos orgânicos	9.458.080.023	4,29%
131	Extração de minério de ferro	4.192.655.545	4,18%	274	Metalurgia de metais não ferrosos	8.941.073.867	4,06%
272	Siderurgia	4.015.867.714	4,00%	245	Fabricação de produtos farmacêuticos	8.011.047.592	3,63%
176	Fabricação de artefatos têxteis a partir de tecidos - exceto vestuário - e de outros artigos têxteis	3.008.411.887	3,00%	131	Extração de minério de ferro	6.146.912.073	2,79%
245	Fabricação de produtos farmacêuticos	2.981.084.192	2,97%	272	Siderurgia	5.125.838.768	2,33%
173	Tecelagem - inclusive fiação e tecelagem	2.392.149.663	2,38%	341	Fabricação de automóveis, caminhonetas e utilitários	4.565.344.368	2,07%
274	Metalurgia de metais não ferrosos	2.220.156.339	2,21%	351	Construção e reparação de embarcações	4.223.337.355	1,92%
	Outros	42.424.983.061	42,28%		Outros	95.225.936.169	43,20%
<b>Total</b>		<b>100.352.636.487</b>	<b>100%</b>	<b>Total</b>		<b>220.408.496.010</b>	<b>100%</b>

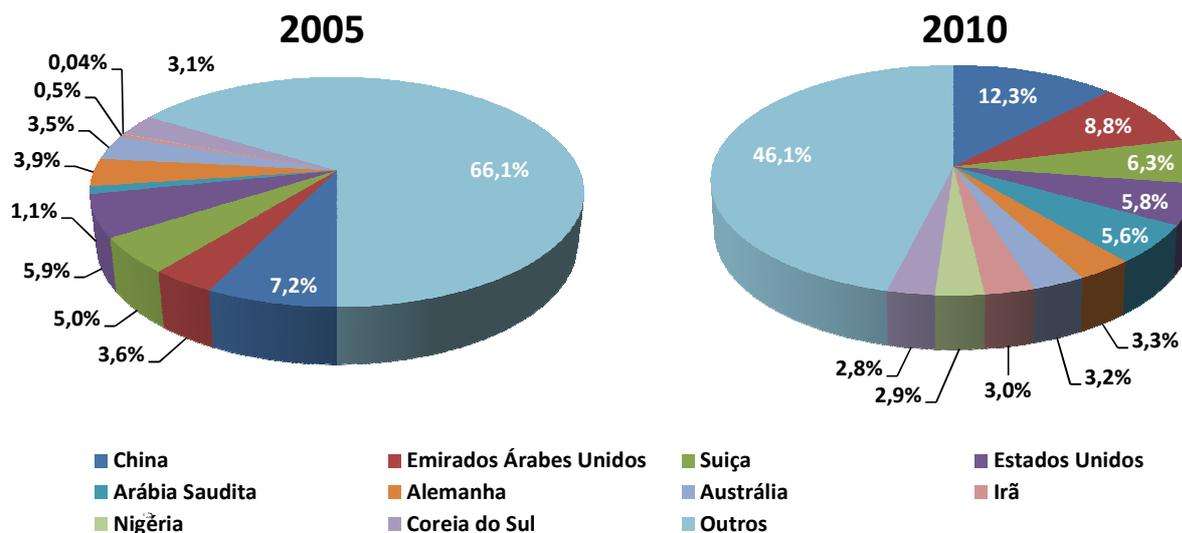
Fonte: UN Comtrade.

O conjunto de outros segmentos participava com 42,3% do montante total da pauta das exportações da Índia em 2010, com um montante de US\$ 42,4 bilhões. Cinco anos antes, esses setores detinham 43,2% do total. Nesse período, os demais segmentos industriais revelaram um crescimento médio de 16,7% ao ano, o que demonstra uma tendência de diversificação da pauta exportadora.

#### **ORIGEM DAS IMPORTAÇÕES INDIANAS**

Os dez principais países fornecedores da economia indiana, em 2005 e 2010, estão ilustrados no Gráfico 13. Destaca-se que as importações da Índia foram relativamente diversificadas, ou seja, os cinco principais países detinham pouco mais de 35% do total da pauta em 2010. A China se constituiu como o maior fornecedor do mercado indiano, passando de 7,2% de participação no total importado, em 2005, com um montante de US\$ 10,2 bilhões, para 12,3% em 2010, representando um valor de US\$ 33,0 bilhões. Tal resultado significa um crescimento médio de 26,5% ao ano. A segunda classificação em 2010 foi ocupada pelos Emirados Árabes Unidos, que apresentaram um significativo crescimento médio de 36,2% ao ano nas compras externas da Índia, o que levou ao aumento de sua participação em 5,2 pontos percentuais, passando de 3,6%, em 2005, quando o país ocupava a sexta posição, para 8,8% em 2010.

Gráfico 13 - Principais origens das importações da Índia (2005 e 2010)



Fonte: UN Comtrade.

Observa-se que houve alterações no quadro de principais fornecedores das importações indianas entre 2005 e 2010. Três países que figuravam entre os dez maiores, em 2005, caíram do topo do *ranking* e, por isso, não figuram no Gráfico 13: a Bélgica, que foi o quinto maior fornecedor em 2005, e apenas o 15º cinco anos mais tarde; o Reino Unido, que caiu da nona para a 21ª posição; e o Japão, que foi o décimo em 2005, e o 13º em 2010. Apenas as importações do Reino Unido caíram no período, em 1,8% em média. No caso dos demais países, o crescimento foi pequeno em comparação ao restante do mercado.

Por outro lado, as importações indianas de países produtores de petróleo cresceram muito rapidamente. A Nigéria era apenas o 68º fornecedor da Índia em 2005, e subiu para a nona posição em 2010, com uma taxa média de crescimento anual de 163,1%. A Arábia Saudita era o 19º fornecedor e o Irã o 15º, no primeiro ano analisado, e já ocupavam a quinta e a oitava posição, respectivamente, no *ranking* de fornecedores em 2010. As importações indianas originadas do primeiro país cresceram, em média, 58,2%, enquanto as do segundo cresceram 65,5%.

A Suíça e os Estados Unidos aparecem na terceira e quarta posições em 2010, respectivamente, com 6,3% e 5,7% do total das compras externas do mercado indiano. Ambos os países exibiram uma taxa média anual de crescimento de 18,9% e 13,2%, na ordem, no período de 2005 a 2010. A Alemanha completa a lista dos seis países maiores fornecedores para o mercado indiano, com uma participação de 3,3% do total. Já o conjunto dos demais países, por sua vez, reduziu a sua participação de 66,1%, em 2005, para 46,0% em 2010. O Brasil apareceu somente na 29ª posição do *ranking* de fornecedores da Índia em 2010, com participação de 0,9%. Em 2005, embora o país estivesse mais bem posicionado, na 26ª posição, a participação era ainda menor, de 0,6%.

## PRINCIPAIS PRODUTOS DA PAUTA DE IMPORTAÇÕES DA ÍNDIA

Os dez principais setores das importações da Índia, por CNAE três dígitos, em 2005 e 2010, estão ilustrados na Tabela 5. Observa-se que esses setores têm mantido a importância no total das importações desse país, com aproximadamente 65%. Percebe-se ainda que o principal setor importador era *Extração de petróleo e gás natural*, com uma proporção de 25,2% em relação ao total, representando um montante de US\$ 24,5 bilhões em 2005. Após cinco anos, esse segmento manteve-se na mesma posição e com a mesma participação, com um valor de US\$ 67,6 bilhões. Isso significa um crescimento médio de 13,8% ao ano.

A segunda classificação foi mantida por *Metalurgia de metais não ferrosos*, com participação em torno de 11,0% e crescimento médio anual de 17,8% ao longo do período de 2005 a 2010. O setor *Fabricação de produtos diversos* ocupava a terceira posição em 2010, com 5,8% do total da pauta das importações da Índia, ou um montante de US\$ 15,6 bilhões. Cinco anos antes, esse segmento detinha a nona posição, com 2,8% do total. Assim como no caso das exportações indianas, as importações desse setor estão fortemente relacionadas a metais e pedras preciosas e semipreciosas, que responderam por 92,2% do valor importado, em 2005, e 95,9% em 2010. Importam-se principalmente diamantes e outras gemas. Já *Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio* também avançou no ranking das importações indianas, saindo da sétima colocação em 2005, com 3,3% da pauta, para a quarta em 2010, com 3,4%.

**Tabela 5 – Dez principais setores das importações da Índia 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
111	Extração de petróleo e gás natural	35.453.971.927	25,17%	111	Extração de petróleo e gás natural	67.609.067.982	25,17%
274	Metalurgia de metais não ferrosos	15.012.622.932	10,66%	274	Metalurgia de metais não ferrosos	34.063.098.197	12,68%
142	Extração de outros minerais não metálicos	7.917.596.348	5,62%	369	Fabricação de produtos diversos	15.619.340.027	5,81%
232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	6.577.361.559	4,67%	322	Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio	9.203.856.871	3,43%
272	Siderurgia	5.542.642.150	3,93%	242	Fabricação de produtos químicos orgânicos	8.772.679.060	3,27%
242	Fabricação de produtos químicos orgânicos	4.910.973.018	3,49%	272	Siderurgia	8.679.493.836	3,23%
322	Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio	4.609.258.746	3,27%	142	Extração de outros minerais não metálicos	8.516.605.572	3,17%
241	Fabricação de produtos químicos inorgânicos	4.017.579.664	2,85%	241	Fabricação de produtos químicos inorgânicos	8.405.611.399	3,13%
369	Fabricação de produtos diversos	3.887.723.645	2,76%	232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	7.445.199.376	2,77%
100	Extração de carvão mineral	3.408.575.933	2,42%	100	Extração de carvão mineral	7.228.515.665	2,69%
	Outros	49.523.362.998	35,16%		Outros	93.085.909.082	34,65%
<b>Total</b>		<b>140.861.668.920</b>	<b>100%</b>	<b>Total</b>		<b>268.629.377.067</b>	<b>100%</b>

Fonte: UN Comtrade.

As importações do segmento *Fabricação de produtos derivados do petróleo* teve uma considerável perda na participação em relação ao total da pauta. Em 2005, o setor ocupava o quarto lugar, com 4,7% e, após cinco anos, passou para a nona posição, com 2,8%, refletindo um crescimento abaixo daquele das

importações totais indianas (13,8%), de apenas 2,5% ao ano ao longo do período. O mesmo ocorreu com *Siderurgia*, que em 2005 detinha a quinta colocação, com US\$ 5,5 bilhões e 3,9% do total da pauta importadora indiana e, cinco anos depois, caiu para o sétimo lugar, com uma participação de 3,2%. As importações indianas do setor cresceram a uma taxa média anual de 9,4%.

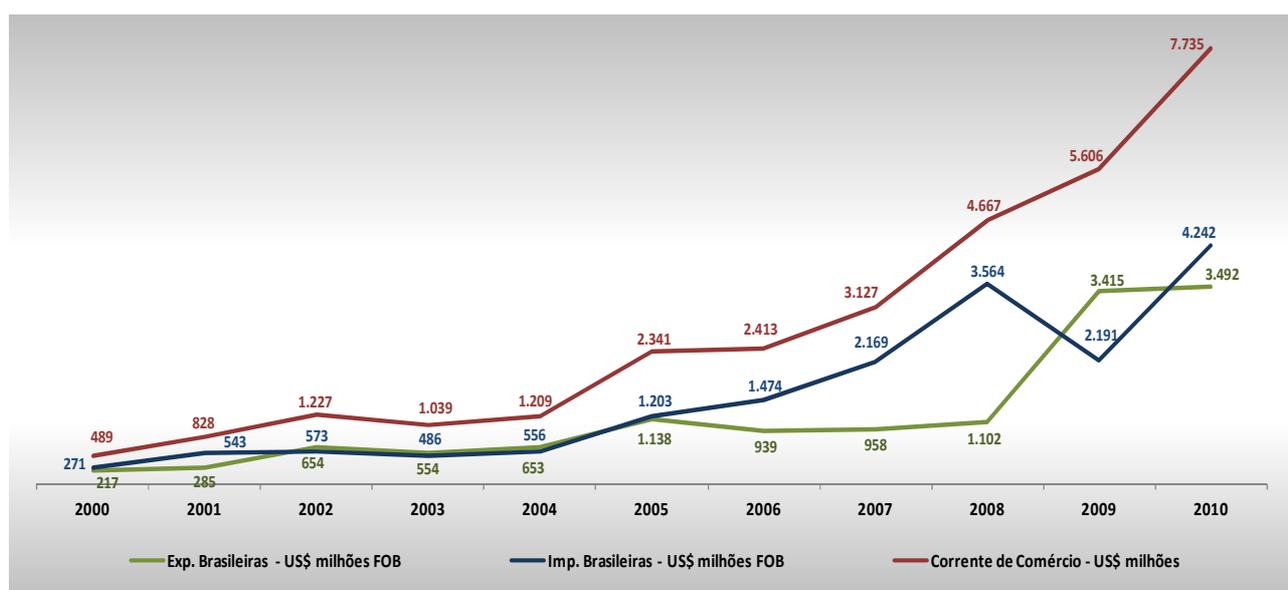
Em síntese, observa-se que os dez principais setores das importações da Índia se mantiveram os mesmos entre 2005 e 2010, com algumas alterações de posicionamento no período.

## INTERCÂMBIO COMERCIAL BRASIL-ÍNDIA

### CORRENTE DE COMÉRCIO

Entre os anos 2000 e 2010, a Índia manteve uma baixa representatividade para as exportações brasileiras, como revela o Gráfico 14. Apesar dessa baixa relevância do país asiático, a soma do comércio bilateral apresentou um forte crescimento médio anual. Entre 2000 e 2003, o comércio bilateral cresceu, em média, aproximadamente 30%, passando de US\$ 489 milhões para US\$ 1,2 bilhão. Já no intervalo entre 2004 e 2010, o crescimento do fluxo comercial acelerou, alcançando uma taxa média de 36,2% ao ano. Em termos de valores, a corrente de comércio passou de US\$ 1,2 bilhão para US\$ 7,7 bilhões ao longo do período.

Gráfico 14 - Evolução da corrente de comércio Brasil-Índia (2000-2010)



Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Observa-se que entre 2002 e 2005, as exportações e importações atingiram valores bastante próximos, além de seguirem movimentos similares de crescimento e queda. A partir de 2006, no entanto, os dois fluxos parecem ter se descolado. Entre 2006 e 2008, as importações brasileiras da Índia aceleraram e cresceram, em média, 55,5%, enquanto as exportações para esse país aumentaram apenas 8,4% ao ano. Já em 2009, as exportações cresceram 210% em relação ao ano anterior, saltando para US\$ 3,4 bilhões e propiciando o maior saldo comercial do Brasil no período analisado, de US\$ 1,2 bilhão. Em 2010, as exportações mantiveram-se praticamente inalteradas. Já as importações de produtos indianos caíram

bruscamente em 2009, em 38,5%, mas se recuperaram no ano seguinte, crescendo 93,6% e superando novamente as exportações brasileiras para o país.

## SALDO COMERCIAL

O Brasil obteve poucos saldos positivos na conta corrente de comércio bilateral com a Índia entre 2000 e 2010. O Gráfico 15 evidencia o quanto o saldo comercial brasileiro representou em relação à corrente de comércio bilateral. Ao longo do período de 2000 a 2010, a economia brasileira acumulou um déficit de quase US\$ 4 bilhões, o que significou que o saldo comercial foi desfavorável ao Brasil em uma proporção de aproximadamente 11% do comércio bilateral total. Em alguns anos, a parcela do saldo registrada negativamente foi superior a 20%. O Brasil apresentou superávits com a Índia apenas no intervalo de 2002 a 2004, que representou por volta de 7% da corrente de comércio bilateral, e em 2009, quando foi superior a 20%.

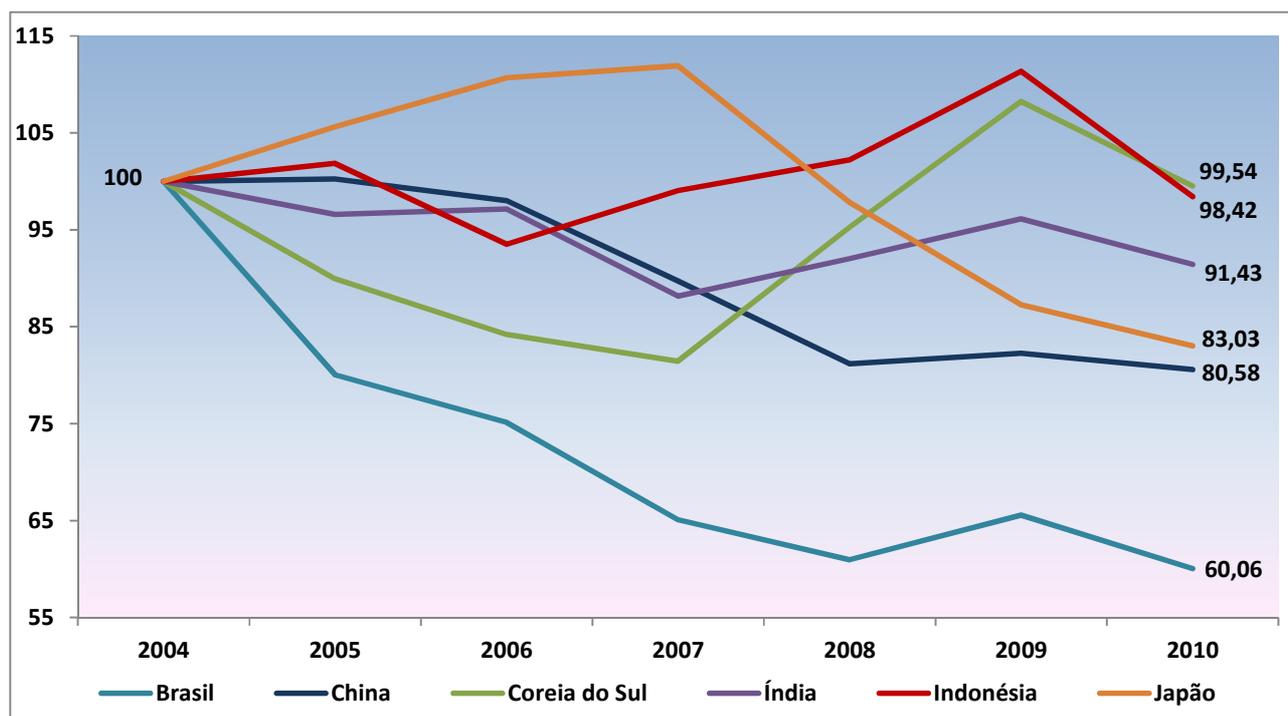
Gráfico 15 - Saldo comercial entre Brasil e Índia (2000-2010)



Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Um fato que pode ter contribuído para esse fraco desempenho da balança comercial brasileira em relação à Índia foi o comportamento da taxa de câmbio real desses dois países *vis-à-vis* ao dólar estadunidense. O Gráfico 16, a seguir, mostra a evolução da taxa de câmbio real das moedas yuan chinês, won sul-coreano, rúpia indiana, rúpia da Indonésia, iene japonês e real brasileiro entre 2004 e 2010. Nota-se que a taxa de câmbio real da rúpia indiana apresentou valorização em relação ao dólar dos Estados Unidos até 2007, de 11,8%, mas em seguida apresentou uma desvalorização, encerrando 2009 praticamente no mesmo nível de 2005. Em 2010, a taxa de câmbio voltou a se valorizar, fechando o período com uma valorização acumulada de aproximadamente 9% em relação à moeda estadunidense.

Gráfico 16 - Evolução do câmbio real frente ao dólar estadunidense (2004-2010)



Fonte: Euromonitor.

Considerando-se o conjunto dos seis países comparados, a trajetória da valorização real da moeda brasileira, no período, foi claramente a mais expressiva, atingindo quase 40%. Em seguida, aparece o yuan, que apresentou um ganho em relação ao dólar de quase 20% em 2010, em comparação ao nível observado seis anos antes. Na sequência, encontra-se o iene japonês, que embora tenha apresentado uma depreciação de 12% frente à moeda estadunidense até 2007, inverteu essa tendência nos anos seguintes e fechou o período com uma considerável valorização de 17% em relação ao nível de 2004.

#### PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS PELO BRASIL PARA A ÍNDIA

A Tabela 6 ilustra os setores brasileiros que mais exportaram para a Índia em 2005 e 2010, segundo a classificação CNAE três dígitos. Nota-se que as vendas externas brasileiras para esse mercado foram concentradas. Os cinco principais segmentos industriais correspondem, em média, a quase 80% do total. Em 2010, a primeira posição era ocupada por *Extração de petróleo e gás natural*, com participação relativa de 35,9%, o que representa um valor de US\$ 1,25 bilhão. Cinco anos antes, esse segmento ocupava a sexta classificação, com apenas 4,6% do total das vendas brasileiras para a Índia, o que correspondeu a US\$ 52,1 milhões. Isso significou uma taxa média de crescimento anual de 88,8% no período. Outros segmentos que apresentaram ganhos na participação relativa foram *Extração de minerais metálicos não ferrosos* e *Siderurgia*. O primeiro saiu da sétima posição, com 3,4% do total da pauta em 2005, para o terceiro lugar,

com 11,4% em 2010. Já o segundo passou da nona colocação, com 2,1% de participação, para a quarta, com 6,4%, no mesmo período.

**Tabela 6 - Dez principais setores exportados pelo Brasil para a Índia (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
156	Fabricação e refino de açúcar	243.416.626	21,4%	111	Extração de petróleo e gás natural	1.254.965.950	35,9%
153	Produção de óleos e gorduras vegetais e animais	201.766.528	17,7%	156	Fabricação e refino de açúcar	986.031.870	28,2%
353	Construção, montagem e reparação de aeronaves	157.030.177	13,8%	132	Extração de minerais metálicos não ferrosos	396.603.531	11,4%
234	Produção de álcool	110.441.186	9,7%	272	Siderurgia	223.368.485	6,4%
242	Fabricação de produtos químicos orgânicos	65.924.127	5,8%	242	Fabricação de produtos químicos orgânicos	103.565.633	3,0%
111	Extração de petróleo e gás natural	52.102.381	4,6%	153	Produção de óleos e gorduras vegetais e animais	72.063.395	2,1%
132	Extração de minerais metálicos não ferrosos	38.433.821	3,4%	344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	43.646.897	1,2%
344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	24.549.033	2,2%	142	Extração de outros minerais não metálicos	42.279.331	1,2%
272	Siderurgia	24.179.238	2,1%	291	Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão	36.793.756	1,1%
291	Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão	23.898.623	2,1%	311	Fabricação de geradores, transformadores e motores elétricos	28.257.527	0,8%
	Outros	196.188.459	17,2%		Outros	304.774.229	8,7%
	<b>Total</b>	<b>1.137.930.199</b>	<b>100%</b>		<b>Total</b>	<b>3.492.350.604</b>	<b>100%</b>

Fonte: MDIC.

Observa-se ainda, por meio da Tabela 6, que o setor *Fabricação e refino de açúcar* ocupava a primeira posição em 2005, com 21,8% do total da pauta das exportações brasileira para o mercado indiano e um montante de US\$ 243 milhões. Após cinco anos, esse segmento caiu para a segunda classificação, embora tenha elevado sua participação no período para 28,2% do total, alcançando um valor exportado de US\$ 986 milhões. Isso representou um crescimento médio de 32,3% ao ano. Já *Produção de óleos e gorduras vegetais e animais* perdeu participação na pauta exportadora brasileira entre 2005 e 2010. O setor era o segundo principal exportador no primeiro ano, com 17,7% do total, e passou para a sexta posição, com 2,1%, em 2010.

Alguns segmentos deixaram de compor a lista dos dez principais setores brasileiros que mais exportaram para a Índia em 2010. Entre eles destacam-se: *Construção, montagem e reparação de aeronaves*, que, em 2005, ocupava a terceira posição, com 13,8% do total, o equivalente a US\$ 157,0 milhões, e *Produção de álcool*, que era responsável pela quarta posição, com 9,7% do total, representando US\$ 110,4 milhões.

Ainda assim, salienta-se que não houve uma mudança significativa no perfil da composição dos produtos brasileiros embarcados para o mercado indiano. O destaque ficou por conta dos setores relacionados à extração de petróleo e gás e a minérios.

## PRINCIPAIS PRODUTOS IMPORTADOS PELO BRASIL DA ÍNDIA

Os setores industriais da Índia que mais exportaram para o Brasil em 2005 e 2010, classificados em CNAE três dígitos, estão ilustrados na Tabela 7. Nota-se que, nesse período, as compras externas brasileiras provenientes desse país cresceram 253,3%, passando de US\$ 1,20 bilhão para US\$ 4,24 bilhões. A pauta das exportações da Índia para o Brasil tende a ser bastante concentrada, ou seja, os quatro principais setores representam, em média, mais de 70% do total no período.

O setor *Fabricação de produtos derivados do petróleo* se mantém na primeira colocação. Em 2005, esse setor representava 51,4% do total das vendas indianas para o mercado brasileiro, representando um valor de US\$ 618,2 milhões. Cinco anos mais tarde, sua participação na pauta caiu para 41,6%. Apesar dessa redução, houve um crescimento médio 23,3% ao ano, e as importações brasileiras do setor alcançaram um montante de US\$ 1,76 bilhão.

Em 2010, o setor *Fabricação de produtos químicos orgânicos* passou a ocupar a segunda colocação, com 7,8% do total da pauta das exportações da Índia para o Brasil e um montante de US\$ 329,5 milhões. Já em 2005, esse segmento estava classificado em terceiro lugar, embora desfrutasse de participação maior, 11%. Ao longo dos cinco anos, o setor apresentou uma taxa média de crescimento de 18,5%. Já *Fabricação de produtos farmacêuticos* seguiu o caminho inverso, isto é, passou da segunda colocação em 2005, com 13,1% do total da pauta e um montante de US\$ 157,9 milhões, para o terceiro lugar, com 7,6% e um valor de US\$ 322,3 milhões, cinco anos após. O setor *Fabricação de fibras, fios, cabos e filamentos contínuos artificiais e sintéticos* também perdeu posições entre 2005 e 2010, caindo da quarta para a quinta classificação entre os dez principais setores exportadores indianos para o mercado brasileiro, mas aumentou sua participação de 3,3% para 4,7% no período e registrou um crescimento médio anual de quase 40%.

**Tabela 7 - Principais setores importados pelo Brasil da Índia (2005 e 2010)**

Setor CNAE	Descrição	Valor importado em 2005 (em US\$)	Participação nas importações totais em 2005	Setor CNAE	Descrição	Valor importado em 2010 (em US\$)	Participação nas importações totais em 2010
232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	618.214.358	51,4%	232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	1.762.972.185	41,6%
245	Fabricação de produtos farmacêuticos	157.946.603	13,1%	242	Fabricação de produtos químicos orgânicos	329.482.819	7,8%
242	Fabricação de produtos químicos orgânicos	140.790.470	11,7%	245	Fabricação de produtos farmacêuticos	322.361.765	7,6%
244	Fabricação de fibras, fios, cabos e filamentos contínuos artificiais e sintéticos	39.098.692	3,3%	172	Fiação	282.214.623	6,7%
243	Fabricação de resinas e elastômeros	21.444.318	1,8%	244	Fabricação de fibras, fios, cabos e filamentos contínuos artificiais e sintéticos	197.740.127	4,7%
172	Fiação	19.186.082	1,6%	311	Fabricação de geradores, transformadores e motores elétricos	149.354.388	3,5%
252	Fabricação de produtos de plástico	18.053.716	1,5%	272	Siderurgia	111.282.320	2,6%
272	Siderurgia	15.831.757	1,3%	344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	110.721.059	2,6%
231	Coquearias	14.719.887	1,2%	231	Coquearias	109.782.951	2,6%
291	Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão	14.434.206	1,2%	291	Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão	72.549.329	1,7%
	Outros	143.194.111	11,9%		Outros	793.996.665	18,7%
	<b>Total</b>	<b>1.202.914.200</b>	<b>100%</b>		<b>Total</b>	<b>4.242.458.231</b>	<b>100%</b>

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Outros dois setores que melhoraram as respectivas participações foram *Fiação* e *Siderurgia*. O primeiro passou da sexta posição, com 1,6% do total das vendas externas indianas para o Brasil em 2005, para a quarta cinco anos mais tarde, com 6,7%. Já o segundo passou da oitava colocação, com 1,3%, para a sétima, com 2,6%.

Observa-se ainda que dois setores deixaram de compor a lista dos dez principais exportadores indianos em 2010, que foram *Fabricação de resinas e elastômeros* e *Fabricação de produtos de plástico*, que ocupavam a quinta posição, com 1,8% do total, e a sétima, com 1,5% do total, respectivamente. Em contrapartida, surgiram dois novos setores na relação dos dez principais: *Fabricação de geradores, transformadores e motores elétricos*, com 3,5%, na sexta classificação, e *Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores*, com 2,6%, na oitava.

Apesar disso, nota-se que a pauta das exportações indianas para o mercado brasileiro não sofreu mudança significativa ao longo do período de 2005 a 2010. Isso significa que as compras brasileiras de produtos indianos são sustentadas por produtos derivados de petróleo, químicos, farmacêuticos e fiação, que no conjunto representaram aproximadamente dois terços dos embarques desse país em 2010.

## INDICADORES DE COMÉRCIO BRASIL-ÍNDIA

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 Índia. 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 2 para mensurar a intensidade tecnológica dos produtos comercializados entre Brasil e Índia.

**Quadro 2 – Taxonomia da Medida de Intensidade Tecnológica e respectivos setores da economia**

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 ou Tradicional	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.

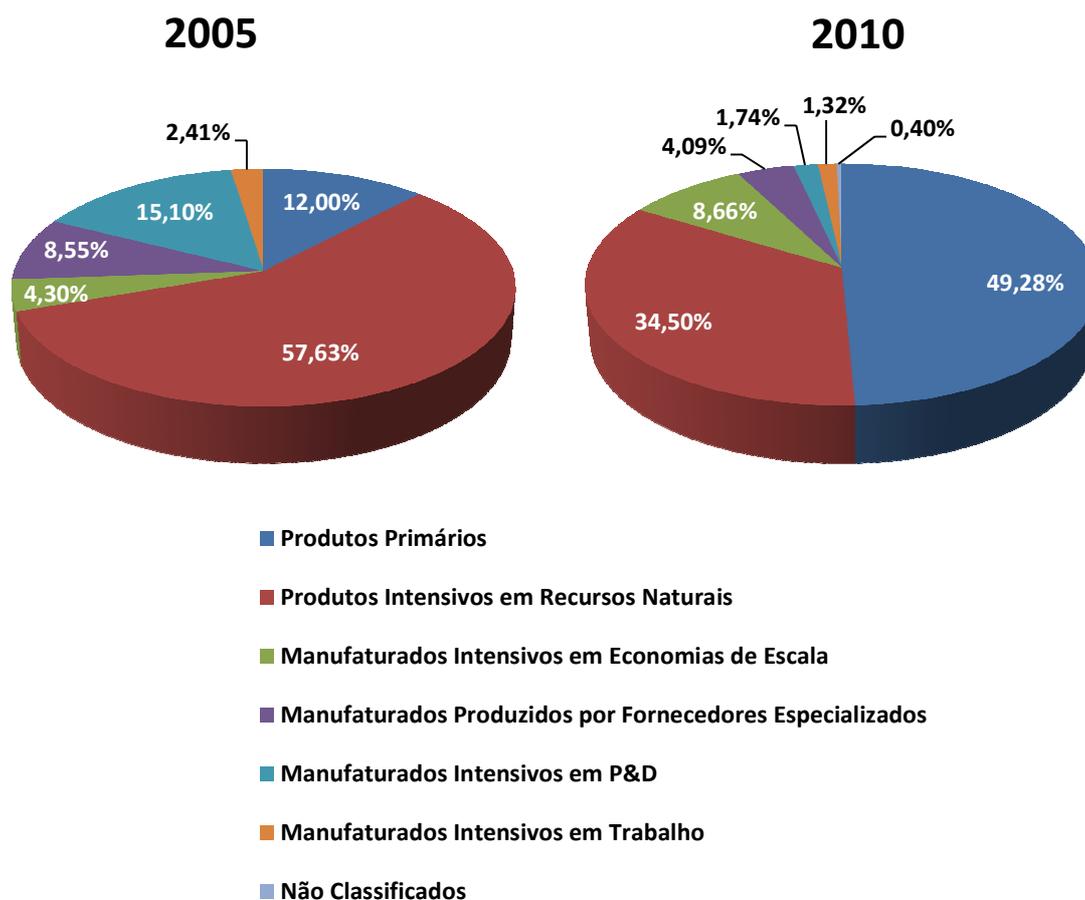
Fonte: Holland e Xavier (2004). Elaboração: UICC Apex-Brasil.

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 a Índia, no período 2005-2010, mostra uma acentuada reorientação em direção aos produtos primários, que passaram de apenas 12,0% do total para 49,3%, tornando-se assim o principal segmento exportador em 2010, conforme mostra o Gráfico 17. Durante o mesmo período, também houve elevação da participação dos manufaturados intensivos em economias de escala, que passou de 4,3% para 8,7% do total exportado pelo Brasil para esse país, enquanto todos os demais segmentos reduziram a sua participação na pauta de exportação. A maior queda ocorreu em produtos intensivos em recursos naturais, cuja participação passou de 57,6%, em 2005, para 34,5% em 2010, mantendo-se ainda na segunda posição entre os mais exportados. Em apenas cinco anos, a participação das manufaturas no total exportado para o mercado indiano teve uma queda de aproximadamente 15 pontos percentuais, passando de 30,4%, em 2005, para 15,8% em 2010. A maior

perda se concentrou no segmento de manufaturados intensivos em P&D, cuja participação declinou de 15,1% para apenas 1,7% ao longo do período. Enquanto isso, os produtos primários e intensivos em recursos naturais representaram, em 2010, 83,8% no total das exportações brasileiras para a Índia, bem acima dos 69,6% observados em 2005. Esse desempenho sinaliza para uma clara primarização da pauta de exportação brasileira para a Índia.

Gráfico 17 – Composição das exportações brasileiras para a Índia por intensidade tecnológica (2005 e 2010)



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

Em 2010, os produtos mais exportados foram os do setor *Extração de petróleo e gás natural*, pertencente ao grupo de produtos primários, representando 35,9% do total, ou US\$ 1,25 bilhão, valor muito superior aos US\$ 52 milhões registrados em 2005, quando representava apenas 4,6% do total. Isso explica, em grande parte, o avanço da participação dos produtos primários no total das exportações brasileiras para o país. Já a acentuada queda da participação nas exportações totais ocorrida em produtos intensivos em recursos naturais foi provocada principalmente pelo desempenho de *Produção de óleos e gorduras vegetais e animais*. Em 2005, os produtos desse setor representavam 17,7% da pauta de

exportação do país para a Índia (US\$ 201,7 milhões), enquanto, em 2010, a sua representatividade caiu para apenas 2,1% (US\$ 72 milhões).

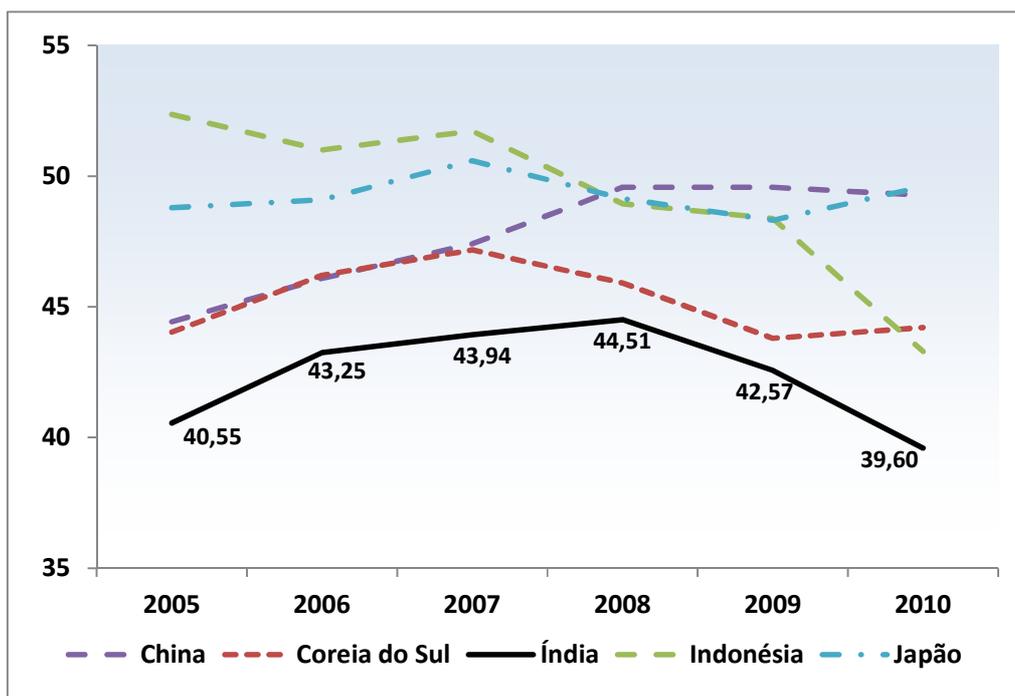
Apresentada a intensidade tecnológica dos setores econômicos no intercâmbio comercial entre Brasil e Índia, seguem, a seguir, os indicadores de comércio entre os dois países. Para efeitos de comparação com os principais países asiáticos, foram incluídos também os dados de China, Coreia do Sul, Indonésia e Japão.

### **ÍNDICE DE COMPLEMENTARIDADE DE COMÉRCIO (ICC)**

O Índice de Complementaridade de Comércio (ICC) fornece informações sobre as perspectivas de integração comercial entre dois países. Entre Brasil e Índia, o ICC é obtido comparando-se a pauta de exportações brasileira com a pauta de importações da Índia. Por meio dessa comparação, é possível verificar em que medida os produtos exportados pelo Brasil para o mundo coincidem com os produtos importados pela Índia. 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.

No período 2005-2010, o valor do ICC entre Brasil e Índia declinou de 40,6 para 39,6, o que indica uma redução do grau de complementaridade entre os dois países, conforme mostra o Gráfico 18. Após se elevar entre 2005 e 2008, chegando a atingir o valor de 44,5, o índice passou a apresentar uma trajetória decrescente até 2010, com uma queda significativa nesse período. Com isso, a Índia se manteve como o país de menor grau de complementaridade com o Brasil em comparação aos demais países asiáticos examinados. Considerando-se tais países, a Indonésia apresentou a maior queda de complementaridade com o Brasil, com o ICC declinando de 52,4, em 2005, para 43,3 em 2010. Ao contrário do que ocorreu com a Índia, a redução do grau de complementaridade com a Indonésia se deu de forma gradual ao longo de todo o período. Em relação ao Japão e à Coreia do Sul, o ICC se manteve praticamente estável entre 2005 e 2010, sendo que foi com o Japão que o Brasil atingiu o maior grau de complementaridade em 2010 (49,6), entre os países examinados. Em contrapartida, a China mostrou um aumento do grau de complementaridade com o Brasil, com o índice crescendo de 44,4 para 49,3 ao longo do período. Portanto, à exceção da China, o Brasil não tem obtido êxito em aumentar o grau de complementaridade com os principais países asiáticos, que tem se mantido estável ou declinante nos últimos anos.

Gráfico 18 – Índice de Complementaridade de Comércio Brasil-Índia e Brasil-Países Selecionados



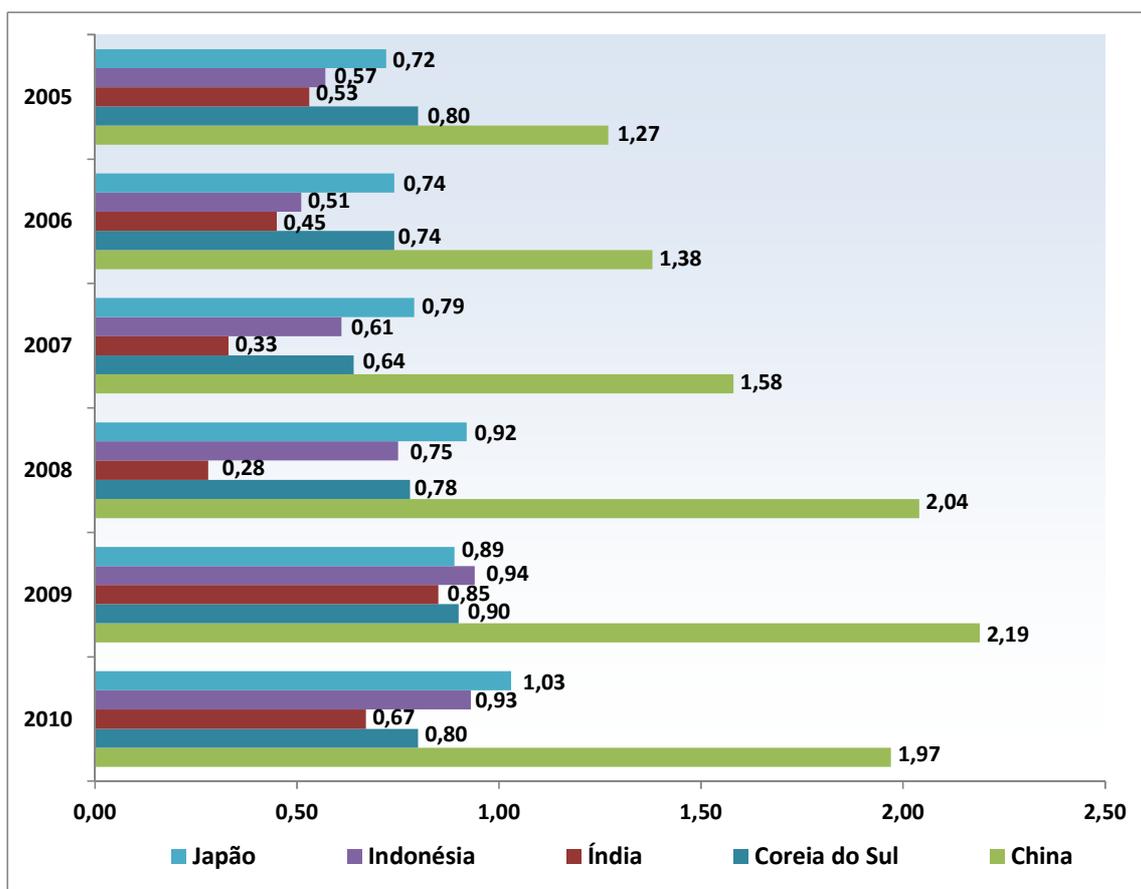
Fonte: Comtrade/ONU. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

## ÍNDICE DE INTENSIDADE DE COMÉRCIO (IIC)

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

Conforme mostra o Gráfico 19, na série do IIC do Brasil com a Índia, entre 2005 e 2010, houve uma elevação do índice, que passou de 0,53, em 2005, para 0,67 em 2010. No entanto, mesmo aumentando, a intensidade de comércio Brasil-Índia ainda se manteve abaixo da média brasileira ao longo do período examinado. Além disso, o IIC mostrou grande oscilação, chegando a apenas 0,28, em 2008, e atingindo seu pico logo no ano seguinte, de 0,85. Além disso, a intensidade de comércio com a Índia foi a mais baixa, ao longo de todo o período, em relação aos demais países asiáticos analisados. O IIC do Brasil com esses países também aumentou entre 2005 e 2010, com destaque para a China, cujo índice cresceu de 1,27 para 1,97. Além desse país, somente a intensidade de comércio do Brasil com o Japão, em 2010, superou a média, chegando a 1,03.

Gráfico 19 – Índice de Intensidade de Comércio Brasil-Índia e Brasil-Países Selecionados



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

A elevação do IIC com a Índia indica um movimento de diversificação da pauta de exportação do Brasil em direção a outros mercados, objetivo da política comercial do país nos últimos anos. Assim, o IIC refletiu o aumento da participação brasileira nas importações indianas, no período 2005-2010, de 0,8% para 1,3%, superando o ganho da participação das exportações brasileiras nos demais países do mundo. Esse movimento de diversificação dos destinos das exportações brasileiras foi mais amplo, englobando países de outros continentes.

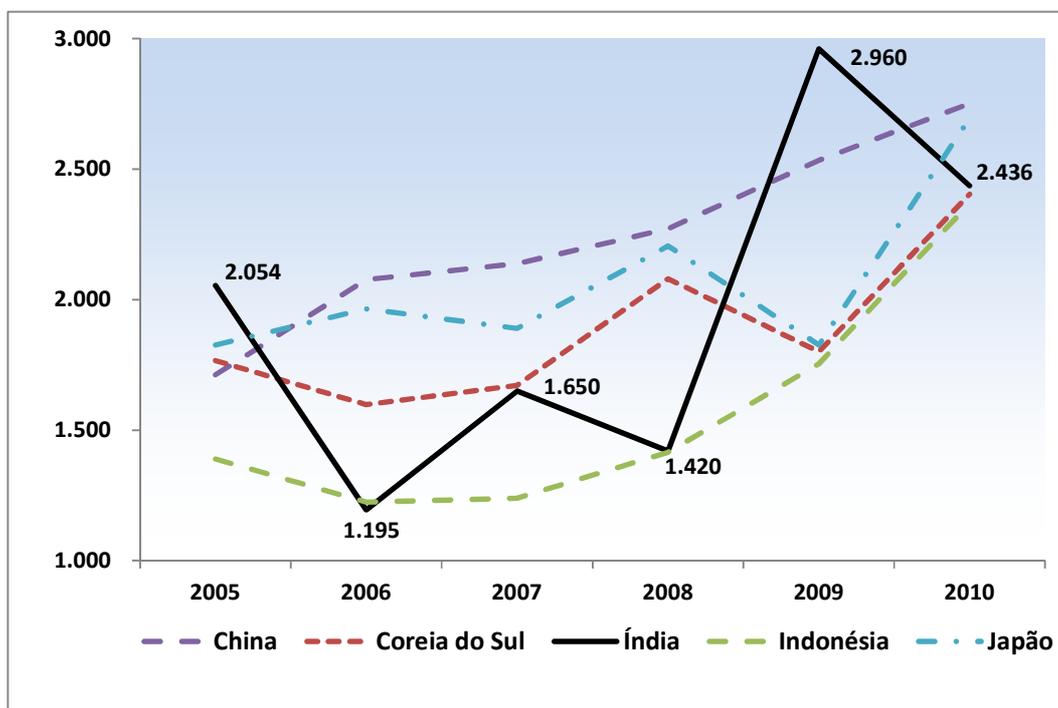
### ÍNDICE DE DIVERSIFICAÇÃO/CONCENTRAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES (HHI)

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

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

A análise do HHI mostra que a pauta de exportações brasileiras para a Índia é concentrada, e apresentou grande oscilação no período 2005-2010, com o valor do indicador situando-se entre 1195, em 2006, e 2960 em 2009, como mostra o Gráfico 20. Essa constatação condiz com a configuração da pauta de exportações brasileiras para esse país ao longo do período, pois tanto no primeiro como no último ano examinado, os dez principais setores de produtos importados, de acordo com a classificação CNAE três dígitos, representavam uma parcela superior a 80% das exportações. Em 2010, 91,3% das vendas brasileiras para a Índia concentraram-se em dez setores, com destaque para *Extração de petróleo e gás natural*, com 35,9% do total.

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



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

Além de elevado, o grau de concentração das exportações brasileiras para a Índia aumentou entre o início e o fim do período examinado, passando de 2054, em 2005, para 2436 em 2010. No entanto, na comparação com os outros países asiáticos examinados, a Índia apresentou o menor crescimento médio

entre 2005 e 2010 do grau de concentração das exportações brasileiras. O HHI aumentou principalmente no caso da China, onde o índice atingiu seu maior valor na região no último ano analisado, de 2751, tendo iniciado o período com o valor de 1712. Logo após a China, encontra-se o Japão, cujo HHI alcançou 2694 em 2010. Seguindo os limites estabelecidos acima, em todos os países asiáticos o índice atingiu valores acima de 1800 pontos em 2010, o que caracteriza uma pauta exportadora bastante concentrada em poucos setores.

## **ÍNDICE DE COMÉRCIO INTRASSETOR INDUSTRIAL**

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

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

A Tabela 8 mostra os produtos que integram a pauta de comércio intra-setor industrial entre Brasil e Índia.<sup>129</sup> Esse tipo de comércio não tem sido historicamente elevado entre os dois países, dado o perfil do comércio bilateral, com menor relevância das manufaturas. No entanto, em 11 setores econômicos, representados por códigos CNAE dois dígitos, predominava o comércio intra-setor industrial entre os dois países em 2010 (01, 02, 14, 19, 21, 27, 29, 32, 33, 34 e 35). Em sete desses setores houve aumento do

---

<sup>129</sup> A classificação setorial empregada no cálculo do índice de comércio intra-setorial é a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), versão 1.0, detalhada em 3 dígitos.

comércio intrasetor industrial entre 2005 e 2010. Destaca-se *Fabricação de celulose, papel e produtos de papel*, cujo índice mostrou o maior crescimento entre todos os setores, chegando a 0,97 em 2010. Isso mostra que praticamente todo o comércio nesse setor é intrasetor industrial.

**Tabela 8 – Comércio Intrasetor Industrial Brasil-Índia**

CNAE	Descrição	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>01</b>	<b>Agricultura, pecuária e serviços relacionados</b>	<b>0,817</b>	<b>0,656</b>	<b>0,680</b>	<b>0,856</b>	<b>0,839</b>	<b>0,562</b>
011	Produção de lavouras temporárias	0,003	0,312	0,427	0,389	0,475	0,750
013	Produção de lavouras permanentes	0,610	0,834	0,603	0,618	0,890	0,760
<b>02</b>	<b>Silviculturas, exploração florestal e serviços relacionados</b>	<b>0,894</b>	<b>0,501</b>	<b>0,890</b>	<b>0,733</b>	<b>0,855</b>	<b>0,650</b>
021	Silvicultura, exploração florestal e serviços relacionados	0,894	0,501	0,890	0,733	0,855	0,650
<b>14</b>	<b>Extração de minerais não metálicos</b>	<b>0,186</b>	<b>0,171</b>	<b>0,196</b>	<b>0,212</b>	<b>0,177</b>	<b>0,515</b>
141	Extração de pedra, areia e argila	0,019	0,227	0,159	0,252	0,981	0,643
<b>19</b>	<b>Preparação de couros e fabricação de artefatos</b>	<b>0,416</b>	<b>0,288</b>	<b>0,272</b>	<b>0,692</b>	<b>0,389</b>	<b>0,527</b>
192	Fabricação de artigos para viagem e de artefatos diversos de couro	0,019	0,002	0,001	0,010	0,769	0,930
193	Fabricação de calçados	0,356	0,211	0,160	0,579	0,925	0,527
<b>21</b>	<b>Fabricação de celulose, papel e produtos de papel</b>	<b>0,021</b>	<b>0,118</b>	<b>0,126</b>	<b>0,302</b>	<b>0,202</b>	<b>0,969</b>
212	Fabricação de papel, papelão liso, cartolina e cartão	0,072	0,072	0,122	0,311	0,250	0,863
214	Fabricação de artefatos diversos de papel, papelão, cartolina e cartão	0,487	0,508	0,507	0,976	0,466	0,714
<b>27</b>	<b>Metalurgia básica</b>	<b>0,633</b>	<b>0,534</b>	<b>0,525</b>	<b>0,898</b>	<b>0,431</b>	<b>0,745</b>
272	Siderurgia	0,791	0,634	0,631	0,557	0,382	0,665
274	Metalurgia de metais não ferrosos	0,243	0,250	0,813	0,507	0,781	0,748
<b>29</b>	<b>Fabricação de máquinas e equipamentos</b>	<b>0,691</b>	<b>0,794</b>	<b>0,934</b>	<b>0,911</b>	<b>0,740</b>	<b>0,738</b>
291	Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão	0,753	0,729	0,935	0,742	0,681	0,673
294	Fabricação de máquinas-ferramenta	0,909	0,494	0,766	0,392	0,602	0,899
295	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso na extração mineral e construção	0,425	0,579	0,844	0,940	0,825	0,713
296	Fabricação de outras máquinas e equipamentos de uso específico	0,944	0,973	0,867	0,955	0,949	0,528
298	Fabricação de eletrodomésticos	0,076	0,041	0,264	0,341	0,357	0,726
<b>32</b>	<b>Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações</b>	<b>0,910</b>	<b>0,823</b>	<b>0,798</b>	<b>0,488</b>	<b>0,900</b>	<b>0,600</b>
321	Fabricação de material eletrônico básico	0,925	0,980	0,761	0,619	0,626	0,791
<b>33</b>	<b>Fabricação de equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios</b>	<b>0,804</b>	<b>0,945</b>	<b>0,934</b>	<b>0,883</b>	<b>0,983</b>	<b>0,557</b>
331	Fabricação de aparelhos e instrumentos para usos médico-hospitalares, odontológicos e de laboratórios e aparelhos ortopédicos	0,751	0,663	0,787	0,872	0,833	0,510
332	Fabricação de aparelhos e instrumentos de medida, teste e controle - exceto equipamentos para controle de processos industriais	0,830	0,307	0,760	0,649	0,889	0,552
333	Fabricação de máquinas, aparelhos e equipamentos de sistemas eletrônicos dedicados à automação industrial e controle do processo produtivo	0,621	0,518	0,739	0,605	0,201	0,772
<b>34</b>	<b>Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias</b>	<b>0,352</b>	<b>0,554</b>	<b>0,966</b>	<b>0,905</b>	<b>0,683</b>	<b>0,605</b>
344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	0,399	0,520	0,984	0,879	0,686	0,565
<b>35</b>	<b>Fabricação de outros equipamentos de transporte</b>	<b>0,092</b>	<b>0,191</b>	<b>0,607</b>	<b>0,401</b>	<b>0,499</b>	<b>0,789</b>

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

Outros três setores apresentavam um índice de comércio intrasetor industrial superior a 0,7 em 2010: *Fabricação de outros equipamentos de transporte*, *Metalurgia básica* e *Fabricação de máquinas e equipamentos*, chegando a 0,79, 0,75 e 0,74, respectivamente. Além disso, esses setores também mostraram um aumento do índice de comércio intrasetor industrial no período 2005-2010. A queda mais intensa ocorreu no setor *Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações*, de 0,91, em 2005, para 0,60 em 2010. Portanto, embora concentrado em poucos setores, o comércio intrasetor industrial entre Brasil e Índia se intensificou ao longo do período examinado.

## ÍNDICE DE ESPECIALIZAÇÃO EXPORTADORA (IEE)

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

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

A Tabela 9 mostra os principais setores em que o Brasil foi mais especialista do que a Índia em 2010. Em todos também há um elevado grau de complementaridade entre a pauta de exportação brasileira e a de importação indiana, com o índice chegando a 100 em dois setores: *Produção de álcool e Fabricação de máquinas, aparelhos e equipamentos de sistemas eletrônicos dedicados à automação industrial e controle do processo produtivo*. Apesar disso, a baixa participação que ambos os setores apresentam na pauta importadora indiana, com menos de 0,1% do total, não são sinais animadores. Já nos dois setores em que o Brasil apresenta o maior IEE, *Fabricação de celulose e outras pastas para a fabricação de papel e Extração de petróleo e gás natural*, apenas o segundo tem representatividade na pauta importadora da Índia, com 25,2% do total. Porém, nenhum dos dois constava entre os principais produtos de exportação do Brasil para o mercado indiano em 2010. De fato, à exceção de *Extração de petróleo e gás natural*, todos os outros setores em que o Brasil é mais especialista do que a Índia apresentam uma pequena participação no total das importações desse país, inferior a 2%. Portanto, *Extração de petróleo e gás natural* se constitui como o produto com o maior potencial de crescimento das exportações brasileiras para a Índia, pois além da significativa especialização exportadora do Brasil, apresenta grande importância na pauta importadora indiana. Atualmente, o Brasil detém uma parcela relativamente pequena desse setor, de apenas 1,7%.

Entre todos os produtos em que o Brasil é mais especialista do que a Índia e há elevada complementaridade, o país é o maior fornecedor da Índia apenas em *Fabricação e refino de açúcar*. No entanto, a participação desse setor nas importações indianas é de apenas 0,22%. Chama a atenção ainda que, na maioria dos setores em que o Brasil é mais especialista do que a Índia, há uma grande variedade de principais fornecedores para o mercado indiano. Destaca-se a Coreia do Sul, que é o maior fornecedor desse mercado em relação a quatro setores. Em seguida, aparecem Alemanha e China, sendo os principais fornecedores de três produtos cada, e Estados Unidos, de dois produtos.

**Tabela 9 – Índice de Especialização Exportadora – Índia**

Setor/ CNAE	Descrição	IEE 2010	ICC 2010	Participação do setor nas importações indianas	Participação do Brasil nas importações indianas do setor 2010	Principal Fornecedor	Participação do principal fornecedor nas importações indianas do setor
014	Pecuária	9,19	68,96	0,01%	3,97%	China	30,6%
111	Extração de petróleo e gás natural	513,66	98,45	25,17%	1,72%	Arábia Saudita	17,7%
132	Extração de minerais metálicos não ferrosos	3,35	75,53	1,46%	7,52%	Chile	27,3%
151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	3,85	56,02	0,09%	0,19%	Austrália	39,1%
156	Fabricação e refino de açúcar	14,90	85,17	0,22%	71,97%	Tailândia*	1,0%
157	Torrefação e moagem de café	3,64	73,58	0,00%	10,92%	Malásia	32,4%
201	Desdobramento de madeira	58,01	59,56	0,02%	7,04%	Alemanha	14,7%
211	Fabricação de celulose e outras pastas para a fabricação de papel	14.436,71	51,09	0,17%	0,27%	Indonésia	28,0%
234	Produção de álcool	37,56	100,00	0,00%		Alemanha	21,2%
243	Fabricação de resinas e elastômeros	1,42	59,59	1,95%	0,20%	Coreia do Sul	14,5%
247	Fabricação de sabões, detergentes, produtos de limpeza e artigos de perfumaria	1,26	51,92	0,13%	0,58%	Estados Unidos	14,0%
248	Fabricação de tintas, vernizes, esmaltes, lacas e produtos afins	1,07	64,06	0,13%	0,05%	Suíça	15,0%
251	Fabricação de artigos de borracha	1,25	52,03	0,32%	1,04%	China	28,3%
297	Fabricação de armas, munições e equipamentos militares	31,82	59,76	0,00%	0,14%	Alemanha	37,2%
316	Fabricação de material elétrico para veículos - exceto baterias	2,21	75,12	0,09%	0,47%	Coreia do Sul	16,5%
333	Fabricação de máquinas, aparelhos e equipamentos de sistemas eletrônicos	4,17	100,00	0,08%	0,26%	Coreia do Sul	20,0%
344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	2,19	74,02	1,08%	0,95%	Coreia do Sul	20,7%
353	Construção, montagem e reparação de aeronaves	3,16	57,82	1,15%	0,12%	Estados Unidos	48,5%
361	Fabricação de artigos do mobiliário	1,81	62,63	0,16%	0,02%	China	47,4%

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

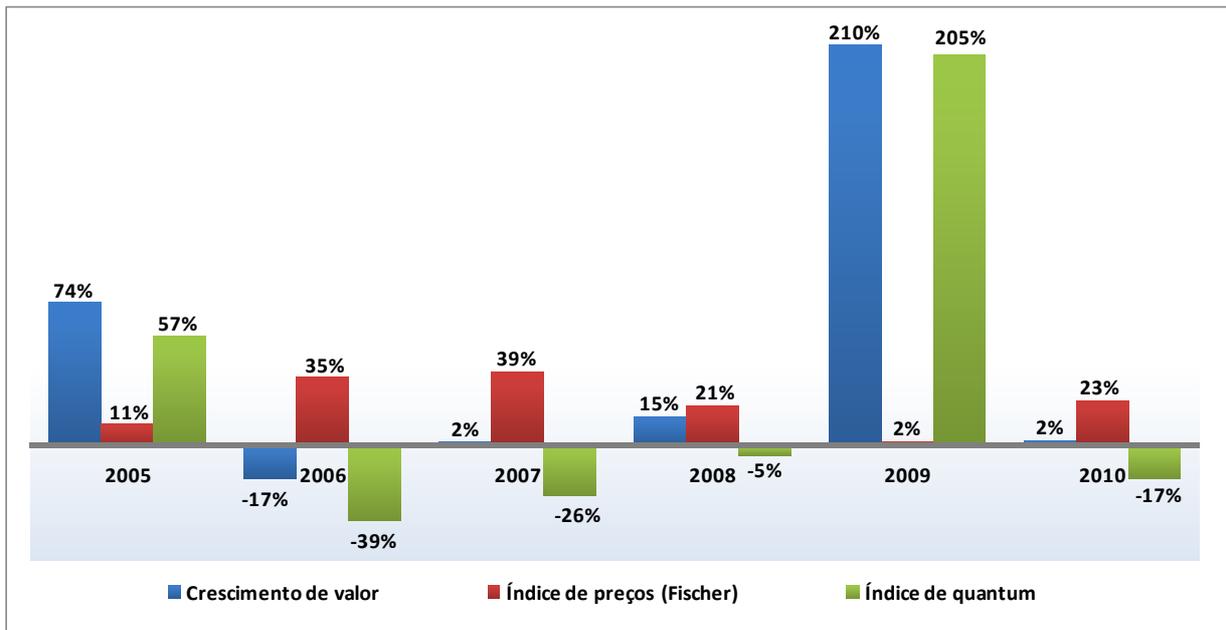
Nota: \* Principal fornecedor depois do Brasil.

## ÍNDICE DE PREÇOS E ÍNDICE DE QUANTUM

Nesse estudo, o cálculo do Índice de Preços e do Índice de *Quantum* (quantidade) mede, respectivamente, quanto o preço e a quantidade dos produtos exportados influenciam no aumento ou na diminuição do valor das exportações brasileiras para o mercado da Índia. Conforme ilustrado no Gráfico 21, o valor exportado mostrou grande oscilação no período 2005-2010, influenciado especialmente pela evolução do *quantum* exportado. Enquanto o preço de exportação registrou aumento em todos os anos, o *quantum* exportado aumentou apenas em dois anos, 2005 e 2009. Ademais, o *quantum* variou muito ao longo do período, chegando a declinar 39%, em 2006, e a crescer 205% em 2009. Apesar desse comportamento, houve expansão do valor exportado pelo Brasil para a Índia em todos os anos analisados, à exceção de 2006, quando declinou 17%.

Em 2009, ano em que a crise financeira internacional teve o maior impacto negativo sobre os fluxos de comércio globais, as exportações brasileiras para a Índia seguiram uma trajetória oposta, elevando-se significativamente, em 210%. Esse resultado se deu, principalmente, pelo aumento do *quantum*, de 205%. Em 2010, quando houve a recuperação econômica mundial, o valor exportado expandiu-se em apenas 2%. Nesse ano, o preço de exportação se elevou em 23%, mas o *quantum* declinou 17%, em parte em razão da elevada base de comparação do ano anterior, impedindo que houvesse um aumento maior do valor exportado.

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



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

O maior dinamismo dos preços de exportação na maioria dos anos examinados, em relação à quantidade exportada para a Índia, já reflete a mudança do perfil da pauta exportadora do Brasil para esse país. Conforme foi destacado anteriormente, as exportações brasileiras se tornaram cada vez mais dependentes de produtos primários, os quais, à exceção de 2009, têm mostrado uma forte elevação de preços no mercado internacional.

**PARTE 4**

**OPORTUNIDADES COMERCIAIS  
PARA O BRASIL NA ÍNDIA**

## INTRODUÇÃO À METODOLOGIA DE IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES COMERCIAIS PARA O BRASIL NA ÍNDIA

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

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

- **Produtos brasileiros com Exportações Incipientes** – são aqueles:
  - cuja participação brasileira nas importações da Índia é muito baixa; e/ou
  - cujas exportações brasileiras para a Índia não são contínuas.<sup>130</sup>

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

- o Brasil seja especialista<sup>131</sup> em sua exportação;
- exista complementaridade entre a pauta exportadora brasileira e a pauta importadora indiana, ou seja, a Índia precisa importar os produtos que o Brasil deseja exportar; e
- as importações indianas 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 indiano.

- **Produtos brasileiros com Exportações Expressivas** – são aqueles cuja participação nas importações indianas 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 indiano 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;
- ***Em risco*** – é o caso dos grupos de produtos brasileiros que já estiveram consolidados no mercado indiano 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

<sup>130</sup> Exportações contínuas são aquelas que, a partir da primeira venda efetuada, não são interrompidas em nenhum ano posterior.

<sup>131</sup> 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 B.

espaço perdido ou, ao menos, reduzir a velocidade com que o Brasil perde participação para seus concorrentes;

- **Em declínio** – é o caso dos grupos de produtos brasileiros que nunca estiveram consolidados na Índia e que vêm perdendo participação nesse mercado. Aqui as oportunidades para os exportadores brasileiros são menos interessantes;
- **A consolidar** – é o caso dos grupos de produtos brasileiros que ainda não são consolidados na Índia, mas que estão crescendo nesse mercado em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Aqui estão as melhores oportunidades para os exportadores brasileiros;
- **Desvio de comércio** - é o caso dos grupos de produtos brasileiros cujas exportações para a Índia 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 10 que, nas vendas do Brasil para a Índia, há muito mais produtos com exportações incipientes (97,30%) do que expressivas (2,70%). Em termos de valor, as importações indianas de produtos classificados em exportações incipientes representaram 96,5% do total, com US\$ 337,9 bilhões, enquanto as importações desse país de produtos classificados em exportações expressivas corresponderam a 3,5%, com US\$ 12,1 bilhões.

**Tabela 10 – Classificação das exportações dos produtos brasileiros importados pela Índia**

Classificação	Nº de SH6	Nº SH6 (%)	Importações totais da Índia 2010 (US\$)	Importações totais da Índia 2010 (%)	Importações indianas provenientes do Brasil 2010 (US\$)	Importações indianas provenientes do Brasil 2010 (%)
Expressivo	145	2,70	12.143.002.289	3,47%	766.443.989	23,80%
Incipiente	5.179	97,30	337.886.384.575	96,5%	2.454.544.263	76,20%
Total	5.324	100,00	350.029.386.864	100,00%	3.220.988.252	100,00%

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

A fim de apresentar as oportunidades de exportação para o mercado indiano, os grupos de produtos brasileiros foram organizados em cinco grandes complexos: 1) *Alimentos e Bebidas e Agronegócios*; 2) *Casa e Construção*; 3) *Máquinas e Equipamentos*; e 4) *Moda e Cuidados Pessoais*. Há produtos que permeiam mais de um complexo ou não se encaixam especificamente em nenhum. Por isso, são classificados no complexo 5) *Multissetorial e Outros*. Em cada complexo são apresentados os grupos com exportações incipientes e expressivas.

## ALIMENTOS, BEBIDAS E AGRONEGÓCIOS

A Índia é uma grande produtora de alimentos e possui 48,83% de terra arável, a segunda maior extensão do mundo. Aproximadamente três quintos da força de trabalho estão no campo, e a agricultura caracteriza-se pela estrutura fragmentada, com baixo grau de mecanização. De acordo com informações da Confederation of Indian Industry (CII), 60% dos donos de terras têm propriedades com menos de dois hectares. Há restrições legais para negociação e acumulação de terras. Também há deficiências nas cadeias de suprimentos de alimentos organizadas para o setor varejista.

Ademais, o uso de subsídios é comum para garantir renda aos produtores e abastecimento de alimentos essenciais para um milhão de pessoas, que gastam cerca de 60% de sua renda na compra de alimentos. Isso, somado ao controle de preço ao produtor e ao consumidor, constitui forte entrave para o desenvolvimento da agricultura. O desafio da Índia, nos próximos anos, será produzir alimentos demandados por uma crescente classe com poder de consumo.

A participação do setor agrícola no PIB indiano foi de 19% em 2010, relativamente alta em relação à do Brasil, que foi de 5,8%. Os principais alimentos cultivados são arroz, trigo, cana-de-açúcar, amendoim, mostarda, grão-de-bico, sorgo, milho, batata, cebola, coco, banana e chá. Destaca-se que o país é um grande produtor de frutas e verduras, atrás somente da China. A maior parte desses produtos é destinada ao consumo interno e à exportação. Manga, noz, uva, banana e romã são as principais frutas exportadas, enquanto cebola, quiabo, pimenta e batata compõem a pauta de exportação de verduras. Os principais destinos são Bangladesh, Emirados Árabes Unidos, Malásia, Sri Lanka, Nepal, Arábia Saudita, Paquistão e Indonésia.

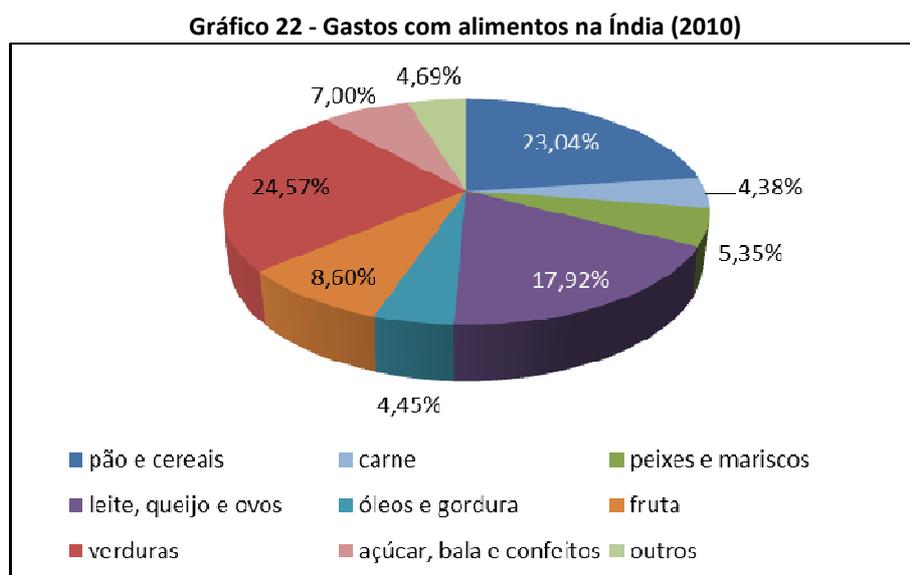
O país caracteriza-se pelo contraste entre pessoas que passam fome e que estão acima do peso. Aproximadamente 20% da população é mal nutrida, e metade das mulheres nos centros urbanos é anêmica. Em relação às crianças, cerca de 50 milhões estão abaixo do peso ideal, devido a uma dieta pobre e desequilibrada. A outra parte da população possui uma dieta rica em frutas, verduras, comida industrializada ou orgânica e frequenta restaurantes que oferecem comida variada. Com o aumento da renda e o estilo de vida mais agitado, os indianos passaram a comer fora de casa com mais frequência. O gasto com restaurantes aumentou 30% de 2004 a 2009, e espera-se que esse número continue crescendo.

Graças aos novos produtos, os indianos têm mudado cada vez mais os hábitos alimentares, de acordo com informações do Euromonitor. Muitos jovens acabam trabalhando em outras cidades e, com isso, o número de pizzarias e a oferta de alimentos vendidos nas ruas aumentaram. Houve expansão de franquias como Kentucky Fried Chicken, McDonald's, entre outras. Isso também causou crescimento no consumo de carne suína, principalmente em pizzarias e restaurantes *gourmet*.

Na Índia há uma grande diversidade de pratos e temperos que variam de estado para estado, já que o país foi influenciado por várias civilizações estrangeiras. No norte do país, a comida foi influenciada pela cozinha do Irã e do Afeganistão, enquanto Goa sofreu influência da cozinha portuguesa. A gastronomia de Bengali aderiu a temperos e modo de preparo da Mongólia e da Inglaterra, ao passo que a cozinha do norte foi influenciada pela China. Um dos pratos típicos é o *tali*, que em híndi quer dizer “prato feito”. Esse consiste em uma porção generosa de arroz *basmati* (arroz aromático indiano), *dhal* (espécie de lentilha ou ervilha), *subji* (refogado de legumes), *chapati* (o pão indiano) e *chutney* (um molho), que pode ser de pepino, manga verde ou outro vegetal qualquer.

Aproximadamente 20% da população indiana é vegetariana e consome principalmente verduras, grãos e frutas. Em áreas onde há muçulmanos (13,4% da população), existem açougues vendendo carne de frango, caprino e ovino. Apesar de o país possuir o maior rebanho bovino do mundo, a carne bovina é pouco consumida. Isso se deve a questões religiosas, uma vez que a vaca é considerada sagrada pelos hindus, que formam grande parte da população indiana. Já a população mulçumana, também por questões religiosas, não consome carne suína.

Entre os grupos de alimentos apresentados no Gráfico 22, o gasto com carne representou um dos percentuais mais baixos, com somente 4,38%, ao contrário do que ocorre em países desenvolvidos, onde as carnes representam grande parte dos gastos do consumidor com alimentação. Segundo dados do Euromonitor, o consumo anual *per capita* estimado de carnes na Índia é de 5,5 quilos, muito abaixo da média internacional, sendo que o de carne bovina é de 1,6 quilo e o de frango é de 1,8 quilo.



Fonte: Euromonitor. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Em contrapartida, a Índia é o terceiro maior exportador mundial de carnes, atrás somente do Brasil e dos Estados Unidos. A principal carne exportada é a de búfalo, e as exportações de carne bovina são proibidas pelo governo federal. Os principais destinos da carne indiana são o sudoeste da Ásia, a China, o

Oriente Médio e o norte da África – todos próximos da Índia, o que deve facilitar as negociações e impulsionar as exportações. Nesse aspecto, o país pode se tornar concorrente indireto do Brasil para esses mercados.

Além disso, os indianos produzem carne *halal* para o mercado árabe, e a carne de búfalo é livre de doenças contagiosas, como a Encefalopatia Espongiforme Bovina (EEB). Outro aspecto relevante é que os animais são alimentados com pastagem e resíduos agrícolas, além de os produtores não utilizarem hormônios ou promotores de crescimento. Por isso, a carne de búfalo indiana tem 32% menos colesterol e 55% menos calorias, além de preços competitivos.

As principais oportunidades para exportação brasileira de alimentos para a Índia são: *Açúcar em bruto, Farinha para animais, Suco de laranja congelado e não congelado, Óleo de soja em bruto e Demais sucos*. Salienta-se que o país asiático é o segundo maior produtor mundial de *Açúcar em bruto*, perdendo somente para o Brasil. No entanto, uma forte seca em 2009 e 2010 ocasionou o aumento das importações do produto brasileiro e posicionou a Índia como o maior importador depois da Rússia. Já em 2011, as exportações desse produto foram de US\$ 120,7 milhões, comparado a US\$ 875,4 milhões em 2010.

No que tange às oportunidades para sucos, o país importa principalmente os não fermentados e, em menor quantidade, *Suco de laranja congelado*. O principal fornecedor de *Suco não fermentado* para a Índia é o Nepal, enquanto o de *Suco de laranja congelado* é o Paquistão.

Por outro lado, o Brasil atualmente não exporta *Carne de frango* para a Índia. De acordo com informações da UBABEF, o mercado está formalmente aberto, porém, a tarifa de importação para corte de frango é de cerca de 100% e para o frango inteiro é de 35%, o que dificulta a entrada do frango brasileiro nesse mercado.

No que concerne à indústria de couro, conforme mencionado anteriormente, o país possui o maior rebanho bovino do mundo: são aproximadamente 300 milhões cabeças de gado, o que corresponde a 18% do rebanho mundial. Se for somado aos rebanhos de búfalos, cabras e carneiros, eles garantem à Índia 10% da base mundial de matéria-prima de couro.

Como o gado é considerado sagrado pelos hindus, aproximadamente 50% do couro bovino provém de animais que morrem de forma natural. Isso explica por que a qualidade do couro de morte natural é inferior à do couro do abate, já que esse não sofre tantas agressões.

Em termos geográficos, os seguintes estados concentram a maior parte da produção de couro: Punjab, Haryana, Uttar Pradesh, West Bengal, Andhra Pradesh, Karnataka e Tamil Nadu. Esse último concentra o maior número de curtumes e empresas produtoras de artefato de couro (52%) e é responsável por 43% das exportações da Índia.

## **Bebidas**

### **Café**

A bebida preferida dos indianos é o chá; porém, em algumas regiões no sul do país, o café é mais popular. Nos últimos anos, esse grão tem sido cada vez mais consumido, principalmente nas regiões urbanas, por jovens, em bares especializados. A expansão de franquias permitiu que a venda dos grãos aumentasse 12%. As principais franquias de café na Índia são a Cafe Coffee Day e a Barista, com 970 e 200 lojas, respectivamente. Outras empresas, como a Costa Café, a Coffee Bean, a Gloria Jean's e a Java Coffee, estão tentando se estabelecer no mercado.

O consumo de café instantâneo foi a categoria que apresentou maior crescimento, de 12% em 2010, e é considerado o de mais fácil preparo para os trabalhadores de "colarinho branco", principalmente jovens de 20 a 39 anos. Apesar de o Sul ser a região que mais consome café, outras apresentaram bom crescimento.

Em relação às marcas de alta qualidade, Illy e Lavazza são as principais. Porém, marcas populares dominam o mercado, como a Bru, da Hindustan Unilever, e a Nescafé, da Nestlé Índia. Já as varejistas Aditya Birla e Reliance Home introduziram marcas próprias. Isso, entretanto, é raridade na Índia, pois os plantadores de café geralmente vendem seus produtos para a Hindustan Unilever e a Nestlé, que processam, embalam e distribuem diretamente para mercados e supermercados. Esse fator dificulta a entrada de novos concorrentes.

A Índia importa café principalmente do Vietnã, da Indonésia e de Uganda. O Brasil contribui apenas com pequena participação do total importado e, apesar de o mercado estar crescendo, é ainda incipiente e precisa se desenvolver.

### **Vinhos**

Para a maioria dos indianos, o vinho continua sendo produto de luxo. No entanto, há uma demanda crescente, especialmente das classes ascendentes e dos jovens que trabalham no governo e nas empresas. Para eles, o consumo de vinho representa atitude sofisticada, que demonstra sucesso e estilo.

Entre as bebidas alcoólicas, a venda de vinhos foi a que mais cresceu no segmento, o que incentivou a entrada de marcas estrangeiras no mercado indiano. Os vinhos são importados principalmente da França e da Austrália. Além disso, o aumento no consumo da bebida estimulou o crescimento de vinícolas locais, que aumentaram de seis, em 2002, para 28 em 2008. A marca indiana Samant Soma Wines produziu suas próprias garrafas para incrementar as vendas e aumentar a degustação de vinhos no país.

O vinho tinto obteve o maior crescimento, dado que a foi influenciado pela divulgação dos benefícios do produto para a saúde. Em geral, vinhos leves são os mais populares e sua produção cresceu mais do que a de vinhos mais secos e a de espumantes. Cabernet Sauvignon, Shiraz e Pinto Noir apareceram como os vinhos tintos mais populares, com 55%, 24% e 25% das vendas em 2009, respectivamente. Já Chardonnay, Chenin Blanc e Sauvignon Blanc foram os mais populares entre os brancos, com venda de 47%, 35% e 13%, respectivamente, em 2009.

### **Água Mineral**

A água da torneira na Índia é de baixa qualidade. Por essa razão, as classes baixa e média usam filtros ou ferver a água para torná-la potável. Já as mais ricas compram água engarrafada, consumida principalmente em casa e escritórios. Em 2009, a venda de água engarrafada cresceu aproximadamente 20%. A água com sabor é pouco consumida e representa um nicho de mercado, enquanto bebidas esportivas ainda não são comercializadas no país.

## **OPORTUNIDADES PARA OS PRODUTOS BRASILEIROS DO COMPLEXO *ALIMENTOS, BEBIDAS E AGRONEGÓCIOS* NA ÍNDIA**

### **PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES INCIPIENTES PARA A ÍNDIA**

Entre os grupos de produtos listados para o complexo *Alimentos, Bebidas e Agronegócios* no mercado indiano, foram identificadas oportunidades para produtos brasileiros que ainda não são explorados ou o são de modo inicial. Daí o termo “incipiente”, utilizado para nomear os produtos com essas características. Para a definição das oportunidades, considerou-se, ao longo de seis anos (2005-2010), o crescimento das importações de tal grupo. Ademais, para se certificar da capacidade do Brasil de aproveitar as oportunidades ainda não exploradas, atentou-se para a especialidade brasileira ou não na exportação desses produtos e ainda para a provável complementariedade das pautas de importação da Índia e de exportação do Brasil.

Ressalta-se que os produtos no nível SH6 encontrados nos grupos apresentados a seguir são diferentes dos grupos que porventura também se apresentem entre as exportações brasileiras expressivas. Tal distinção é essencial para que se compreenda que, dentro de um mesmo grupo, há produtos com posição expressiva ou incipiente na relação comercial Brasil-Índia. Alguns grupos foram selecionados como oportunidades *a desenvolver* na Tabela 11.

**Tabela 11 – Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes para a Índia**

Grupo de Produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Índia em 2010 (US\$)	Crescimento das importações da Índia 2005-2010 (%)
Chocolate e suas preparações	5	39.696.261	32,0
Demais preparações alimentícias	11	77.305.810	27,1
Demais produtos de café	3	2.176.415	14,4
Demais sucos	12	13.350.704	35,3
Maçã fresca	1	121.299.762	41,7
Óleo de soja refinado	1	1.118.564	-46,4
Produtos de confeitaria, sem cacau	2	13.987.532	22,1
Vinhos, vermutes, vinagres	8	15.824.322	6,6

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

*Maçã fresca* foi o grupo que apresentou o maior valor nas importações indianas em 2010, com crescimento de 41,72%. O principal fornecedor para o mercado foi a China, com 19,67% de participação, enquanto a brasileira foi de somente 0,57%. O segundo grupo que exibiu maior valor nas importações foi *Demais preparações alimentícias*. Esse é composto por 11 produtos, sendo o Brasil um exportador com baixa participação em relação aos mesmos. Nesse grupo, dois produtos merecem destaque: *Maionese e outros condimentos e temperos compostos* e *Concentrados de proteínas e substâncias proteicas texturizadas*, que juntos representaram os principais produtos exportados pelo Brasil nos últimos cinco anos.

De 2005 a 2010, o Brasil exportou pouquíssimos produtos relacionados ao grupo *Chocolate e suas preparações*. O principal produto nesse grupo, *Cacau em pó, com adição de açúcar ou outros edulcorantes*, foi o único exportado em 2007, mas não houve exportação nos anos seguintes.

Em relação ao segmento *Vinhos, vermutes e vinagres*, o principal produto importado foi *Outros vinhos; mostos de uvas, cuja fermentação tenha sido impedida por adição de álcool*. O Brasil começou a exportá-lo somente em 2010 e conta ainda com participação pouco expressiva no mercado.

## **PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES EXPRESSIVAS PARA A ÍNDIA**

Para este complexo, as exportações expressivas<sup>132</sup> se inserem em cinco classificações: *consolidadas*, *a consolidar*, *em declínio*, *em risco* e *desvio de comércio*. Ressalta-se que não houve nenhum grupo de produtos classificado como *em risco*.

<sup>132</sup> Para verificar quais foram os SH6 considerados expressivos, consulte o Anexo 3.

As exportações expressivas *a consolidar* reúnem aqueles casos em que o Brasil já tem boa parcela de mercado e em que as exportações nacionais crescem em ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Nesse contexto, há grande chance de os exportadores aumentarem sua presença no país importador. Destacam-se, entre os grupos de produtos *a consolidar* apresentados na Tabela 12, *Couro*, *Outros açúcares* e *Sementes oleaginosas*.

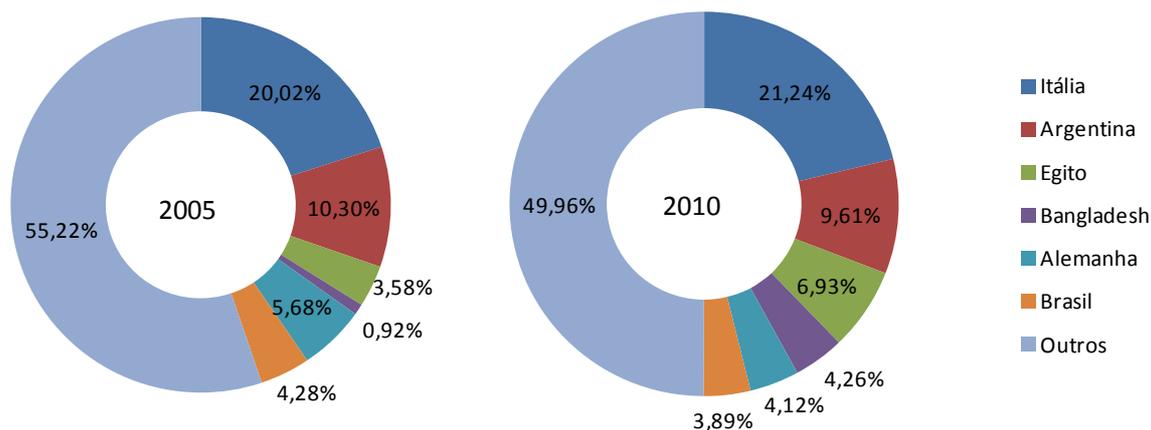
**Tabela 12 – Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a Índia e presença *a consolidar* e consolidada nesse país**

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Índia 2010 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Índia 2010 (US\$)	Crescimento das exportações brasileiras para a Índia 2005-2010 (%)	Participação brasileira nas importações da Índia 2010 (%)	Crescimento das exportações dos concorrentes do Brasil na Índia 2005-2010 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da Índia 2010	Participação do principal concorrente nas importações da Índia 2010 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a Índia
Animais vivos	1	2.174.059	1.018.693	91,74	46,86	-9,35	Reino Unido	29,64	Consolidado
Carne suína "in natura"	1	378.576	19.456	-	5,14	129,36	Países Baixos	84,95	A consolidar
Couro	9	286.937.127	11.150.216	10,16	3,89	12,38	Itália	21,24	A consolidar
Gorduras e óleos animais e vegetais	1	2.014.815	1.576.188	30,33	78,23	17,57	Itália	5,76	Consolidado
Outros açúcares	1	95.696.880	11.385.660	1.785,73	11,90	984,48	Tailândia	38,33	A consolidar
Sementes oleaginosas(exceto soja), plantas ind. e med., gomas e sucos e extratos vegetais; mat.	2	18.108.489	1.628.696	17,29	8,99	23,01	China	22,04	A consolidar
Suco de laranja não congelado	1	2.161.056	361.861	40,80	16,74	20,65	Sri Lanka	33,86	A consolidar

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

No que se refere a valor, *Couro* foi o principal grupo importado, representado US\$ 286,9 milhões, com o crescimento das exportações brasileiras chegando a 10,16%, um pouco abaixo do da Itália, seu principal concorrente, que obteve crescimento de 12,38%. O principal produto importado do grupo foi *Outros couros e peles curtidos, de bovinos ou de equídeos, depilados, no estado úmido (incluindo wet blu* (4104.19). A tarifa média aplicada pela Índia, de acordo com a cláusula da Nação Mais Favorecida, é de 10%, enquanto a tarifa média aplicada pelo Sistema Global de Preferências Comerciais é de 7%. Para a Itália é aplicada a tarifa NMF, de 10%. Observa-se no Gráfico 23 que não houve grande alteração de fornecedores entre 2005 e 2010.

**Gráfico 23 – Participação de mercado dos principais fornecedores de Couro para a Índia (2005 e 2010) (%)**



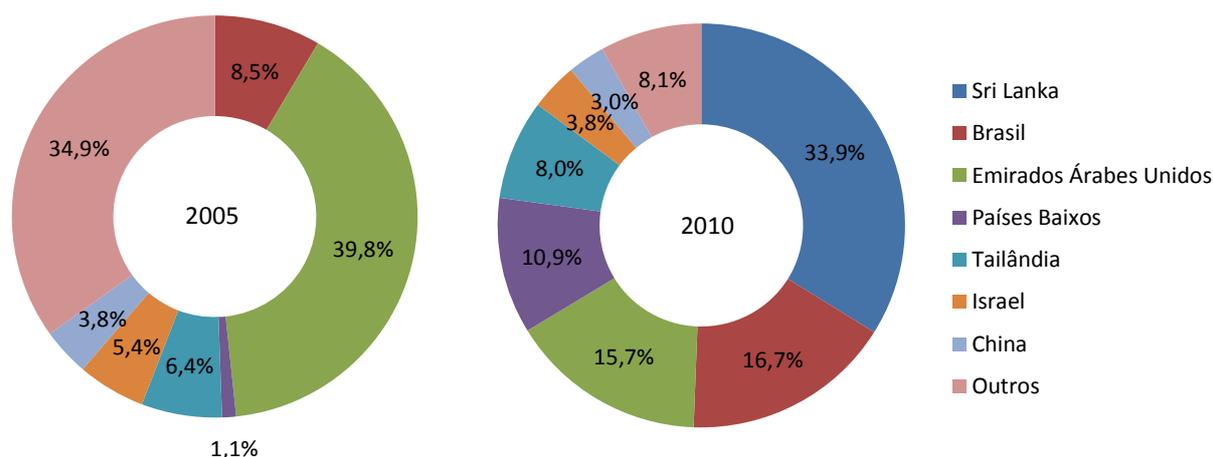
Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Os principais fornecedores foram Argentina, Egito, Bangladesh, Alemanha e Brasil. O país que obteve maior ganho percentual durante esse período foi o Egito.

No que tange às importações de *Outros açúcares de cana ou de beterraba, adicionados de aromatizantes ou de corantes*, os valores apresentados foram de US\$ 95,6 milhões, e o crescimento foi de 1785% no período 2005-2010. Apesar de a Índia ser um dos grandes produtores de açúcar, houve uma forte seca no país em 2009 e 2010, o que aumentou suas importações. Nesse período, a Índia tornou-se o segundo maior importador, ficando atrás somente da Rússia. Segundo informações obtidas pela Indian Sugar Mills Association (ISMA), a produção segue ciclos de aproximadamente cinco anos, dos quais dois ou três anos são de boa produção e os demais de safra ruim. Por isso, o país ocasionalmente importa grandes quantidades de açúcar. A previsão é de declínio nas exportações brasileiras de açúcar para o país nos próximos anos, já que a safra atual está sendo muito boa. Salienta-se que as importações de açúcar são controladas pelo governo para que o preço não sofra queda, o que prejudicaria o produtor, nem fique muito caro para o consumidor.

Em relação ao grupo *Suco de laranja não congelado*, as exportações brasileiras aumentaram 40,80%. O principal concorrente do Brasil foi o Sri Lanka, que obteve 33,86% de participação no mercado, enquanto o Brasil, de 16,74%. A tarifa de importação da Índia foi de 30% para o Brasil, a mesma aplicada ao Sri Lanka. O suco de “caixinha” é bastante consumido no país indiano e está disponível em mercados locais. Algumas das marcas encontradas nesses comércios são Tropicana e Ceres, entre outras. O Gráfico 24 mostra os principais fornecedores de *Suco de laranja não congelado* para a Índia.

**Gráfico 24 – Participação de mercado dos principais fornecedores de Suco de laranja não congelado para a Índia (2005 e 2010) (%)**



Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

De acordo com o Gráfico 24, nota-se uma mudança nos principais fornecedores de 2005 para 2010. Em 2005, o principal era os Emirados Árabes, e o Brasil só possuía 8,5% de participação. Já em 2010, o Brasil passou a ser o segundo maior fornecedor, com 16,7% de participação, perdendo somente para o Sri Lanka, com 33,9%.

### **Produtos brasileiros com presença em declínio na Índia**

A Tabela 13 apresenta os principais grupos de produtos selecionados com exportações expressivas. Entre aqueles definidos como *em declínio*, o Brasil está perdendo participação de mercado, e as empresas precisarão de um maior esforço para aumentar as exportações. Assim, analisam-se os grupos *Óleo de soja em bruto*, *Suco de laranja congelado* e *Castanhas de caju*.

**Tabela 13 – Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a Índia e presença em declínio nesse país**

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Índia 2010 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Índia 2010 (US\$)	Crescimento das exportações brasileiras para a Índia 2005-2010 (%)	Participação brasileira nas importações da Índia 2010 (%)	Crescimento das exportações dos concorrentes do Brasil na Índia 2005-2010 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da Índia 2010	Participação do principal concorrente nas importações da Índia 2010 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a Índia
Castanhas de caju	1	7.442.401	130.264	-22,81	1,75	49,18	Vietnã	81,45	Em declínio
Demais preparações alimentícias	2	4.115.216	68.945	-29,79	1,68	24,16	China	51,20	Em declínio
Demais sucos	1	9.288.582	2.742	-3,20	0,03	29,81	Estados Unidos	17,54	Em declínio
Óleo de soja em bruto	1	1.113.671.374	63.629.496	-18,45	5,71	11,10	Argentina	78,53	Em declínio
Suco de laranja congelado	1	2.024.457	509.042	-17,03	25,14	22,81	Paquistão	60,97	Em declínio

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil

*Óleo de soja em bruto, mesmo degomado (1507.10)* foi o principal produto exportado para a Índia entre os classificados como *em declínio*. No período 2005-2010, as exportações de soja caíram 18,45%. A participação das exportações brasileiras foi de 5,71%, enquanto a da Argentina foi de 78,53% nas importações indianas. Em 2009, o governo indiano reduziu a alíquota de importação do óleo de soja de 20% para 0%. A expectativa é a de que o óleo de soja se torne mais competitivo e ajude a reduzir o preço de óleos concorrentes, como palma (dendê), colza (canola) e girassol.

Entre os produtos *em declínio*, o Brasil possui maior participação nas importações indianas de *Suco de laranja congelado (2009.11)*, com 25,14%. As exportações brasileiras desse produto somaram US\$ 509 mil. O Paquistão foi o principal fornecedor, com 60,97% de participação no mercado. A tarifa média de importação aplicada foi de 30%, para o Brasil, e de somente 20% para o Paquistão, devido ao acordo SAFTA, do qual esse país faz parte juntamente com a Índia.

As exportações de *Castanha de caju (0801.32)* também mostraram decréscimo, de 22,81%. O principal concorrente do Brasil foi o Vietnã, com 81,45% de participação. Revela-se que as exportações dos concorrentes aumentaram 49,18%. Em relação à tarifa de importação praticada sobre esse grupo, cobra-se 30% para ambos os países.

No que diz respeito ao grupo *Demais preparações alimentícias*, os produtos exportados pelo Brasil foram *Leveduras vivas (2102.10)* e *Leveduras mortas e outros micro-organismos monocelulares mortos (2102.20)*. As exportações registraram queda de 30%. Esses produtos foram importados principalmente da China, que obteve 53% de participação do mercado. A tarifa de importação aplicada pela Índia foi de 30% para ambos os países.

### Canais de distribuição

Hoje, a Índia é o terceiro mercado de varejo na Ásia, atrás de China e Japão. As vendas no varejo se concentram nas grandes cidades, enquanto fora dessas áreas o setor é dominado por pequenos vendedores independentes em feiras livres, ambulantes e camelôs. Além disso, há restrições para a comercialização de frutas e verduras entre estados, o que leva os produtores a vendê-las a intermediários locais por preços muito baixos. Por isso, o setor é o menos concentrado do mundo. São poucas as grandes cadeias de varejo no país.

Os mercados abertos possuem estruturas simples de comércio e condições de armazenamento muitas vezes inapropriadas. O controle de estoque de produtos ainda não é informatizado e a refrigeração de carnes é precária. Grande parte dos industrializados é importada de vários países, com predominância de marcas estadunidenses americanas. A seguir, são apresentadas algumas fotos do INA-Market, em Nova Déli, mercado voltado para a classe B.



Grãos e especiarias



Verduras



Produtos importados



Carne de frango *in natura* e frango vivo

As estruturas mais modernas de varejo, representadas principalmente por supermercados, tendem a se estabelecer nas grandes cidades. Há expectativas de que nos próximos anos, quando o mercado de varejo abrir, os hipermercados serão os maiores em percentagem de crescimento no país. Companhias importantes já presentes no mercado são: Dairy Farm (Hong Kong), Metro Group (Alemanha), SPAR, Walmart, Tesco e Carrefour, que operam no atacado. A lista de cadeias de hipermercado e supermercado já instituídas no país ainda inclui: Spencer RPG, Food Rite (anteriormente Shoprite), Bazar Trent Star e HyperCITY, proprietária da K Raheja Corp. Empresas de varejo que também pretendem entrar no mercado são a Casino e a Auchan, ambas da França.

Muitas dessas empresas estrangeiras conseguiram parceria com instituições locais, embora atualmente não seja permitido que um estrangeiro possua uma loja de varejo. Outro problema enfrentado por essas lojas é o aluguel em grandes centros urbanos, bastante caro. Além disso, de acordo com as leis do país, somente indianos podem ser proprietários de terras, o que torna esse investimento caro para estrangeiros, pois precisam arrendá-las. Esse assunto continua um problema sensível para o governo indiano, que sofre pressão para proteger grupos de varejo locais.

O complexo *Construção e atividades afins* corresponde a 11% do PIB do país, o que o coloca como o segundo maior da Índia depois da *Agricultura*, contribuindo significativamente para a economia nacional, além de empregar grande número de trabalhadores. Os gastos com materiais de construção representam 60% dos projetos de infraestrutura e imobiliário do país e constam no atual plano quinquenal (2012-2017) da Índia. As expectativas de investimento nessa área chegam a 760 milhões de euros.<sup>133</sup>

Além disso, o país é um dos maiores produtores de material de construção, já que conta com vasto território e diversos recursos naturais. Sua produção é capaz de abastecer grande parte da demanda local. Alguns setores são menos competitivos e, por isso, abrem espaço para a entrada de produtos estrangeiros.

A indústria enfrenta uma série de problemas, entre eles altos custos energéticos e empresariado pouco organizado. Além desses obstáculos, o setor também foi afetado pela crise em 2008-2009. Frente a medidas adotadas pelo governo para estimular o crescimento industrial, o setor vivenciou expansão considerável nos últimos cinco anos.

Como o setor é intensivo em mão de obra, grande parte dos trabalhadores é recrutada em zonas rurais e contratada informalmente pelas empresas. Muitos deles carecem de formação técnica e possuem baixo nível de renda.

Ao mesmo tempo em que a indústria de construção estimula a economia, a contratação de trabalhadores possibilita que milhares de pessoas do campo se mudem para a cidade, causando uma migração desordenada. Segundo o relatório da McKinsey, a previsão é que 500 milhões de indianos migrem do meio rural para o urbano até 2050. Em termos de absorção, o setor imobiliário assimila 30% da contratação em comparação com 70% do setor de infraestrutura.

O aço e o cimento são materiais que possuem grande vínculo com a indústria da construção, que consome quase 100% da produção de cimento e entre 60% e 65% da de aço. O país é o segundo maior produtor mundial de cimento, atrás somente da China, representando 7% da produção mundial. Consoante à Associação de Fabricantes de Cimento, as fábricas indianas possuem capacidade instalada para produção de 270 milhões de toneladas, e a previsão é que chegue a uma produção de 315 a 320 milhões de toneladas. Existem 139 grandes fábricas produtoras e 365 de pequeno porte, que em seu conjunto empregam 120 mil pessoas, segundo a Cement Manufacture Association.

O tijolo de barro é um dos materiais de construção mais importantes do país e é utilizado em obras de alvenaria em edifícios residenciais e comerciais. A Índia é o segundo maior produtor de tijolos do

---

<sup>133</sup> El Mercado de Materiales de Construcción en Índia, Oficina Económica y Comercial. Embaixada da Espanha em Mumbai. Dezembro de 2011.

mundo. Existem 115 mil unidades produtivas fabricando cerca de 200 bilhões de tijolos anualmente. As fábricas de produção estão dispersas na zona rural e também na periferia da cidade. A maior parte da produção se concentra principalmente nos estados do Noroeste, porém em menor escala na parte central e no sul do país. A fabricação é feita de modo manual, com baixo nível de mecanização.

Em relação aos pavimentos e aos revestimentos cerâmicos, o país é o terceiro maior produtor, competindo com a China e o Brasil. A capacidade de produção foi de 550 milhões de metros quadrados, o equivalente a dois bilhões de euros, durante o período 2009-2010. Nos últimos cinco anos, os investimentos no setor somaram em torno de 300 milhões de euros. Com isso, muitos países do Sudeste asiático, como Malásia, Tailândia, Indonésia e Sri Lanka, estão instalando fábricas na Índia.<sup>134</sup>

Além desses setores, o de pedras naturais e mármore tem crescido. O país é o maior produtor mundial de pedras naturais do mundo. Em termos de qualidade, o mármore indiano é considerado um dos melhores do mundo, apesar de não possuir o alto preço dos italianos e dos iranianos. Os depósitos de mármore mais importantes estão em Rajasthan, Gujarat, Andhra Pradesh e Madhya Pradesh. Não se pode deixar de mencionar que a Índia possui uma das maiores reservas de granito, com grande variedade. As expectativas de crescimento para esse setor são positivas, e espera-se que o mercado continue evoluindo diante do aumento da classe média.

No que concerne às exportações de pedras naturais, a Índia está em terceiro lugar, atrás da Itália e da China. Muitos países, como Estados Unidos, Itália, Japão, Alemanha e China, compram as pedras em bloco para lapidá-las e reexportá-las.

### Infraestrutura

O governo indiano está investindo em infraestrutura para ajudar no crescimento de sua economia e atender as necessidades de sua enorme população. A construção de novas ferrovias e a modernização de portos e aeroportos são atualmente consideradas atividades prioritárias do governo.

O sistema de ferrovias indiano é considerado o quarto maior do mundo, atrás somente de Estados Unidos, China e Rússia,<sup>135</sup> e o governo pretende ampliar ainda mais essas ferrovias, a fim de oferecer um transporte adequado e confortável para a população. No momento, elas transportam um grande número de pessoas, porém sem conforto, além de a infraestrutura ser inadequada. Os investimentos estão destinados à construção de novas linhas, duplicação de linhas existentes, compra de novas locomotivas e modernização de estações.

---

<sup>134</sup> El Mercado de Materiales de Construcción en Índia, Oficina Económica y Comercial. Embaixada da Espanha em Mumbai. Dic. 2011.

<sup>135</sup> UK Trade & Investment Sector briefing: transport sector opportunities in India.

O principal projeto de infraestrutura ferroviária é denominado Dedicated Freight Corridors. Tal projeto prevê a construção de 3.358 quilômetros de linhas dedicadas ao transporte de cargas na parte leste e oeste do país, atravessando sete estados indianos.<sup>136</sup> O investimento na parte oeste tem apoio financeiro do Japão, enquanto a parte leste conta com suporte do Banco de Desenvolvimento Asiático.

Além dos corredores para o transporte de carga, existem projetos para aumentar as conexões com os portos, projetos de metrô nas principais cidades, e o desenvolvimento de linhas de alta velocidade. Nesse último projeto, já foram identificadas seis linhas que passam por 18 cidades.

Em relação aos portos indianos, existem 12 que são de controle federal e 187 de controle estadual. De acordo com o plano de 10 anos estabelecido pelo governo, os investimentos nesse setor somam US\$ 66,7 bilhões. A previsão é construir novos portos, um na costa leste e outro na costa oeste. Outros quatro portos serão modernizados. Nessa área, o governo permite que o investimento seja 100% estrangeiro.

Já o investimento em ruas e rodovias tem se intensificado nos últimos anos, e a expectativa é de que o setor cresça 30% entre os exercícios fiscais 2008-2009 e 2012-2013. O total de investimentos esperado, segundo o 12º Plano Quinquenal (2012-2017), é de US\$ 100 bilhões, dos quais 44% podem originar-se do setor privado. O governo tem facilitado a liberação dos projetos de rodovias e também está trabalhando com projetos de Parceria Público-Privada.

O Japão é um dos países que pretende ampliar seus investimentos em rodovias e no setor marítimo na Índia. O país já financiou parcialmente o corredor ferroviário de carga e o sistema de metrô de Nova Déli em 2011. Além disso, o Japão pretende investir em projetos de trens de alta velocidade. A meta do governo indiano, no 12º Plano Quinquenal, é expandir a rede ferroviária de 71.772 quilômetros para 85.000 quilômetros.

A construção do corredor Déli-Mumbai é um dos projetos do Governo de Maharashtra que está sendo conduzido em parceria técnica e financeira com o Japão. O objetivo é criar, ao longo dessa rede de infraestrutura, sete megazonas industriais, com foco nos setores automobilístico, têxtil, agronegócio, engenharia e energia. Também deve ser ampliada a rede urbana de via expressa, conectando a capital financeira, Mumbai, às cidades-satélites relevantes. A construção inclui 1.740 quilômetros de rodovias para serem desenvolvidas até 2030. Do total construído, 539 quilômetros serão de novas rodovias e 782 quilômetros de rodovias aprimoradas.

---

<sup>136</sup> UK Trade & Investment Sector briefing: transport sector opportunities in India.

## OPORTUNIDADES PARA OS PRODUTOS BRASILEIROS DO COMPLEXO CASA E CONSTRUÇÃO

### NA ÍNDIA

#### PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES INCIPIENTES PARA A ÍNDIA

No complexo *Casa e Construção Civil*, foram identificadas oportunidades ainda não exploradas ou trabalhadas de modo inicial para produtos brasileiros no mercado indiano. Daí o termo “incipiente”, que designa os produtos com essas características. Dois grupos foram selecionados a partir da metodologia e estão listados na Tabela 14.

**Tabela 14 – Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes para a Índia**

Grupos de Produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Índia 2010 (US\$)	Crescimento das importações da Índia 2005-2010 (%)
Madeira laminada	2	8.059.110	27,49
Obras de marcenaria ou de carpintaria	9	22.913.490	31,90

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

As importações de *Madeira laminada* somaram US\$ 8,05 milhões e apresentaram crescimento de 27,49%. O grupo de produtos é formado por *Folhas de madeira para folheados e para compensados, de dark ou light red meranti ou meranti bakau* (4408.31) e *Folhas para folheados e para compensados de outras madeiras tropicais* (4408.39). Esse último foi o principal produto importado, com US\$ 7,5 milhões em 2010, sendo exportado pelo Brasil em 2007, 2008 e 2010.

No que diz respeito às importações de *Obras de marcenaria ou carpintaria, Portas e respectivos caixilhos, alisares e soleiras, de madeira* (4418.20) foi o produto mais significativo, com um valor de US\$ 8,1 milhões. Outro produto de destaque foi *Armações de madeira para concreto*, com US\$ 2,8 milhões.

#### **Produtos brasileiros com presença a consolidar na Índia**

No complexo em questão, os grupos de produtos foram somente classificados como *a consolidar*. Em termos de valores exportados pelo Brasil, destacam-se os grupos *Madeira serrada, Obras de pedras e semelhantes* e *Obras de metais*, de acordo com a Tabela 15.

O grupo *Madeira serrada*, em termos de valor, foi o principal exportado pelo Brasil, com participação de 9,17%. Entre os produtos desse grupo, *Outras madeiras tropicais, serradas, cortadas em*

*folhas ou desenroladas* (4407.29) foi o mais importado. As exportações brasileiras desse produto foram de US\$ 1,8 milhão. Outros exportados pelo Brasil nesse grupo foram *Madeira de coníferas, serrada, cortada em folhas ou desenrolada, de espessura > 6mm* (US\$ 1,7 milhão) (4407.10), e *Outras madeiras, serradas, cortadas em folhas ou desenroladas, de espessura > 6mm* (US\$ 1 milhão) (4407.99). As tarifas de importação aplicadas ao Brasil e à Tanzânia, principal concorrente, foram de 10% para esses produtos.

**Tabela 15 – Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes para a Índia e presença a consolidar nesse país**

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no subgrupo	Valor das importações da Índia 2010 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Índia 2010 (US\$)	Crescimento das exportações brasileiras para a Índia 2005-2010 (%)	Participação brasileira nas importações da Índia 2010 (%)	Crescimento das exportações dos concorrentes do Brasil na Índia 2005-2010 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da Índia 2010	Participação do principal concorrente nas importações da Índia 2010 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a Índia
Demais madeiras e manufaturas de madeiras	2	9.550.008	709.567	930,18	7,43	42,18	China	49,04	A consolidar
Ferramentas e talheres	1	12.979.521	210.750	41,97	1,62	16,42	Estados Unidos	27,32	A consolidar
Madeira laminada	2	18.935.339	732.749	42,82	3,87	20,54	China	26,26	A consolidar
Madeira serrada	3	50.509.239	4.631.793	114,38	9,17	23,65	Tanzânia	17,56	A consolidar
Obras de marcenaria ou de carpintaria	1	4.068.543	136.464	17,49	3,35	38,46	China	41,23	A consolidar
Obras de metais	4	73.140.790	2.651.841	48,33	3,63	31,09	China	33,31	A consolidar
Obras de pedras e semelhantes	3	34.675.742	4.178.064	40,72	12,05	25,34	China	26,80	A consolidar

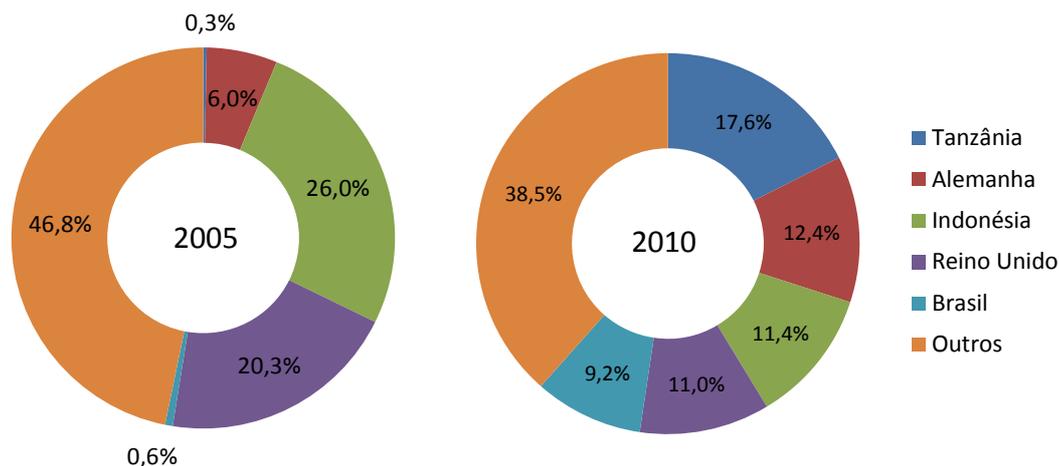
Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Conforme informações da Federação Indiana de Madeira Compensada e Indústria de Painéis (Federation of Indian Plywood & Panel Industry), a Índia tem interesse em importar diversos tipos de madeira, já que, desde 1996, o país não explora mais as próprias florestas. A Lei Forest Conservation Act, de 1996, baniu o corte de árvores em propriedades por todo o país. Essa nova lei permitiu que as importações aumentassem e que se criassem novas oportunidades de exportação para o Brasil.

Os indianos têm interesse em comprar madeiras tropicais e também reflorestadas como teca, ipê e jatobá.

Conforme o Gráfico 25, as exportações brasileiras de *Madeira serrada* para a Índia cresceram 114,38% no período analisado. A Tanzânia foi o principal concorrente em 2010, com 17,6% de participação do mercado. Outros fornecedores foram Alemanha (12,4%), Indonésia (11,4%) e Reino Unido (11%).

**Gráfico 25 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Madeira serrada* para a Índia (2005 e 2010) (%)**



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

Atualmente, aproximadamente 70% da madeira importada pela Índia chega pelo porto de Kandla, pois está localizado no estado de Gujarat, perto de diversas regiões importantes, e dispõe de locais para armazenamento nas proximidades.

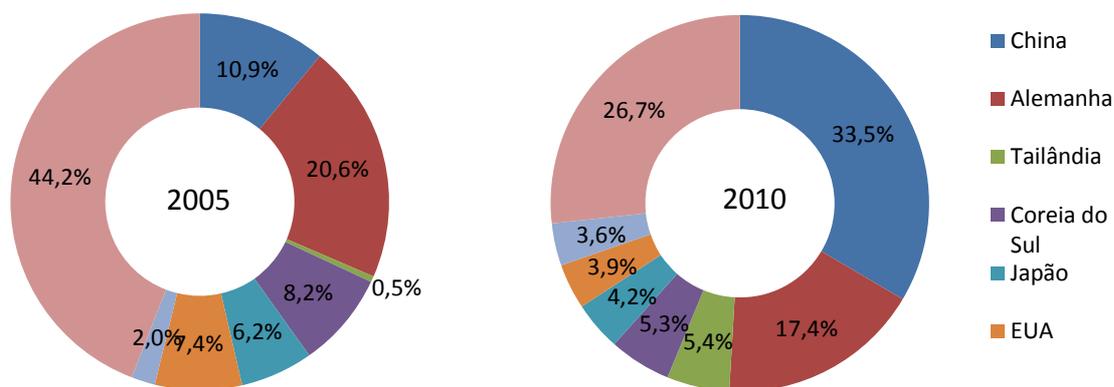
Em relação a *Obras de pedras e semelhantes*, as importações somaram US\$ 36,6 milhões. As exportações brasileiras para o país cresceram 40,72%, enquanto as dos demais concorrentes cresceram somente 25,34%. O Brasil obteve sua melhor participação de mercado no complexo *Casa e Construção*, de 12,05%, se comparada à de outros grupos. A China foi o principal concorrente em 2010, com 26,80% de participação.

Nesse grupo, o principal produto exportado pelo Brasil foi *Abrasivos naturais ou artificiais, em pó ou em grãos, aplicados apenas sobre papel ou cartão* (6805.20), com um valor de US\$ 3,4 milhões. Outro produto brasileiro exportado, *Granito, talhado ou serrado, de superfície plana ou lisagrano* (6802.23), apresentou valor pequeno em relação às importações indianas, que somaram US\$ 9,8 milhões e com participação de brasileira de apenas US\$ 621 mil. Os indianos importaram granito principalmente da China.

A Índia possui um dos maiores depósitos de granito, oferecendo diversos tipos que, juntos, representam 20% do total mundial de granito. Os depósitos mais importantes estão em Karnataka, Andhra Pradesh, Tamil Nadu, Uttar Pradesh, Rajasthan, Bihar, West Bengal e Gujarat.

Já em relação a *Obras de metais*, as importações somaram US\$ 73,1 milhões. O crescimento das exportações brasileiras nesse grupo foi de 48,33%, superior ao de seus concorrentes, de 31,09%. O principal fornecedor foi a China, que obteve 33,5% de participação. A tarifa média de importações aplicada pela Índia foi de 10%. De acordo com o Gráfico 26, outros concorrentes foram Alemanha (17,4%), Tailândia (5,4%) e Coreia do Sul (5,3%). O Brasil ficou em sétimo lugar, com 3,6% de participação de mercado.

Gráfico 26 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Obras de metais* para a Índia (2005 e 2010) (%)



Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Nesse grupo, os principais produtos importados foram *Outras guarnições, ferragens e artefatos semelhantes, para construções, de metais comuns*, com valor de US\$ 32,6 milhões (8302.41) e *Eletrodos revestidos exteriormente para soldar a arco, de metais comuns*, com US\$ 21,4 milhões. Esse último foi o principal produto brasileiro exportado, atingindo US\$ 1,06 milhão. Além disso, o Brasil também exportou *Fechaduras utilizadas em veículos automóveis, de metais comuns*, representando um montante de US\$ 827,3 mil (8301.20).

## MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Historicamente, o Estado desempenhou um papel preponderante na indústria indiana, seja diretamente se incumbindo da produção em diversos setores, seja através de outras formas de intervenção, como controle de preços ou estabelecendo licenças para importar. O capital privado, composto predominantemente por um grande número de pequenas empresas, ficava a cargo da produção de bens de consumo, e em diversos setores conta com regimes de proteção e reserva produtiva.

A partir de 1991, iniciou-se um processo de liberalização econômica, que envolveu a abertura ao capital privado de diversos setores que antes eram monopólio estatal e a privatização de algumas empresas estatais. A Índia também passou a fomentar os investimentos estrangeiros, particularmente a partir de 1999. Atualmente, ainda há domínio ou forte presença de empresas públicas em diversos setores.

A indústria emprega 14% da força de trabalho indiana, mas representou 26,1% do PIB do país em 2011.<sup>137</sup> O parque industrial indiano é diversificado. O setor mais importante é o têxtil, que sozinho representa 14% do PIB industrial e 4% do PIB nacional. Outros setores que se destacam por seu peso na indústria do país são: químicos, processamento de alimentos, siderurgia, equipamentos de transporte, mineração, petroquímica, máquinas e equipamentos e produtos farmacêuticos.

O crescimento da indústria foi superior ao da média do PIB entre 2004 e 2009, exceto em 2007, quando o PIB cresceu 9,8% e a indústria, 9,7%. Em 2010 e 2011 essa tendência se inverteu, e deve permanecer assim em 2012, quando se prevê que o PIB indiano cresça 6,9% e a indústria, apenas 4%.

A indústria está distribuída em diversos pontos do território indiano. O estado de Maharashtra concentra a maior parcela da produção, e sua capital, Mumbai, é o principal centro financeiro do país. Nova Déli, a capital administrativa e institucional, conta com sedes ou representações de praticamente todas as grandes empresas presentes no país, domésticas ou estrangeiras. O estado de Gujarat é o que mais atrai investimentos estrangeiros, especialmente devido a políticas favoráveis adotadas nos últimos anos. O setor de *software*, um dos destaques da economia indiana, está concentrado na cidade de Bangalore, no estado de Karnataka. Já a cidade de Hyderabad, em Andhra Pradesh, concentra a produção farmacêutica do país.

As oportunidades para incremento das exportações brasileiras em setores do complexo *Máquinas e Equipamentos* estão apresentadas nas Tabelas 16, 17 e 18. Ao todo, essas tabelas reúnem 26 grupos, que representaram US\$ 5,3 bilhões de importações da Índia e US\$ 75,2 milhões de exportações brasileiras.

---

<sup>137</sup> World Factbook CIA.

## OPORTUNIDADES PARA OS PRODUTOS BRASILEIROS DO COMPLEXO MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS NA ÍNDIA

### PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES INCIPIENTES PARA A ÍNDIA

Foram encontradas oportunidades em 10 grupos de produtos do complexo *Máquinas e Equipamentos* em que as exportações brasileiras para o mercado indiano ainda são muito pequenas ou inexistentes, mas em que há capacidade exportadora. Juntos, eles somaram US\$ 3,2 bilhões de importações da Índia, mas apenas US\$ 15,7 milhões de exportações brasileiras.

**Tabela 16 – Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes para a Índia**

Grupo de Produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Índia em 2010 (US\$)	Crescimento das importações da Índia 2005-2010 (%)
Aparelhos e dispositivos eletr.de ignição/arranque	7	192.652.458	20,75
Apars.eletr.de iluminação/sinalização p/automóveis	3	83.409.804	15,18
Ferramentas eletromecânicas c/motor,de uso manual	3	50.977.493	39,43
Máquinas de lavar roupas e suas partes	5	126.617.201	39,82
Máquinas e aparelhos p/fabr.ind.alimentos/bebidas	9	104.312.695	26,08
Máquinas e aparelhos p/trabalhar pedra e minério	7	449.176.851	28,71
Máquinas e apars.p/encher,fechar,etc.recipientes	6	268.230.978	27,46
Outros motores de pistão	2	237.064.679	36,46
Partes e peças de aviões e helicópteros	7	899.328.947	6,04
Torneiras e válvulas	6	758.673.518	17,08

Fonte: Comtrade. UICC Apex-Brasil.

O grupo de maior valor importado é *Partes e peças de aviões e helicópteros*. A Índia é o nono mercado do mundo em aviação e, em termos de aviação doméstica, é o quarto, atrás apenas de EUA, China e Japão. Mesmo com essa dimensão, o mercado aéreo indiano ainda apresenta grande potencial de crescimento, uma vez que a média de viagens aéreas no país ainda é muito baixa, de 0,2 viagem *per capita* por ano, contra índices de 1,2 na China e 2,2 nos EUA.<sup>138</sup> Segundo estimativas da Boeing, a Índia precisaria aumentar sua frota em 856 aviões nos próximos 20 anos para atender a demanda em expansão, somando um investimento de cerca de US\$ 73 bilhões. Além disso, são previstos investimentos na construção e modernização de aeroportos. O país também tem potencial para a construção de instalações de

<sup>138</sup> Changing Dynamics – India Aerospace Industry, relatório da PriceWaterhouseCoopers para a Confederation of Indian Industries (CII) – 2009.

manutenção, reparação e revisão (MRO, na sigla em inglês), uma vez que apresenta vantagens de localização, dada a posição do país no continente asiático e a disponibilidade de mão de obra qualificada.

O setor é dominado por companhias públicas, como a Hindustan Aeronautics Limited (HAL) e a National Aerospace Laboratories (NAL). Isso se explica porque os setores aeroespacial e de defesa eram reservados exclusivamente a esse tipo de empresa até 2001. Hoje, alguns importantes grupos privados indianos, como Tata, Larsen e Toubro, Mahindra e Mahindra e Kirloskar, atuam no setor, fornecendo partes e equipamentos.<sup>139</sup>

Apesar de incluir sete produtos diferentes, as importações indianas do grupo *Partes e peças de aviões* estão fortemente concentradas em um código SH6, 8803.30 (*Outras partes e peças para aviões ou helicópteros*), que representou 93% dos quase US\$ 900 milhões importados em 2010. A tarifa de importação cobrada pela Índia em relação a esse produto foi de 3% nesse ano.

O grupo *Máquinas e aparelhos para fabricação de alimentos e bebidas* representa uma oportunidade interessante, já que há grande preocupação com o desenvolvimento do processamento de alimentos na Índia. O setor é o quinto maior da indústria indiana, mas ainda é pequeno para atender as necessidades do país. Conforme já mencionado, a Índia é o segundo maior produtor de alimentos do mundo, mas apenas em torno de 6% dessa produção é processada. No caso de frutas e verduras, apenas 2% da produção é processada, mas o país trabalha para que esse percentual alcance 6% até 2015.<sup>140</sup>

Associadas ao baixo desenvolvimento do setor de processamento de alimentos estão deficiências da infraestrutura de apoio à produção agrícola e de alimentos processados. Todos os anos, algo entre 30% e 50% da produção de alimentos é desperdiçada, o que representa cerca de US\$ 15 bilhões.<sup>141</sup>

Por outro lado, a demanda indiana passa por mudanças relacionadas à crescente urbanização e ao aumento da renda *per capita*, estimulando ainda mais o crescimento do setor. Uma das principais preocupações dos consumidores de classe média é adquirir produtos melhor higienizados. O país também possui grande potencial para exportar produtos hortifrúti, e, por isso, a demanda por máquinas que sigam padrões internacionais está aumentando.

Dada essa importância estratégica, o governo deu alta prioridade tanto à modernização do setor agrícola como ao desenvolvimento do setor de processamento de alimentos e à internacionalização de seus produtos. Entre as diversas medidas adotadas, os investimentos estrangeiros no setor foram facilitados, e as tarifas referentes à importação de maquinários para processamento de alimentos foram diminuídas. A intenção é simplificar as regras existentes e estimular o estabelecimento de megaparques de produção de alimentos, processamento de carnes, transporte refrigerado e cadeias de armazenamento

---

<sup>139</sup> India Aerospace: Poised to take off, relatório da AT Kearney de 2009.

<sup>140</sup> US Commercial Service. Doing Business in India, 2011.

<sup>141</sup> Valor estimado informado em reunião com representante da vertical de Food & Agriculture, da Confederation of Indian Industries (CII), R. Vaithyanathan, em abril de 2012.

refrigerado. Hoje, há diversas multinacionais importantes implantadas no país, como Coca-Cola, Pepsi, Danone, Nestlé, Cadbury, Unilever, Kellogg's, Heinz, International Best Foods, Walls, Perfetti, Van Melle, entre outras.

Atualmente, segundo o ICEX,<sup>142</sup> o setor de processamento é relativamente desorganizado no país. Aproximadamente 75% dos estabelecimentos são de pequeno porte e usam máquinas básicas, enquanto os demais são grandes produtores, inclusive com projeção internacional, que usam equipamentos de tecnologia mais avançada. Além do tamanho dos estabelecimentos, o baixo custo da mão de obra também favorece o uso de equipamentos com tecnologia menos sofisticada. A França é o país de referência em termos de tecnologia para processamento de alimentos na Índia<sup>143</sup>

Um caso de sucesso em processamento de alimentos na Índia é a chamada *white revolution*, que transformou o país no maior produtor de laticínios do mundo em um período de aproximadamente 30 anos. Até a década de 1980, o leite não era disponível para a maior parte da população. Nessa época, criou-se a Amul, a maior cooperativa agrícola do mundo. Hoje, o país processa aproximadamente 15% do leite produzido. As tecnologias mais usadas para o processamento do leite são da Nova Zelândia e da Irlanda.

No caso das exportações brasileiras incipientes, nove produtos do grupo *Máquinas e aparelhos para a fabricação de alimentos e bebidas* somaram US\$ 104,3 milhões em importações indianas em 2010. Os produtos mais importados foram *Outras máquinas para preparação e fabricação industriais de alimentos ou bebidas* (8438.80) e *Partes de outras máquinas* (8438.90), atingindo US\$ 42,2 milhões. Para ambos, as tarifas de importação cobradas do Brasil são de 5%. As exportações brasileiras para a Índia dos produtos referidos na Tabela 16 (exportações incipientes) somaram US\$ 346 mil, representando 0,3% de participação em 2010.

O Brasil também exportou, de modo consistente, *Outras máquinas e aparelhos para a indústria de moagem ou tratamento de cereais ou de produtos hortícolas secos* (8437.80). Os dados referentes a esse produto estão na Tabela 17, pois ele foi enquadrado dentro do conjunto de exportações expressivas, sendo classificado como *a consolidar*. As importações indianas desse item alcançaram US\$ 41 milhões em 2010, e quase US\$ 2 milhões foram fornecidos pelo Brasil. Cinco anos antes, o valor das exportações brasileiras desse produto havia sido de apenas US\$ 27 mil. A tarifa de importação desse produto é superior à dos dois citados no parágrafo anterior, chegando a 7,5%.

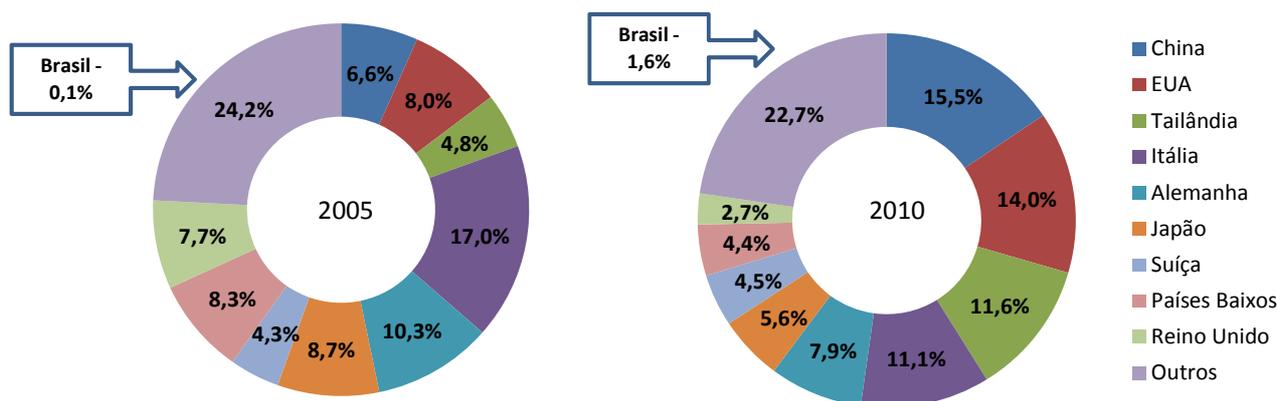
O Gráfico 27 mostra os principais fornecedores da Índia de *Máquinas e aparelhos para a fabricação de alimentos e bebidas* em 2005 e 2010, incluindo tanto os produtos enquadrados nas exportações incipientes como o SH6 8437.80, que apresenta exportações expressivas.

---

<sup>142</sup> Estudo El Mercado de Maquinaria para Procesado de Alimentos en India, ICEX, de 2009.

<sup>143</sup> Segundo informações do CII, em reunião de abril de 2012.

**Gráfico 27 – Participação de mercado dos principais fornecedores de Máquinas para fabricação de alimentos e bebidas para a Índia (2005 e 2010) (%)**



Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Os três primeiros fornecedores em 2010, China, EUA e Tailândia, aumentaram rapidamente suas exportações para a Índia em relação a 2005: as taxas de crescimento médio no período foram de 51,2%, 42,5%, e 52,3%, respectivamente. Assim, ultrapassaram Itália, Japão e Países Baixos, que, em 2005, eram os principais fornecedores dessas máquinas para a Índia. Apesar de não figurar entre os maiores fornecedores, o Brasil garantiu 1,6% de participação em 2010, contra apenas 0,1% cinco anos antes.

Um segmento essencial para o avanço do processamento de alimentos na Índia, e que apresenta demanda particularmente forte, é o de equipamentos para refrigeração. Grande parte da produção de alimentos no país é perdida devido à falta de veículos para transporte refrigerado e de locais para armazenagem. O governo indiano estima que haja cerca de seis mil estabelecimentos com armazenagem refrigerada, com capacidade para 23,66 milhões de toneladas, o que atende a apenas 11% da produção.

Além de ser insuficiente, a infraestrutura existente também é defasada tecnologicamente. A maior parte dos armazéns tem tecnologia para estocar um único produto com condições apropriadas de temperatura, umidade e circulação de ar. Segundo informações da Global Cold Chain Alliance,<sup>144</sup> apenas 17% dos armazéns refrigerados são usados para diversos alimentos. Por outro lado, a cadeia refrigerada é mal distribuída por produtos: 80% dos armazéns são usados exclusivamente para batatas. Em relação ao transporte refrigerado, 20 mil dos 25 mil caminhões disponíveis são usados somente para a distribuição de leite e derivados.

Para alavancar o segmento, o governo tem desenvolvido políticas, subsídios e esquemas para impulsionar sua modernização, especialmente através da facilitação da importação de equipamentos e da atração de investimentos externos. O governo concede subsídios que variam de 45% a 50% para projetos de cadeia refrigerada, através do National Horticulture Board, ligado ao Ministério da Agricultura. Além

<sup>144</sup> Informações apresentadas em reunião com o diretor da GCCA Índia, Sr. Athul Khanna, em abril de 2012.

disso, o setor goza de condições mais favoráveis para importação e investimentos estrangeiros, que são permitidos em até 100%.

Uma das barreiras ao desenvolvimento da cadeia refrigerada no país é sua estrutura de varejo, altamente fragmentada. O modelo de supermercados/hipermercados não é comum na Índia, e a maior parte dos alimentos é vendida em mercados por pequenos comerciantes, que não dispõem de refrigeração adequada. A entrada de grandes companhias de varejo internacionais, como Wal-Mart e Carrefour, significaria um grande impulso para a infraestrutura de refrigeração e para a venda desses equipamentos. No entanto, essa é uma questão sensível na Índia. O governo chegou a aprovar leis autorizando a entrada de empresas estrangeiras de varejo com capital majoritário, mas teve que recuar após pressões. Essas companhias já estão presentes na Índia, mas, por enquanto, atuam apenas no atacado. A seguir, é mostrado como as carnes são normalmente comercializadas em um mercado indiano, sem refrigeração. Por causa das deficiências da infraestrutura de refrigeração, é comum a venda de animais vivos.



Atualmente, os critérios mais importantes para a decisão de compra de equipamentos de refrigeração na Índia são, na ordem, custo, tecnologia e qualidade. Em relação à tecnologia, priorizam-se equipamentos eficientes no uso de energia, uma vez que o país enfrenta deficiências também nessa área. A energia é muito cara, uma vez que a geração é insuficiente para atender a demanda do país, e os cortes no fornecimento são frequentes.

O mercado de refrigeração na Índia representava cerca de US\$ 1 bilhão em 2009. As principais empresas indianas são Blue Star, Voltas e Frick India. Há muitas importações de componentes e partes da China, especialmente compressores.

Outra oportunidade a ser desenvolvida na Índia é a exportação de *Máquinas e aparelhos para trabalhar pedra e minério*, cujas importações, em 2010, chegaram a quase US\$ 450 milhões. O valor da produção mineral, entre abril de 2010 e março de 2011, foi de US\$ 44,6 bilhões, o que representa um crescimento de 11,8% em relação ao período anterior. São produzidos mais de 80 minerais na Índia, tanto metálicos e não metálicos como combustíveis, especialmente carvão.

O país é o maior produtor mundial de mica; o terceiro, de carvão e linhita, barita e cromita; o quarto, de minério de ferro; o sexto, de bauxita e minério de manganês; o décimo, de alumínio; e o 11º, de aço bruto. Outros minerais explorados no país são ouro, zinco, urânio, chumbo, cobre e prata. Cerca de 70% da atividade de mineração na Índia é dedicada à exploração do carvão. O país é o terceiro maior consumidor desse combustível no mundo, que responde por 52% de suas necessidades energéticas.<sup>145</sup>

Os principais estados produtores são Orissa, Jharkhand, Chhattisgarh, Goa, Karnataka, Rajasthan e Gujarat. Os três primeiros possuem as maiores reservas minerais do país. Ao todo, há cerca de 2,6 mil minas operando na Índia e 20 mil depósitos minerais conhecidos. De modo geral, a produção de cada mina não é muito grande, e as concessões exploradas são pequenas, variando entre um e cinquenta hectares em cerca de 80% dos casos. Em minério de ferro, cada companhia explora entre 200 mil e 2 milhões de toneladas por mina. Como os terrenos são pequenos, não são utilizados equipamentos muito grandes ou sofisticados.<sup>146</sup>

O setor de mineração era composto exclusivamente por empresas estatais na Índia, mas começou a ser aberto ao capital privado, inclusive estrangeiro, na década de 1990. Hoje, o IED é permitido para prospecção e exploração de 13 minerais.<sup>147</sup> Ainda assim, empresas públicas respondem por aproximadamente 75% do valor da produção, entre as quais se destacam: Coal India Ltd., SAIL, Nalco, National Mineral Development Corporation (NMDC) e Hindustan Copper. As principais companhias privadas indianas no setor são: Tata Steel (do grupo Tata), Hindalco (do grupo Aditya Birla) e Sterlite (do grupo Vedanta). As atividades dessas grandes empresas vão de exploração mineral a metalurgia e processamento. A subsidiária da japonesa Mitsui, Sesa Goa, destaca-se entre as companhias de capital estrangeiro, e se dedica à exploração e exportação de minério de ferro.<sup>148</sup>

Há potencial para prospecções e novas descobertas especialmente em ouro, diamantes, gemas, zinco, chumbo, níquel e platina. O país também estendeu suas buscas por novas reservas para a costa e águas profundas. Como resultado, descobriu-se uma grande reserva de petróleo no Mar da Arábia, que ficou conhecida como Bombay High. Também foram descobertos nódulos polimetálicos contendo cobalto, níquel, cobre e manganês em águas profundas.

---

<sup>145</sup> Relatório Mineral and Mining Industries in India, da ASA&Associates, atualizado em junho de 2011.

<sup>146</sup> Segundo informações do secretário-geral da Federation of Indian Mineral Industries (FIMI), Sr. R. K. Sharma, em reunião realizada em abril de 2012.

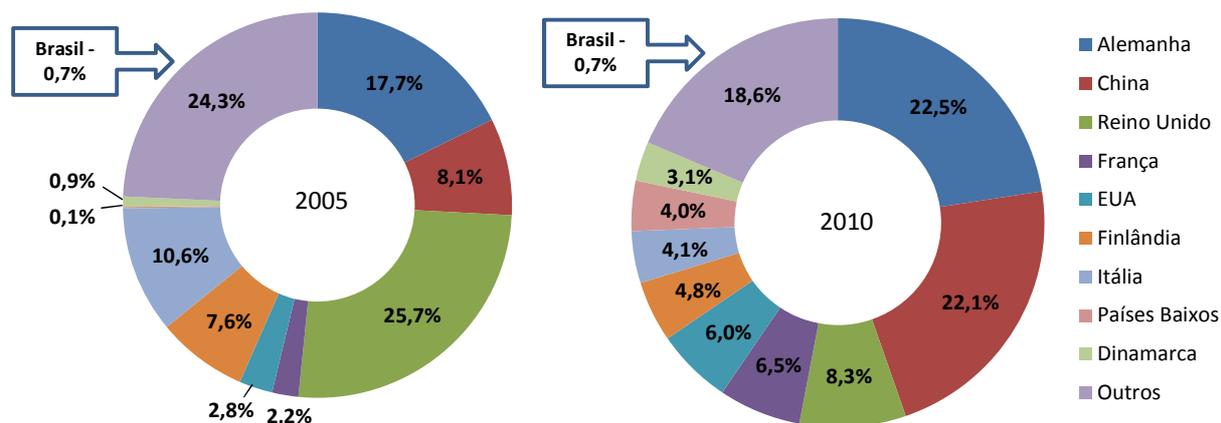
<sup>147</sup> Minério de ferro, cobre, manganês, chumbo, minério de cromo, zinco, enxofre, molibdênio, ouro, tungstênio, diamante, níquel e metais de platina.

<sup>148</sup> Relatório Mineral and Mining Industries in India, da ASA&Associates, atualizado em junho de 2011.

O mercado de máquinas para mineração na Índia é estimado em US\$ 2 bilhões, sendo 80% do maquinário destinado ao principal recurso mineral do país, o carvão. A capacidade de produção doméstica desse tipo de maquinário é pequena, e, com isso, a demanda por importações segue crescendo. A mais importante empresa indiana do setor é a Bharat Earth Movers Limited (BEML Ltd). Há também multinacionais presentes no país, seja por meio de *joint ventures*, seja com suas próprias unidades produtivas instaladas. Ao todo, há cerca de 100 companhias de equipamentos de mineração operando no país. Os maiores compradores são as empresas públicas.<sup>149</sup>

Os produtos de maior valor importado, em 2010, foram *Máquinas e aparelhos para esmagar, moer ou pulverizar substâncias minerais sólidas* (8474.20), com US\$ 120,1 milhões, e *Partes de máquinas da posição 8474* (8474.90), com US\$ 143,9 milhões. O Brasil exportou o equivalente a US\$ 2,3 milhões. As tarifas de importação aplicadas ao Brasil para ambos os produtos, bem como para os demais da posição 8474 (que engloba as máquinas para mineração), são de 7,5%. O Gráfico 28 mostra os principais fornecedores das máquinas desse grupo para a Índia em 2005 e 2010.

**Gráfico 28 – Participação de mercado dos principais fornecedores de Máquinas para trabalhar pedra e minério para a Índia (2005 e 2010) (%)**



Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Nota-se que Alemanha e China detinham fatia semelhante do mercado em 2010, ao redor de 22%. Os dois ultrapassaram o líder de mercado em 2005, o Reino Unido, cujas vendas mantiveram-se praticamente estagnadas até 2010, com crescimento de apenas 2,7%, o que reduziu bastante sua fatia de mercado. Também ganharam espaço no mercado indiano França e EUA, enquanto Itália e Finlândia perderam. A participação brasileira manteve-se constante, inferior a 1%.

<sup>149</sup> US Commercial Service. Doing Business in India, 2011.

## PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES EXPRESSIVAS PARA A ÍNDIA

### Produtos brasileiros com presença *a consolidar e consolidada* na Índia

O Brasil exportou de forma consistente produtos de 15 grupos do complexo *Máquinas e Equipamentos* entre 2005 e 2010. Em geral, as exportações são pouco diversificadas, já que, na maioria dos casos, apenas um código SH6 de cada grupo apresentou exportações expressivas. Ao todo, os 15 grupos representaram US\$ 2,1 bilhões de importações indianas e US\$ 75,1 milhões de exportações brasileiras para esse mercado em 2010.

A seguir, serão discutidos os grupos classificados como *a consolidar e consolidados*, apresentados na Tabela 17.

**Tabela 17 – Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a Índia e presença *a consolidar e consolidadas* nesse país**

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Índia 2010 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Índia 2010 (US\$)	Crescimento das exportações brasileiras para a Índia 2005-2010 (%)	Participação brasileira nas importações da Índia 2010 (%)	Crescimento das exportações dos concorrentes do Brasil na Índia 2005-2010 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da Índia 2010	Participação do principal concorrente nas importações da Índia 2010 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a Índia
Apars.eletr.de iluminação/sinalização p/automóveis	1	4.174.473	399.036	3.758,68	9,56	24,54	Coreia do Sul	28,41	A consolidar
Chassis e carroçarias para veículos automóveis	1	7.549.259	4.598.255	144,70	60,91	14,76	Alemanha	24,75	Consolidado
Condensadores eletr.fixos,variáveis ou ajustáveis	1	11.641.621	498.442	25,65	4,28	27,66	Alemanha	37,25	A consolidar
Demais máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	1	57.888.519	1.163.813	145,53	2,01	15,35	China	33,90	A consolidar
Ferramentas manuais,pneumáticas ou hidráulicas	1	3.815.858	571.540	185,54	14,98	75,48	Alemanha	39,91	A consolidar
Geradores e transformadores, elétricos	3	181.786.553	4.635.993	43,69	2,55	45,56	Alemanha	43,46	A consolidar
Máquinas e aparelhos de terraplanagem,perfuração	2	287.079.710	14.612.008	23,79	5,09	13,79	Japão	30,31	A consolidar
Máquinas e aparelhos de uso agrícola,exceto trator	5	21.522.645	9.733.679	392,01	45,23	15,71	Japão	11,24	Consolidado
Máquinas e aparelhos p/fabr.ind.alimentos/bebidas	1	41.010.838	1.974.167	135,86	4,81	30,57	Tailândia	31,87	A consolidar
Pneumáticos e câmaras de ar	1	51.438.007	6.944.593	105,62	13,50	31,69	Japão	38,80	A consolidar

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Entre os grupos *a consolidar*, os maiores valores de importação do mercado e de exportação brasileira, em 2010, pertencem a *Máquinas e aparelhos de terraplanagem, perfuração*. O Brasil exporta principalmente o produto *Niveladores* (8429.20), no valor de US\$ 12 milhões. No entanto, a maior parte das importações indianas, atingindo US\$ 233,7 milhões, se concentra no código 8429.59, *Outras pás mecânicas, escavadores e carregadoras, autopropulsores*. A tarifa cobrada para os dois itens é de 7,5%, tanto para produtos brasileiros como para japoneses, que são os mais importados pela Índia. No entanto,

no caso do produto 8429.59, é cobrada uma tarifa preferencial do Brasil de 6%, no escopo do Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC).

O grupo com maior número de produtos exportados entre os apresentados na Tabela 17 é *Máquinas e aparelhos para uso agrícola, exceto trator*, com cinco códigos SH6. O grupo foi classificado como *consolidado*, já que o Brasil alcançou participação de 45,2% no mercado indiano.

Conforme mencionado anteriormente neste estudo, a agricultura é muito fragmentada na Índia. A maior parte das propriedades é muito pequena, e 60% dos donos de terras possuem menos de dois hectares. Isso ocorre porque há diversas restrições no país para a negociação e a acumulação de terras. Esses pequenos produtores, em sua maioria, não têm acesso a tecnologias mais modernas ou a crédito rural.<sup>150</sup> Existem ainda outros aspectos legais e burocráticos que dificultam o desenvolvimento do setor agrícola, bem como o de processamento de alimentos. Por exemplo, o poder de implementar políticas para esses setores, ainda que sejam criadas pelo governo central, está nas mãos dos estados.

Há espaço para máquinas agrícolas mais modernas no estado de Punjab, que possui fazendas de larga escala de grandes multinacionais, como PepsiCo e McDonald's. Para conseguir agregar terras e aumentar a escala da produção, criou-se no estado um sistema de arrendamento de terras por períodos de até 15 anos. Os pequenos proprietários seguem em suas terras, mas trabalhando nos cultivos da empresa, que provê tecnologia e *know-how* aos agricultores. O governo tem buscado disseminar nacionalmente esse modelo de arrendamento, ainda incomum em outros estados indianos.<sup>151</sup>

Em relação à produção de açúcar, os indianos buscam adotar as melhores práticas implementadas no Brasil. Um desafio ao aumento da produtividade no setor, no entanto, são os controles de impostos pelo governo, que perpassam todas as etapas da produção: plantio, colheita, armazenamento, comercialização, exportação/importação. Os produtores precisam destinar 10% de sua produção ao governo, que mantém uma política de preços subsidiados aos consumidores, já que o açúcar é um dos alimentos mais consumidos na Índia. Os produtores pleiteiam junto ao governo que o setor seja desregulamentado gradativamente, como ocorreu no Brasil.

Como nos casos dos demais cultivos, a produção de cana-de-açúcar se dá em pequenas propriedades, e posteriormente é comprada pelas usinas. Normalmente, essas propriedades não se dedicam exclusivamente ao plantio da cana, que divide espaço com outras culturas. Uma das razões para isso é que o preço pago pelas usinas aos agricultores é determinado pelo governo. Em determinadas ocasiões, não é vantajoso para as usinas pagar o preço estabelecido, e os agricultores sobrevivem da comercialização dos outros produtos.

---

<sup>150</sup> ICEX. Guia País, Índia. Jun. 2010.

<sup>151</sup> Informado em reunião com representante da vertical de Food & Agriculture, da Confederation of Indian Industries (CII), R. Vaithyanathan, em abril de 2012.

A colheita tradicionalmente é manual, embora a mão de obra disponível para essa atividade esteja gradativamente diminuindo, o que aumenta a demanda por colheitadeiras. No entanto, há desafios para a venda de colheitadeiras brasileiras. Como as propriedades indianas são pequenas, os pés de cana são plantados mais próximos entre si do que no Brasil, o que requer máquinas de menor porte, diferentes das brasileiras normalmente produzidas.

A principal produtora de açúcar da Índia é a Renuka Sugars, que inclusive está presente no Brasil, onde já é a quinta maior empresa do setor. A Renuka Sugars também é a única empresa com plantas para refinar o açúcar na Índia. Outras usinas importantes são: Ambika, Bajaj Hindustan Sugars, Balrampur Chini Mills, Thiru Arooran, Sakthi, Rashree, EID Parry, Mawana Sugars, Dharani Sugars, Bannari Amman, Simbhaoli. As plantas de processamento de açúcar indianas são pequenas em comparação às brasileiras: as maiores usinas do país têm capacidade de esmagar 16 mil toneladas de cana por dia, enquanto a média das usinas do Brasil é de 30 mil toneladas/dia.<sup>152</sup>

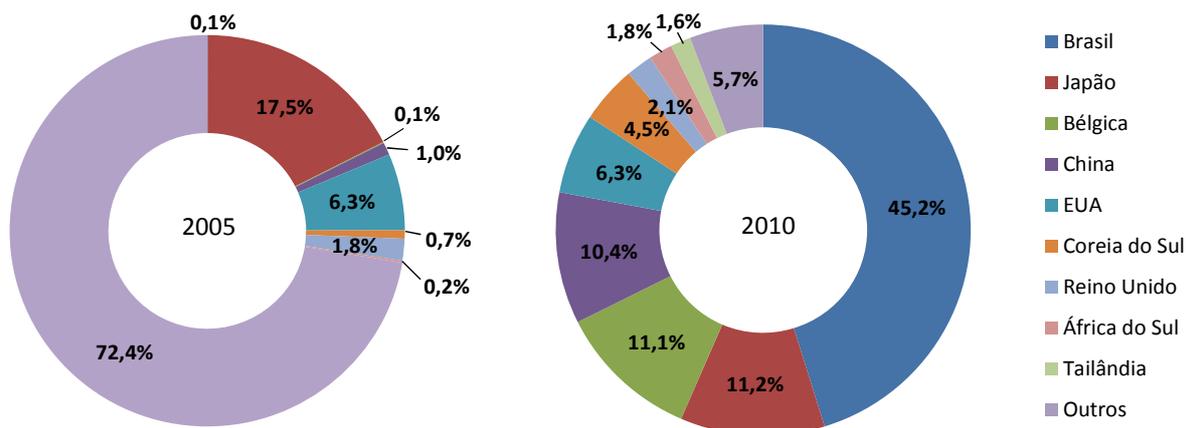
O produto mais importado do grupo, em 2010, foi *Outras máquinas e aparelhos para a colheita* (8433.59), com US\$ 13,8 milhões. Desse valor, US\$ 9,2 milhões foram fornecidos pelo Brasil. Nota-se que as exportações brasileiras de *Máquinas e aparelhos para uso agrícola, exceto trator*, que foram de US\$ 9,7 milhões ao todo, estão bastante concentradas nesse produto. O segundo produto mais importado pelo país foi *Máquinas para limpar ou selecionar ovos, frutas ou outros produtos agrícolas* (8433.60) –, com US\$ 7,3 milhões em 2010. Nesse caso, o Brasil exportou US\$ 255 mil. Para ambos os códigos, a Índia aplica a mesma tarifa de importações ao Brasil e ao Japão, principal concorrente brasileiro nesse mercado, de 7,5%. Os outros produtos do grupo, cujas importações totais não alcançaram US\$ 200 mil, foram *Espalhadores de estrume e distribuidores de adubos ou fertilizantes* (8432.40);, *Máquinas para colheita de raízes ou tubérculos* (8433.53); e *Outras máquinas e aparelhos para colher e dispor o feno* (8433.30).

O Gráfico 29 mostra os principais concorrentes do Brasil nos cinco SH6 de exportações expressivas do grupo *Máquinas e aparelhos para uso agrícola, exceto trator* no mercado indiano em 2010.

---

<sup>152</sup> Informado em reunião com representante da Indian Sugar Mills Association (ISMA), em abril de 2012.

**Gráfico 29 – Participação de mercado dos principais fornecedores de Máquinas agrícolas, exceto trator para a Índia (2005 e 2010) (%)**



Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

É possível notar que o quadro de principais fornecedores mudou bastante entre 2005 e 2010. Os de maior participação em 2005, Itália e Alemanha, respectivamente, sequer aparecem no Gráfico 29, já que, em 2010, ficaram apenas na 11ª e décima posição. O Japão era o terceiro maior exportador dos produtos do setor, mas detinha uma fatia de mercado maior do que em 2010, quando foi o segundo. O Brasil foi o maior fornecedor em 2010, com quase metade das importações indianas dos produtos relacionados nas exportações expressivas de máquinas agrícolas, e praticamente não exportava para a Índia cinco anos antes. Suas exportações cresceram a uma média anual de 392% no período. Também se destacam Bélgica, cujas exportações aumentaram, em média, 262% no período, e China, com taxa de crescimento de 107%.

No grupo *Geradores e transformadores elétricos*, houve três produtos incluídos no conjunto das exportações expressivas. A participação brasileira ainda é pequena, de 2,5%, mas as exportações cresceram 45,6% entre 2005 e 2010, acompanhando a expansão do mercado.

A Índia tem a quinta maior capacidade instalada de geração de energia elétrica no mundo, que correspondia a 186,7 mil megawatts em 2010. Ainda assim, calcula-se que essa oferta seja 30% inferior à demanda do país.<sup>153</sup> Por conta disso, a Índia enfrenta constantes cortes de energia. A situação é mais grave na zona rural, onde a energia é disponível por poucas horas por dia (5 a 6 horas) e as tarifas são mais caras.<sup>154</sup> Com isso, muitos indianos dispõem de geradores próprios, de pequeno porte.<sup>155</sup>

Calcula-se que 64,9% da eletricidade consumida no país sejam gerados por usinas térmicas, 22,3% por hidrelétricas, 2,7% por usinas nucleares e 10% por fontes renováveis,<sup>156</sup> com firmas privadas e públicas

<sup>153</sup> US Commercial Service. Doing Business in India, 2011.

<sup>154</sup> Informado em reunião com representante da vertical de Food & Agriculture, da Confederation of Indian Industries (CII), R. Vaithyanathan, em abril de 2012.

<sup>155</sup> Informado em reunião com representante da All India Air Conditioning and Refrigeration Association (AIACRA), Sr. Jagmit Singh, em abril de 2012.

<sup>156</sup> Sector Briefing - Energy sector Opportunities in India, United Kingdom Trade & Investment, 2011.

atuando no setor. As empresas controladas pelo governo central (National Hydroelectric Power Corporation e National Thermal Power Corporation) são responsáveis por 31% da geração de energia elétrica no país. Outros 49% da geração são produzidos por empresas estaduais, e 20%, por empresas privadas.

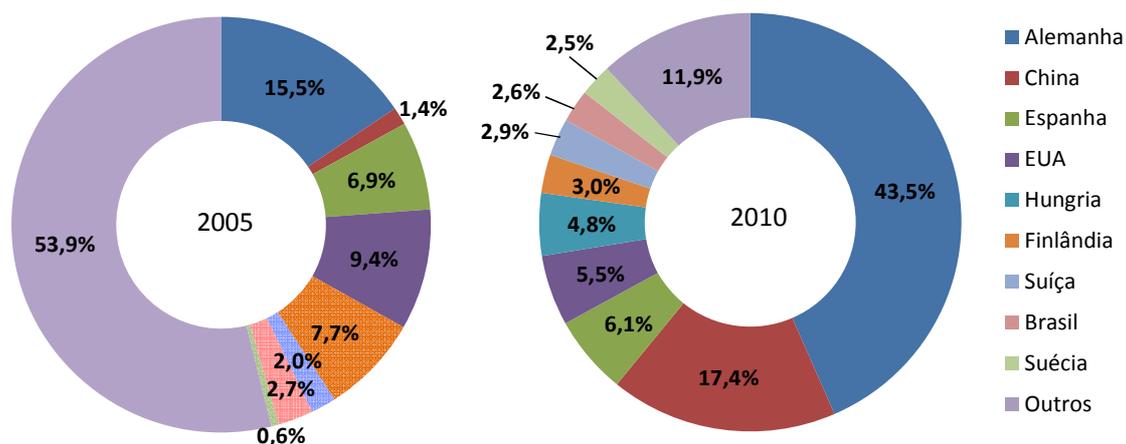
O governo indiano tem planos ambiciosos para expandir o setor de energia, pois estima que a demanda, em 2030, alcançará 950 mil megawatts. Por isso, pretende promover parcerias público-privadas para investir o montante de cerca de US\$ 1,2 trilhão que é necessário para alcançar tal meta. Esses investimentos se darão nas áreas de geração, transmissão e distribuição. Os novos projetos estão concentrados em termelétricas, ainda que o país enfrente problemas de abastecimento de petróleo e problemas ambientais relacionados à prospecção e mineração do carvão. Também há projetos de grandes plantas de energia nuclear, em parceria com os EUA<sup>157</sup>

O produto mais exportado pelo Brasil no grupo *Geradores e transformadores, elétricos*, em 2010, foi *Geradores de corrente alternada, de potência > 750kVA* (8501.64), com US\$ 2,5 milhões em um total importado de US\$ 43,6 milhões. O segundo foi *Transformadores de dielétrico líquido, de potência > 650kVA e < 10.000kVA* (8504.22), com US\$ 1,5 milhão. No entanto, o produto mais importado pela Índia foi *Outros motores elétricos de corrente alternada, polifásicos, de potência > 75kW* (8501.53), com US\$ 115,5 milhões, dos quais apenas US\$ 623 mil oriundos do Brasil. As tarifas de importação cobradas pela Índia do Brasil e da Alemanha, país que mais exporta os produtos do grupo, são idênticas, de 7,5%. No Gráfico 30, são apresentados os principais fornecedores desses produtos para a Índia em 2005 e 2010.

---

<sup>157</sup> US Commercial Service. Doing Business in India, 2011.

**Gráfico 30 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Geradores e transformadores, elétricos* para a Índia (2005 e 2010) (%)**



Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

A Alemanha aumentou sua distância em relação ao demais fornecedores, uma vez que suas exportações cresceram, entre 2005 e 2010, a uma taxa de 79%, acima da média do mercado, que foi de 45%. A China também aumentou significativamente sua participação de mercado no período considerado. Outro destaque é a Hungria, que em 2005 não exportava geradores e transformadores para a Índia, mas em 2010 tornou-se o quinto maior fornecedor, com 4,8% de participação. O Brasil foi o oitavo fornecedor dos três produtos incluídos no conjunto das exportações expressivas de *Geradores e transformadores, elétricos* em 2010.

A Índia também tem realizado grandes investimentos em tecnologias mais limpas e na exploração de fontes renováveis de energia, como energia eólica, energia solar, biocombustíveis, biomassa e hidrelétricas. O país já é o quarto no mundo em número de instalações de energia eólica. No caso da energia hidrelétrica, o governo destinou US\$ 20 bilhões para o desenvolvimento de projetos até 2020. O potencial hidrelétrico do país, concentrado nas regiões próximas ao Himalaia (norte e nordeste), é estimado em 150 mil megawatts, mas apenas um quarto disso é explorado. O tipo de turbina utilizada nessas plantas é diferente do usado no Brasil, pois os rios indianos são menos caudalosos, mas as quedas d'água são mais altas.

O país também tem investido bastante no desenvolvimento de biocombustíveis, especialmente etanol da cana-de-açúcar. Na Índia, o etanol é produzido exclusivamente a partir do melaço da cana, uma vez que o preço do açúcar é mais elevado do que o do etanol no mercado doméstico, e, por isso, não compensa produzir etanol do caldo da cana. O país começou a misturar o etanol na gasolina há dois anos, a uma proporção de 5%. O etanol a ser misturado deve ser produzido domesticamente, e nem mesmo o melaço usado em sua produção pode ser importado.<sup>158</sup> Mesmo assim, há problemas no desenvolvimento

<sup>158</sup> Reunião com representante da Indian Sugar Mills Association (ISMA), Sr. Abinash Verma, realizada em abril de 2012.

da produção de etanol, especialmente devido ao controle de preços e ao monopólio de venda por parte do governo (que monopoliza também a venda da gasolina).

Além de biocombustíveis, a Índia também tem interesse em desenvolver bioquímicos. No entanto, existe o receio de que, com o advento da mistura de etanol e gasolina, falte matéria-prima para a indústria química. A principal empresa fornecedora de tecnologia em biocombustíveis e bioquímicos no país é a Praj Industries.

Os grupos *a consolidar* e *consolidados* diretamente relacionados ao complexo automotivo *Apars. eletr. de iluminação/sinalização p/automóveis, Chassis e carroçarias para veículos automóveis e Pneumáticos e câmaras de ar*, serão comentados a seguir, juntamente com *Autopeças*, que se encontra *em declínio*.

### **Produtos brasileiros com presença em declínio na Índia**

A seguir, são discutidos os grupos cujas exportações brasileiras se encontram *em declínio* no mercado indiano, detalhados na Tabela 18. Não houve grupos classificados como *em risco* ou *desvio de comércio* no complexo *Máquinas e Equipamentos*. Ao todo, os cinco grupos somam US\$ 1,4 bilhão de importações indianas e US\$ 30 milhões de exportações brasileiras.

**Tabela 18 – Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a Índia e presença em declínio nesse país**

Grupo de Produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Índia 2010 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Índia 2010 (US\$)	Crescimento das exportações brasileiras para a Índia 2005-2010 (%)	Participação brasileira nas importações da Índia 2010 (%)	Crescimento das exportações dos concorrentes do Brasil na Índia 2005-2010 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da Índia 2010	Participação do principal concorrente nas importações da Índia 2010 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a Índia
Autopeças	5	967.818.941	21.219.918	4,91	2,19	29,37	Alemanha	16,18	Em declínio
Compressores e bombas	3	278.851.259	6.980.155	-6,03	2,50	14,43	China	21,49	Em declínio
Demais materiais elétricos e eletrônicos	1	10.929.438	454.485	-5,76	4,16	-10,60	China	33,88	Em declínio
Laminadores de metais	1	105.530.835	777.082	5,06	0,74	19,33	Estados Unidos	20,67	Em declínio
Máquinas e apars.p/fabr.pasta celulósica e papel	1	43.131.724	630.967	1,38	1,46	33,59	China	25,16	Em declínio
Mobiliário médico-cirúrgico	1	10.763.455	12.427	-61,88	0,12	19,09	China	27,82	Em declínio

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

O grupo do complexo *Máquinas e Equipamentos* mais importado pela Índia, e também mais exportado pelo Brasil, em 2010, foi *Autopeças*, com US\$ 967 milhões e US\$ 21,2 milhões, respectivamente. O Brasil não acompanhou a expansão do mercado, já que as importações dos concorrentes aumentaram quase 30% ao ano entre 2005 e 2010, e as exportações brasileiras cresceram apenas 4,9%. Por isso, o grupo foi classificado como *em declínio*.

O desempenho brasileiro em outros grupos relacionados ao complexo automotivo foi melhor: *Aparelhos elétricos de iluminação/ sinalização de automóveis* e *Pneumáticos e câmaras de ar*, foram classificados como *a consolidar*, e *Chassis e carroçarias para veículos automóveis*, como *consolidado* (ver Tabela 17). O valor exportado nesses três grupos, no entanto, é cerca de metade das exportações de *Autopeças*. Há também oportunidades em produtos ainda não exportados pelo Brasil para o mercado indiano, dos grupos *Aparelhos e dispositivos elétricos de ignição e arranque* e *Aparelhos elétricos de iluminação/ sinalização de automóveis*, incluídos no conjunto das exportações incipientes e classificados como *a desenvolver* (ver Tabela 16).

A Índia é um dos maiores fabricantes de veículos automotivos da Ásia, com empresas japonesas, estadunidenses e europeias instaladas em seu território, além de empresas nacionais. O setor contribui com 2,1% do PIB, e espera-se que essa participação alcance 3,6% até 2020. Além do mercado doméstico crescente, a Índia cada vez mais se coloca como um *hub* exportador para o continente. No total, há 49 companhias automotivas no país, das quais 15 apresentam vendas domésticas superiores a US\$ 150 milhões.

A produção de veículos de passageiros, em 2010, foi de 2,8 milhões de unidades, e deve aumentar para 5,7 milhões até 2015. Atualmente, dos carros produzidos, aproximadamente três quartos são veículos pequenos. Já a produção de veículos de duas e três rodas foi de 12,8 milhões de unidades, e prevê-se que praticamente dobre até 2015, alcançando 24,2 milhões de unidades. Já a produção de veículos comerciais, em 2010, foi de 720 mil, e deve alcançar 1,8 milhão de unidades em 2015.<sup>159</sup>

A indústria de componentes de automóveis na Índia é estimada em US\$ 26 bilhões, e prevê-se que alcance US\$ 113 bilhões até 2020. O país conta com vantagens competitivas como o custo de sua mão de obra qualificada, entre 20% e 30% menor do que nos EUA e na Europa, e os custos de fundição e forjado, entre 25% e 30% inferior ao dessas regiões. Por outro lado, deficiências de infraestrutura de transportes e de energia prejudicam a competitividade da Índia.

A indústria de componentes é constituída principalmente de pequenos fabricantes locais. Apenas 6% das empresas respondem por 77% da produção do setor. Com isso, a importação de determinados componentes é importante para a manutenção do ritmo de crescimento da produção de automóveis. De modo geral, os mais importados são engrenagens, peças de motor e pistões. Mesmo assim, há algumas dificuldades para importar, relacionadas especialmente a altas tarifas. Por outro lado, a Índia exporta componentes como para-choques, peças de transmissão e ignição.<sup>160</sup>

---

<sup>159</sup> Growing Capabilities of Indian Auto Component Industry & Its Sustainability, relatório da Automotive Component Manufacturers Association of India (ACMA), de janeiro de 2012.

<sup>160</sup> Segundo informações do representante da Automotive Component Manufacturers Association (ACMA), Sr. Niladri Mallick, em reunião realizada em abril de 2012.

A indústria automobilística indiana está dividida em quatro grandes zonas: Norte, com as cidades de Nova Déli, Gurgaon e Faridabad; Oeste, que inclui Mumbai, Pune, Nasik e Aurangabad; Leste, concentrada nas cidades de Calcutá e Jamshedpur; e Sul, abrangendo Chennai, Bangalore e Hosur. Estima-se que 50% da produção automobilística da Índia esteja localizada na zona Norte, onde estão instalados os dois maiores fabricantes de veículos do país, Maruti-Suzuki e Hero Honda. Na região Oeste estão 18 Original Equipment Manufactures (OEM). As primeiras foram Bajaj Auto e Tata Motors, mas a zona também conta com GM, Volkswagen e Mercedes-Benz. Pune é um importante núcleo de educação em engenharia e tecnologia da informação, o que garante oferta de mão de obra qualificada. Porém, a região tem problemas com transportes. A produção na região Sul se iniciou com a instalação da Hyundai em 1990, a qual foi seguida por outros fabricantes, como BMW e Renault-Nissan. Essa região concentra 69% das exportações indianas de automóveis. A região Leste, por outro lado, perdeu importância para o setor automobilístico indiano nos últimos anos. No entanto, algumas empresas estão estudando construir novas plantas nessa zona, uma vez que a região está com uma política agressiva de atração de investimentos.<sup>161</sup>

Entre os modelos de carros mais vendidos no país, estão: Maruti 800, Hyundai Santro, Maruti Wagon R, Alto e Tata Indica. O aumento da renda e a melhora das condições de financiamento têm levado os indianos a comprar modelos melhores.<sup>162</sup>

Segundo estimativas da Associação Indiana de Fabricantes de Componentes (ACMA, na sigla em inglês), as importações de componentes devem crescer 113% até 2020. Atualmente, 56,3% dos produtos importados provêm da Ásia e 35,3% da Europa. Apenas 0,63% das importações indianas de autopeças e componentes se originam da América do Sul. Estão instalados na Índia escritórios de compras internacionais de diversas montadoras multinacionais. Assim, as decisões de compra de companhias estrangeiras normalmente são tomadas no próprio país.

O principal produto exportado pelo Brasil no complexo automotivo, pertencente ao grupo *Autopeças*, foi *Outras partes para motores diesel e semidiesel* (8409.99), cujas vendas foram de US\$ 10,9 milhões em 2010, seguido de *Bombas para combustíveis, lubrificantes ou líquidos de arrefecimento, para motores de ignição por centelha ou por compressão* (8413.30), do mesmo grupo, com US\$ 4,6 milhões. Em relação a esse último produto, há que se registrar que as exportações brasileiras caíram significativamente no período, já que chegaram a US\$ 17,6 milhões em 2007. As tarifas aplicadas à Alemanha, principal fornecedora de *Autopeças* para a Índia, e ao Brasil são de 7,5% para todos os produtos do grupo.

O Brasil também exporta *Outros pneus novos de borracha* (4011.99); *Chassis com motor para veículos automóveis das posições 8701 a 8705* (8706.00); e *Limpadores de para-brisas, degeladores e desembaçadores para automóveis, elétricos* (8512.40), do grupo *Aparelhos elétricos de iluminação/*

---

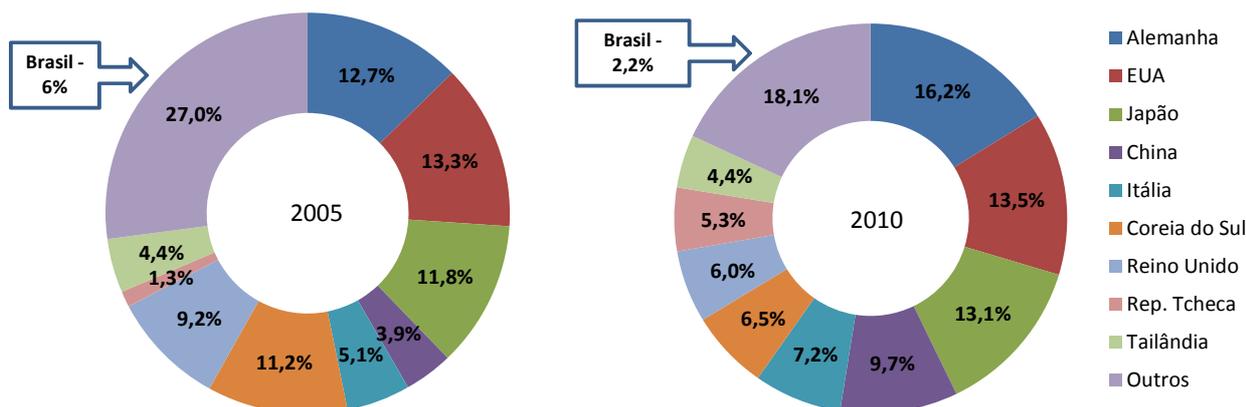
<sup>161</sup> Estudo El mercado de Componentes de Automoción en India, do Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), de outubro de 2011.

<sup>162</sup> Relatório Automotivo, do India Brand Equity Foundation (IBEF), de 2006.

*sinalização para automóveis*. Para os três produtos, a Índia aplica uma tarifa de importação de 10% ao Brasil, assim como ao principal concorrente brasileiro em cada caso (Alemanha em *Chassis*, Japão em *Pneus* e Coreia do Sul em *Aparelhos de iluminação/ sinalização*).

No Gráfico 31, são apresentados os principais concorrentes do Brasil em *Autopeças*, já que, mesmo *em declínio*, esse ainda é o principal grupo de exportações brasileiras para a Índia no complexo automotivo.

**Gráfico 31 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Autopeças* para a Índia (2005 e 2010) (%)**



Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Em *Autopeças*, percebe-se que a participação brasileira nas importações indianas caiu consideravelmente entre 2005 e 2010. Nesse período, Alemanha, EUA e Japão mantiveram-se no topo dos principais fornecedores. Já as exportações chinesas cresceram acima da média do mercado no período, a uma taxa de 53,9%, e o país se firmou como o quarto maior fornecedor em 2010. Coreia do Sul e Reino Unido perderam mercado, mas em proporção inferior à perda de mercado brasileira.

Outro grupo em que as exportações brasileiras encontram-se *em declínio* é *Compressores e bombas*. Essas exportações foram de quase US\$ 7 milhões em 2010, mas cinco anos antes esse valor alcançava US\$ 9,5 milhões. Já as importações indianas variaram de US\$ 148 milhões para US\$ 278,8 milhões do primeiro ao último ano do período analisado.

As exportações expressivas do grupo englobam três produtos: *Outras bombas para líquidos* (8413.81), *Compressores para equipamentos frigoríficos* (8414.30), e *Bombas para distribuição de combustíveis ou lubrificantes, com dispositivo medidor, utilizadas em postos de serviço ou garagens* (8413.11). As exportações brasileiras do terceiro produto caíram de US\$ 8,7 milhões para apenas US\$ 17 mil, sendo responsáveis pelo resultado negativo do grupo. Já as exportações do código 8413.81 aumentaram consideravelmente no período, apresentando crescimento médio de 222,6%, e alcançaram US\$ 5,8 milhões em 2010.

A indústria têxtil ocupa posição de destaque na economia indiana. O setor contribui com aproximadamente 14% da produção industrial, 4% do PIB e 17% do valor exportado pelo país – a Índia é o quarto maior exportador mundial de têxteis e de vestuário. Com 35 milhões de empregos diretos, o setor é o maior empregador da indústria indiana e o segundo maior da economia como um todo, atrás apenas da agricultura.<sup>163</sup>

Os principais segmentos da indústria têxtil indiana são têxteis de algodão, de seda e de lã, artigos de vestuário, têxteis artesanais, juta e fibra de coco. A Índia é o segundo maior produtor de fibras de algodão e fibras celulósicas no mundo, e também o segundo maior produtor de seda. Além disso, é o quarto maior produtor mundial de fibras e fios sintéticos. De modo geral, o setor é bastante descentralizado, com vários pequenos produtores. Mas há também grandes produtores, tanto domésticos quanto estrangeiros. Esses últimos se instalaram no país atraídos pelos baixos custos de mão de obra, e exportam a maior parte de sua produção para outros mercados.<sup>164</sup>

O estilo das roupas usadas pelos indianos varia segundo a região, e na maior parte do país predominam vestimentas tradicionais, como sáris, batas etc. Trajes ocidentalizados são mais comuns em regiões como Mumbai, capital financeira do país e que concentra boa parte da indústria indiana, e Bangalore, cidade que atraiu boa parte das companhias de *software*, tecnologia da informação e biotecnologia da Índia. Ainda assim, há que se observar que o estilo das indianas é relativamente conservador. As mulheres não costumam usar roupas curtas ou sem mangas.

A Índia também é a segunda maior produtora de calçados do mundo, logo após a China. Segundo dados do Council for Leather Exports, a maior parte da produção (95%) se destina ao mercado doméstico. A produção anual é de mais de dois milhões de pares. Cerca da metade desse volume é composta de calçados de couro e partes de calçados de couro. Há em torno de 1,1 milhão de pessoas empregadas no setor.

As principais marcas domésticas são Red Tape, Bata, Liberty, Khadims, Lakhani, Metro e Action. Por outro lado, as principais marcas internacionais vendidas no mercado indiano são Ferragamo, Marks & Spencer, Nike, New Balance, Reebok e Louis Vuitton.<sup>165</sup>

O governo abriu o setor para investimentos estrangeiros, permitindo IED de até 100%, como forma de estimular a expansão e a modernização do setor. Isso atraiu algumas empresas estrangeiras, que passaram a abastecer seus mercados externos a partir da Índia. Alguns exemplos são Wal-Mart, DKNY,

<sup>163</sup> Segundo informações do India Brand Equity Foundation (IBEF), atualizadas em maio de 2012. Disponível em: [www.ibef.org](http://www.ibef.org).

<sup>164</sup> A Brief Report of Textile Industry in India, Corporate Catalyst India, Mar. 2012. Disponível em: [http://www.cci.in/pdf/surveys\\_reports/indian-textile-industry.pdf](http://www.cci.in/pdf/surveys_reports/indian-textile-industry.pdf).

<sup>165</sup> Disponível em: [www.leatherindia.org](http://www.leatherindia.org).

Guess, Harrods, Marks & Spencer, Nike, Pierre Cardin, Reebok, Tommy Hilfiger, Versace, Yves St. Laurent, Zara, Timberland, Armani, Diesel, Lacoste, Calvin Klein, Christian Dior, Camper e H & M.

A United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) estima que as importações componham apenas 8,2% do consumo aparente de calçados na Índia. O país importou US\$ 257,2 bilhões de produtos do capítulo 64 (*Calçados e partes*) em 2010, e quase metade desse valor correspondeu à posição 6406, relativa a *Partes de calçados*. As exportações do país no mesmo ano, por outro lado, chegaram a US\$ 1,6 bilhão.

Com a grande disponibilidade de mão de obra barata, os setores de têxtil/vestuário e calçados são bastante competitivos na Índia, o que dificulta a entrada de competidores externos nesses ramos. A seguir, serão discutidas as principais oportunidades levantadas para produtos de *Moda* no mercado indiano, principalmente em *Higiene pessoal e cosméticos* e *Pedras preciosas e semipreciosas*. Não há oportunidades em exportações brasileiras incipientes para a Índia nesse complexo.

## **OPORTUNIDADES PARA OS PRODUTOS BRASILEIROS DO COMPLEXO MODA NA ÍNDIA**

### **PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES EXPRESSIVAS PARA A ÍNDIA**

#### **Produtos brasileiros com presença *a consolidar* e *consolidada* na Índia**

Há três grupos do complexo *Moda* classificados como *a consolidar* em que o Brasil apresenta boas oportunidades de aumento de exportações para a Índia, já que o produto brasileiro possui alguma entrada no mercado indiano e suas exportações crescem a um ritmo similar ou superior ao dos demais concorrentes. No entanto, em cada grupo, tais oportunidades estão concentradas em poucos códigos SH6. Ao todo, os grupos *a consolidar* do complexo *Moda* somaram US\$ 36,7 milhões em importações indianas e US\$ 5,3 milhões em exportações brasileiras em 2010.

**Tabela 19 – Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a Índia e presença *a consolidar* nesse país**

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Índia 2010 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Índia 2010 (US\$)	Crescimento das exportações brasileiras para a Índia 2005-2010 (%)	Participação brasileira nas importações da Índia 2010 (%)	Crescimento das exportações dos concorrentes do Brasil na Índia 2005-2010 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da Índia 2010	Participação do principal concorrente nas importações da Índia 2010 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a Índia
Calçados	1	10.254.196	846.361	76,37	8,25	50,23	China	72,07	A consolidar
Demais produtos têxteis	3	11.676.325	790.222	39,18	6,77	20,46	China	25,40	A consolidar
Higiene pessoal e cosméticos	5	14.790.421	3.657.069	22,00	24,73	19,41	Estados Unidos	23,63	A consolidar

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

As importações totais da Índia dos grupos listados na Tabela 19 são bem distribuídas entre *Calçados*, *Demais produtos têxteis* e *Higiene pessoal e cosméticos*. Por outro lado, 69,1% das exportações brasileiras estão concentradas principalmente nesse último grupo. *Higiene pessoal e cosméticos* também é o grupo com o maior número de códigos SH6 com exportações expressivas, cinco ao todo.

O mercado de *Higiene pessoal e cosméticos* na Índia é dominado pela empresa Hindustan Unilever em praticamente todos os segmentos, exceto higiene bucal, no qual se destaca a companhia Colgate-Palmolive. Recentemente, no entanto, outras grandes multinacionais entraram no mercado indiano, como Procter & Gamble, L'Oréal e Reckitt Benckiser, acirrando a competição no setor. Há também diversas empresas locais com posição forte no mercado, como Dabur India, Godrej Group e Wipro.

Muitas empresas indianas estão posicionadas em um segmento ayurvédico ou natural, que encontra grande demanda por parte da população indiana. Entre essas, destacam-se: Himalaya, Forest Essentials e Biotique de Bioveda Technologies. A demanda por produtos baseados em ingredientes naturais (ervas) está em crescimento, particularmente no segmento de produtos para cabelo. Entre os ingredientes tradicionalmente usados em produtos de *Higiene pessoal e cosméticos* estão henna, babosa, amla, neem e tabaco.

As vendas de produtos em formatos modernos estão em crescimento. Entretanto, a maioria dos indianos usa produtos de higiene pessoal e cosméticos em formatos antigos, como talcos em pó no lugar de bases ou desodorantes, barras de sabão em contraposição a sabonetes líquidos ou desinfetantes de mãos e óleos capilares em vez de condicionadores. Isso se deve ao fato de que produtos em formatos tradicionais são mais baratos e mais amplamente disponíveis no país.<sup>166</sup>

Embora a maior parte da população esteja na zona rural (60%), 69% dos gastos em *Higiene pessoal e cosméticos*, em 2010, foram realizados na zona urbana. A maior parte das vendas acontece nas pequenas lojas tradicionais indianas, chamadas *kiranas*, mas a estrutura de distribuição também inclui centros

<sup>166</sup> Relatório Beauty and Personal Care in India. Euromonitor International. Aug. 2011.

comerciais, farmácias e pontos de venda próprios de determinadas marcas, estes relacionados a produtos mais caros.<sup>167</sup>

O segmento de banho é o mais consolidado do setor e, por isso mesmo, apresenta menor crescimento. É também aquele em que a Hindustan Unilever alcança sua maior participação, de 49,8%, segundo dados do Euromonitor. O restante desse mercado é ocupado principalmente por empresas indianas. As importações desse segmento são pequenas e se compõem mais de matérias-primas.

O segundo maior segmento é o de produtos para cabelo. Esses produtos, no entanto, ainda têm baixa penetração entre a população indiana – apenas 52% da população urbana os consome, e na zona rural o percentual é ainda menor, de 32%. Isso representa um grande potencial de crescimento. Produtos para cabelo, particularmente xampus, são comercializados em embalagens de 200 mililitros e 100 mililitros e também em envelopes individuais de 7,5 mililitros. As vendas dessas embalagens menores, a um custo reduzido, são motivadas pela alta sensibilidade do consumidor indiano a preço.

Entre os produtos para a pele (o quarto maior segmento, logo após cuidados bucais), destaca-se o alto consumo de produtos branqueadores que, segundo se calcula, comporiam cerca de metade das vendas do segmento. Seu uso é razoavelmente disseminado – segundo estimativas da L'Oréal India, entre 60% e 65% das mulheres usa cremes branqueadores diariamente, que também têm sido usados cada vez mais por homens.

Os cosméticos importados devem seguir os padrões do Drugs and Cosmetics Act, de 1940, e a legislação estabelecida no Standards of Weights and Measures (for packaged goods) Act, de 1976, que traz informações sobre requerimentos relativos à etiquetagem. Há um organismo público encarregado de certificações e padronizações, o Bureau of Indian Standards (BIS).<sup>168</sup> Todos os produtos cosméticos importados precisam obter certificação e licença de importação, segundo disposto no Drugs and Cosmetics Rules, de 1945. Certificados e licenças normalmente são concedidos com duração de três anos. Além disso, é imprescindível incluir o Maximum Retail Price (MRP), preço máximo pelo qual se pode comercializar o produto para o consumidor final, já incluindo eventuais taxas e comissões.

De modo geral, as importações do setor são pouco significativas em relação ao consumo. Isso se deve principalmente à grande capacidade produtiva da Índia e seus baixos custos, sobretudo aqueles de mão de obra, e às altas tarifas de importação, que para alguns parceiros comerciais alcança 30%, e para o Brasil, 20%. Segundo estimativa do Euromonitor, o consumo indiano alcançou US\$ 7,3 bilhões em 2010. Já as importações do capítulo 33 (*Óleos essenciais e resinoides, produtos de perfumaria ou de toucador preparados e preparações cosméticas*) e da posição 3401 (*Sabões; produtos e preparações orgânicos tensoativos utilizados como sabão; produtos e preparações orgânicos tensoativos para lavagem da pele*)

---

<sup>167</sup> Relatório El mercado de cosmética em India, ICEX, nov. 2010.

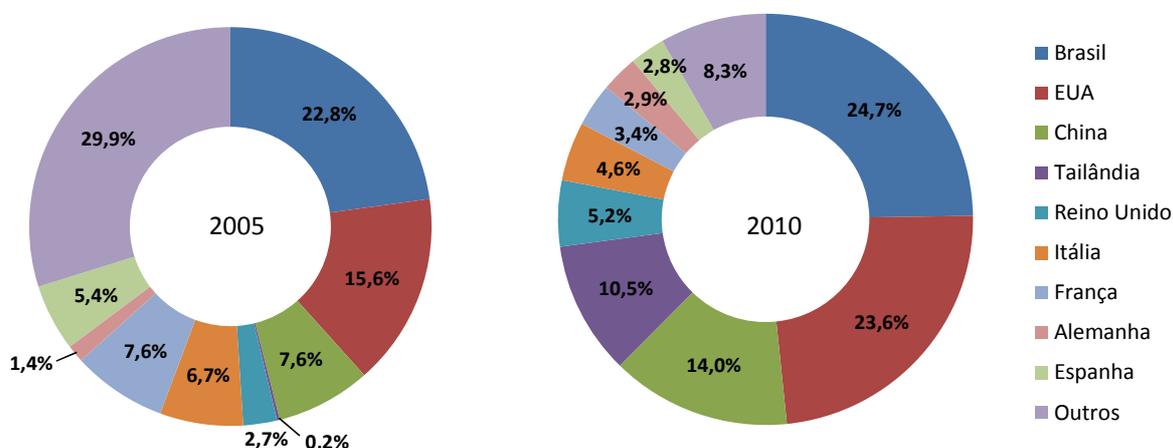
<sup>168</sup> Disponível em: [www.bis.org.in](http://www.bis.org.in).

somaram US\$ 439,1 milhões. A UNIDO calcula que, para o setor de sabões e preparações cosméticas e de limpeza, as importações representaram 4,7% do consumo aparente em 2008. Os segmentos com maior porcentagem de importação no consumo total são aqueles menos necessários, como maquiagens ou perfumes, nos quais se concentram as vendas de produtos *premium*, cujos consumidores são menos sensíveis a preços.

Entre os produtos exportados de forma expressiva pelo Brasil para a Índia, três são insumos para a indústria: *Óleo essencial de laranja* (3301.12), *Óleo essencial de limão* (3301.13); e *Óleo essencial de outros cítricos* (3301.19). O primeiro item representou 90,8% das exportações brasileiras do grupo, com US\$ 3,6 milhões, e 32,3% das importações indianas, que totalizaram US\$ 14,8 milhões em 2010. O segundo produto do grupo mais exportado pelo Brasil foi *Preparações para ondulação ou alisamento permanentes dos cabelos* (3305.20), com US\$ 172,9 mil. A tarifa cobrada para importação de produtos brasileiros da posição 3301 é de 20%. Para os demais produtos de *Higiene pessoal e cosméticos*, a tarifa de importação é de 10%. As mesmas tarifas são aplicadas aos EUA, principal concorrente brasileiro.

O Gráfico 32 mostra a evolução do posicionamento dos fornecedores da Índia de produtos de *Higiene pessoal e cosméticos* entre 2005 e 2010.

**Gráfico 32 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Higiene pessoal e cosméticos* para a Índia (2005 e 2010) (%)**



Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

O Brasil foi o principal fornecedor dos cinco produtos incluídos nas exportações expressivas de *Higiene pessoal e cosméticos* nos dois anos examinados. No entanto, ao longo desse período, o principal concorrente, os EUA, aproximou-se da posição brasileira em termos de participação de mercado. Também se destacam pelo bom desempenho China, Tailândia e Reino Unido. O país que mais perdeu espaço no mercado indiano nesse período foi o Nepal, que em 2005 tinha 21,4% de participação e que, em 2010, praticamente não exportou os produtos analisados, e por isso não consta do Gráfico 32.

As exportações expressivas do grupo *Calçados* corresponderam a apenas um produto, o *SH6 Calçados de couro natural, com parte superior em tiras* (6403.20). Já o grupo *Demais produtos têxteis* refere-se a *Juta e outras fibras têxteis liberianas trabalhadas, mas não fiadas; estopas e desperdícios* (5303.90), *Abacá (cânhamo de manilha) em bruto* (5305.00) e *Outros tecidos de fibras de vidro* (7019.59). Esse último concentrou 66,2% das importações indianas do grupo e 53% das exportações brasileiras para o mercado. As tarifas aplicadas à China, principal concorrente no mercado indiano, e ao Brasil são de 10% para os dois grupos. No entanto, no caso do código 5305.00 é aplicada uma tarifa preferencial de 9% para os produtos brasileiros, no âmbito do SGPC, que não se estende aos produtos chineses.

### **Produtos brasileiros com presença em declínio na Índia**

As exportações brasileiras se encontram em situação de declínio em um grupo do complexo *Moda, Pedras preciosas e semipreciosas*, apresentado na Tabela 20. Ele foi assim classificado não porque o valor das exportações brasileiras tenha caído no período considerado, mas porque ficaram praticamente estagnadas, com crescimento médio de 1,1% entre 2005 e 2010, enquanto as exportações dos demais concorrentes cresceram 7,7% no mesmo período.

**Tabela 20 – Grupo de produtos brasileiros com exportações expressivas para a Índia e presença em declínio nesse país**

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Índia 2010 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Índia 2010 (US\$)	Crescimento das exportações brasileiras para a Índia 2005-2010 (%)	Participação brasileira nas importações da Índia 2010 (%)	Crescimento das exportações dos concorrentes do Brasil na Índia 2005-2010 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da Índia 2010	Participação do principal concorrente nas importações da Índia 2010 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a Índia
Pedras preciosas e semipreciosas	1	155.907.974	17.739.409	1,06	11,38	7,72	Hong Kong	34,75	Em declínio

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

*Pedras preciosas e semipreciosas* é o grupo mais significativo em termos de valor, tanto de importações indianas como de exportações brasileiras, do complexo *Moda*. As exportações expressivas desse grupo se referem a *um código SH6, Pedras preciosas ou semipreciosas, em bruto ou simplesmente serradas ou desbastadas* (7103.10).

A indústria de gemas e joias é uma das mais importantes da Índia, com faturamento anual de aproximadamente US\$ 50 bilhões, e é também uma das maiores exportadoras do país. O setor é dominado por pequenos produtores, que compõem 96% dos joalheiros no país e que fabricam joias artesanais. De um número de produtores de joias estimado em 15 mil, há apenas 80 empresas com faturamento anual superior a US\$ 5 milhões. O país também se destaca em processamento e lapidação de pedras preciosas e semipreciosas, particularmente diamantes – de cada 12 diamantes brutos no mundo, 11 são lapidados na Índia. As joias mais produzidas e consumidas no país são as de ouro, de *design* tradicional.

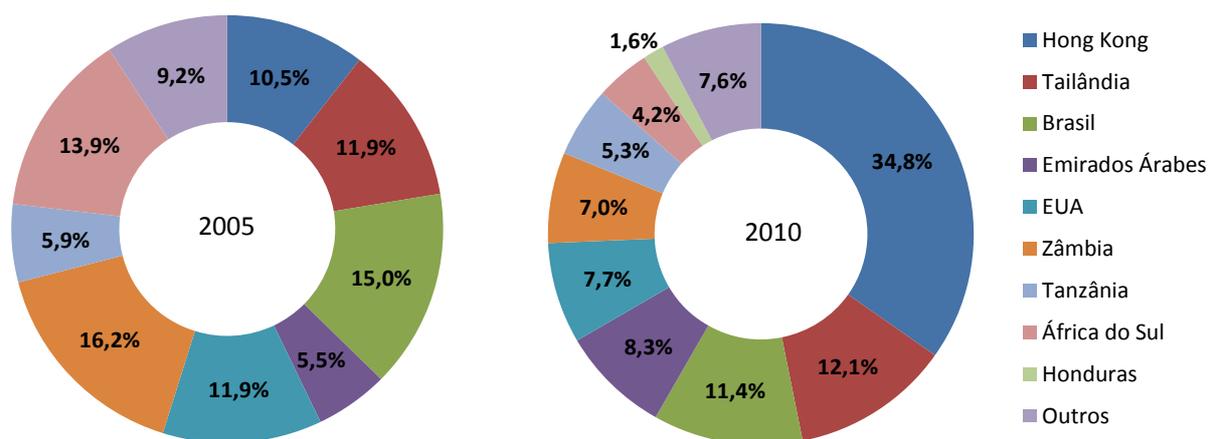
A força do setor de gemas e joias no país se explica pela vasta disponibilidade de mão de obra, ao mesmo tempo, barata e especializada – o setor emprega cerca de 800 mil pessoas. Isso atraiu as principais joalherias do Ocidente, que produzem na Índia a partir de *designs* criados em seus países de origem. A produção de joias está espalhada geograficamente, mas é possível identificar especialidades de cada região. O principal centro para polimento de *Pedras preciosas e semipreciosas* é Jaipur. Já Mumbai destaca-se na produção mecanizada de artigos de joalheira, além de representar o principal mercado atacadista do setor.

O setor também é impulsionado pela alta demanda doméstica, relacionada aos costumes do povo indiano. O dote, mesmo ilegal, ainda é uma tradição forte na Índia, dado pela família das noivas no casamento, parcialmente na forma de joias. Como a renda da maior parte da população é baixa, os pais vão comprando pequenas quantidades de ouro e joias desde a infância das meninas para assim conseguirem angariar um montante suficiente para o casamento. Após o matrimônio, as joias servem como forma de segurança financeira para a família. Assim, o ouro é também umas das principais formas de poupança dos indianos.

A indústria indiana de gemas e joias depende da importação de suas principais matérias-primas, o ouro e o diamante, e também de várias gemas que não se encontram em solo indiano. Entre as principais pedras importadas, depois do diamante, estão: ametista, tanzanita, esmeralda e safira. O país importa basicamente pedras brutas, dada sua *expertise* e sua alta competitividade em lapidação. A importação de artigos de joalheira também é bastante restrita.

O Gráfico 33 mostra o posicionamento brasileiro frente a seus concorrentes nas exportações para a Índia do produto *Pedras preciosas ou semipreciosas, em bruto ou simplesmente serradas ou desbastadas* (7103.10), que, conforme mencionado anteriormente, foi o único de exportações brasileiras expressivas do grupo *Pedras preciosas e semipreciosas*. As importações de Brasil e Hong Kong, o maior fornecedor do produto para a Índia, são taxadas em 10%.

**Gráfico 33 – Participação de mercado dos principais fornecedores de Pedras preciosas e semipreciosas para a Índia (2005 e 2010) (%)**



Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Observa-se que o Brasil era o segundo fornecedor do produto em 2005, com 15% do mercado indiano, mas caiu para a terceira colocação em 2010, perdendo 3,6 pontos percentuais de participação. Já Hong Kong aumentou suas exportações muito acima da média do mercado, a uma taxa média de 35,7%, e, com isso, sua fatia de mercado aumentou em quase vinte pontos percentuais, tornando-se o principal fornecedor em 2010. Mas outros países perderam ainda mais espaço do que o Brasil com o avanço de Hong Kong: a Zâmbia era o maior fornecedor do produto em 2005, e em 2010 foi apenas o sexto; já a África do Sul, o terceiro país no *ranking* no primeiro ano analisado, perdeu quase dez pontos percentuais de participação e caiu para a oitava posição.

## MULTISSETORIAL E OUTROS

Nesta seção são apresentados os grupos de produtos classificados como *Multissetorial e Outros*, ou seja, grupos que podem ser incluídos em mais de um complexo ou que não se identificam com nenhum dos complexos tratados anteriormente.

Há diversos grupos com oportunidades para aumento das exportações brasileiras incluídos nessa categoria, que vão desde *commodities*, como *Petróleo e derivados do petróleo* e *Minérios de cobre*, a *Produtos químicos* e *Instrumentos de precisão*. As importações de petróleo são vultosas e alcançam US\$ 110,8 bilhões, de longe o grupo de maior valor importado entre os apresentados neste estudo. Os outros 28 grupos tratados na seção *Multissetorial e outros* somam US\$ 9,3 bilhões em importações indianas e US\$ 554,6 milhões em exportações brasileiras.

### OPORTUNIDADES PARA OS PRODUTOS BRASILEIROS DO COMPLEXO *MULTISSETORIAL E OUTROS* NA ÍNDIA

#### PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES INCIPIENTES PARA A ÍNDIA

Entre os grupos enquadrados na categoria *Multissetorial e outros* que ainda não são exportados pelo Brasil de forma significativa ou continuada, cinco representam boas oportunidades de entrada no mercado indiano, dada a competitividade brasileira e o crescimento das importações indianas. Tais grupos correspondem principalmente a *commodities* minerais e petróleo, conforme pode ser observado na Tabela 21.

**Tabela 21 – Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes para a Índia**

Grupo de Produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Índia em 2010 (US\$)	Crescimento das importações da Índia 2005-2010 (%)
Colas e enzimas	14	205.548.184	18,49
Ferroligas	11	422.266.712	28,70
Ligas de alumínio	1	281.350.487	26,72
Minérios de manganês	1	367.758.060	73,74
Petróleo e derivados de petróleo	40	110.840.657.722	19,06

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Individualmente, o grupo *Petróleo e derivados do petróleo* representou importações de US\$ 110,8 bilhões em 2010. Em relação aos demais grupos, as importações indianas somaram, em conjunto, US\$ 1,3 bilhão no mesmo ano. O grupo com maior crescimento das importações indianas entre os listados na Tabela 21 foi *Minérios de manganês*. Na realidade, o Brasil forneceu quase 10% do minério de manganês importado pela Índia em 2010. No entanto, ao longo do período 2005-2010, as exportações brasileiras foram interrompidas entre 2006 e 2008, e por isso esse produto foi classificado entre os de exportações incipientes. Os principais fornecedores, em 2010, foram África do Sul, com 34% das importações indianas, e Austrália, com 29,8% de participação.

## **PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES EXPRESSIVAS PARA A ÍNDIA**

### **Produtos brasileiros com presença *a consolidar* e *consolidada* na Índia**

Há 17 grupos de produtos, entre aqueles incluídos na categoria *Multissetorial e Outros*, que já são exportados pelo Brasil para a Índia e apresentam oportunidades para crescimento, classificados como *a consolidar*. Esses grupos estão apresentados na Tabela 22. Ao todo, as importações indianas desses produtos foram de US\$ 6 bilhões em 2010, dos quais US\$ 441,6 milhões advindos do Brasil. Esses valores estão fortemente concentrados em *Minérios de cobre*, que representou 76% das importações da Índia e 68% das exportações brasileiras dos grupos mencionados. Por outro lado, há apenas um grupo com exportações *consolidadas* na categoria *Multissetorial e outros*: *Ferroligas*.

**Tabela 22 – Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a Índia e presença *a consolidar e consolidada* para esse país**

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Índia 2010 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Índia 2010 (US\$)	Crescimento das exportações dos concorrentes do Brasil na Índia 2005-2010 (%)	Participação brasileira nas importações da Índia 2010 (%)	Crescimento das exportações brasileiras para a Índia 2005-2010 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da Índia 2010	Participação do principal concorrente nas importações da Índia 2010 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a Índia
Armas e munições	1	417.608	3.005	15,14	0,72	0,32	Itália	48,46	A consolidar
Colas e enzimas	1	7.073.681	252.183	24,63	3,57	35,46	Alemanha	46,73	A consolidar
Demais produtos metalúrgicos	6	195.359.624	10.519.443	34,77	5,38	39,84	China	37,36	A consolidar
Demais produtos minerais	3	236.035.670	37.747.217	76,73	15,99	94,00	Rússia	43,96	A consolidar
Demais produtos químicos	1	7.216.706	1.338.341	35,34	18,55	-	Vietnã	71,50	A consolidar
Extratos tanantes e tintoriais	2	23.554.460	4.369.605	11,36	18,55	11,57	África do Sul	38,41	A consolidar
Ferroligas	4	86.695.786	41.383.546	12,36	47,73	38,34	China	18,97	Consolidado
Fio-máquinas e barras de ferro ou aço	1	4.965.986	1.260.425	-0,61	25,38	-	Áustria	46,14	A consolidar
Instrumentos, apars.de ótica,precisão,partes,peças	7	108.470.668	5.556.967	21,84	5,12	23,94	Estados Unidos	15,06	A consolidar
Minérios de cobre	1	4.558.360.244	299.191.553	39,62	6,56	99,08	Chile	29,66	A consolidar
Papel e suas obras	3	9.351.278	1.696.973	22,31	18,15	218,75	China	18,12	A consolidar
Plásticos e suas obras	1	15.775.173	522.151	25,73	3,31	33,39	China	16,08	A consolidar
Produtos de limpeza	2	37.784.368	1.131.606	7,46	2,99	147,73	Alemanha	18,58	A consolidar
Produtos farmacêuticos	2	80.543.150	15.362.725	22,15	19,07	188,28	Dinamarca	45,40	A consolidar
Produtos laminados planos de ferro ou aço	4	347.930.236	21.293.558	15,46	6,12	25,57	Japão	25,20	A consolidar
Produtos químicos inorgânicos	3	209.781.693	1.760.942	21,24	0,84	26,44	Austrália	47,99	A consolidar
Produtos semimanufaturados de ferro ou aço	1	149.189.206	39.334.338	26,83	26,37	2.128,86	Ucrânia	34,41	A consolidar
Vidro e suas obras	1	10.088.887	219.017	30,12	2,17	90,52	China	35,04	A consolidar

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Assim como no caso de produtos de exportações incipientes da categoria *Multissetorial e outros*, também no caso de grupos *a consolidar*, aqueles já exportados pelo Brasil para a Índia e que apresentam oportunidades de crescimento mais consistentes, destacam-se minérios e produtos da metalurgia. Entre esses estão, além do grupo *Minérios de cobre*, os grupos *Produtos laminados de ferro ou aço*, *Demais produtos metalúrgicos*, *Produtos semimanufaturados de ferro ou aço*, *Ferroligas* e *Fio-máquinas e barras de ferro ou aço*. Esses cinco grupos somados representaram US\$ 784,1 milhões em importações da Índia e US\$ 113,8 milhões em exportações brasileiras.

Entre as oportunidades em grupos de produtos *a consolidar* não relacionados a produtos minerais ou metalúrgicos, um dos destaques é *Instrumentos e aparelhos de ótica, precisão, suas partes e peças*, com US\$ 108,5 milhões de importações indianas. De modo geral, esse grupo engloba, principalmente, instrumentos e aparelhos óticos, de um lado, e instrumentos e equipamentos médicos, odontológicos e laboratoriais, de outro. As exportações expressivas do Brasil para a Índia de produtos desse grupo, que inclui sete diferentes códigos SH6, referem-se principalmente a produtos relacionados ao segundo segmento.

O mercado de saúde na Índia é estimado em US\$ 56 bilhões, e deve alcançar US\$ 150 bilhões em 2017. A maior parte dos serviços de saúde é prestada pelo setor privado e custeada diretamente pelos pacientes, já que o sistema de seguros de saúde é pouco desenvolvido no país.<sup>169</sup> Segundo dados da Organização Mundial de Saúde (OMS), de 2005, os gastos com saúde na Índia equivaliam a 4,2% do seu PIB, sendo que 3,3% correspondia a gastos privados e o restante, 0,9%, a gastos feitos pelo governo. Os investimentos privados em saúde também crescem mais rapidamente do que os governamentais.

O aumento da renda e do número de idosos tem estimulado esse crescimento, assim como mudanças no perfil de problemas de saúde da população, de doenças crônicas para doenças relacionadas a estilo de vida, como as cardiovasculares e diabetes.<sup>170</sup> Por outro lado, a infraestrutura médica na Índia ainda não é suficiente para atender a demanda, particularmente nas zonas rurais, já que aí vive mais da metade da população, mas são disponibilizados apenas 20% dos leitos hospitalares.<sup>171</sup>

Outro fator que impulsiona o mercado de saúde na Índia é que o país é um dos principais destinos mundiais do chamado turismo médico, e atrai principalmente pessoas de outros países asiáticos e do Oriente Médio. O turismo médico envolve principalmente áreas como cardiologia, cirurgias ortopédicas e procedimentos cosméticos (particularmente odontológicos) a baixos custos, em comparação com países desenvolvidos. Estima-se que o país tenha recebido 450 mil turistas que visitaram o país para realizar procedimentos médicos em 2008.

O mercado de equipamentos médicos, em 2008, era valorado em US\$ 2,7 bilhões pela United States International Trade Commission (USTIC), o que coloca o país como o quarto maior mercado da Ásia para o setor (atrás de Japão, China e Coreia do Sul, respectivamente), e projeta-se que alcance US\$ 6 bilhões até 2015. Aproximadamente 75% dos instrumentos e equipamentos médicos na Índia são importados, o que representa uma oportunidade interessante neste momento em que se expande a oferta de serviços médicos mais especializados e de maior qualidade.<sup>172</sup> Muitas empresas estrangeiras têm estabelecido unidades de produção no país. Os novos hospitais privados têm buscado equipamentos de alta qualidade, mas são bastante sensíveis a preço e a argumentos de custo-benefício. Outro fator que levam em consideração é o fornecimento de serviços de apoio.

Os principais equipamentos demandados são os de diagnóstico, seguidos de equipamentos cirúrgicos e de imagem. O segmento de equipamentos mais sofisticados é dominado por multinacionais como GE, Philips, Hitachi e Siemens. O país conta com cerca de 700 produtores domésticos de instrumentos e equipamentos médicos. Alguns já fabricam equipamentos de média tecnologia com boa qualidade, mas a maioria se dedica a instrumentos mais simples e material descartável, produzindo em

---

<sup>169</sup> Relatório Healthcare Opportunities in India, do United Kingdom Trade and Investment (UKTI), de 2011.

<sup>170</sup> WATTAL, Vasudha. Identification Of Competition Issues In The Healthcare Sector In India, 2010.

<sup>171</sup> US Commercial Service. Doing Business in India, 2011.

<sup>172</sup> TORSEKAR, Mihir. India's Medical Device Sector: Increasing U.S. Export Opportunities, USITC Executive Briefings on Trade, junho de 2010.

pequena escala. O segmento mais forte da indústria local é o de diagnóstico, impulsionado, em parte, pela alta incidência de doenças infecciosas, como tuberculose, malária, hepatite B e AIDS.

O principal grupo hospitalar privado na Índia, e também um dos maiores da Ásia, é o Apollo Hospitals Group. Além desse, também são importantes: Wockhardt, Escorts, Fortis Healthcare e Max India. Todos possuem cadeias de grandes hospitais que tratam várias especialidades.<sup>173</sup>

A autoridade que regula os equipamentos médicos é a Central Drug Standard Control Organization (CDSCO), ligada ao Ministério da Saúde indiano. A CDSCO é responsável por determinar regras e padronizações para o setor, assim como aprovar a importação de equipamentos, remédios e cosméticos. Seu site é [www.cdsc.nic.in](http://www.cdsc.nic.in). De modo geral, as normas regulatórias para equipamentos médicos ainda estão em construção na Índia, por isso são relativamente pouco rígidas. O país está buscando harmonizar suas regulações com critérios internacionais.<sup>174</sup>

Conforme mencionado, o Brasil exportou de forma expressiva sete produtos do grupo *Instrumentos e aparelhos de ótica, precisão, suas partes e peças*. O produto mais exportado pelo Brasil para o mercado indiano foi *Partes e acessórios para instrumentos da posição 9029 (9029.90)*, com US\$ 1,8 milhão. Também se destacam *Outros instrumentos e aparelhos para odontologia (9018.49)* e *Agulhas tubulares de metal e agulhas para suturas, para uso médico, cirúrgico, odontológico ou veterinário (9018.32)*, com exportações em torno de US\$ 1,5 milhão cada em 2010. O código 9018.49 foi também o mais importado pela Índia entre os analisados, no valor de US\$ 24,8 milhões. Para os três produtos, a Índia aplica tarifas de importação de 7,5% ao Brasil e aos EUA, o principal fornecedor desse mercado.

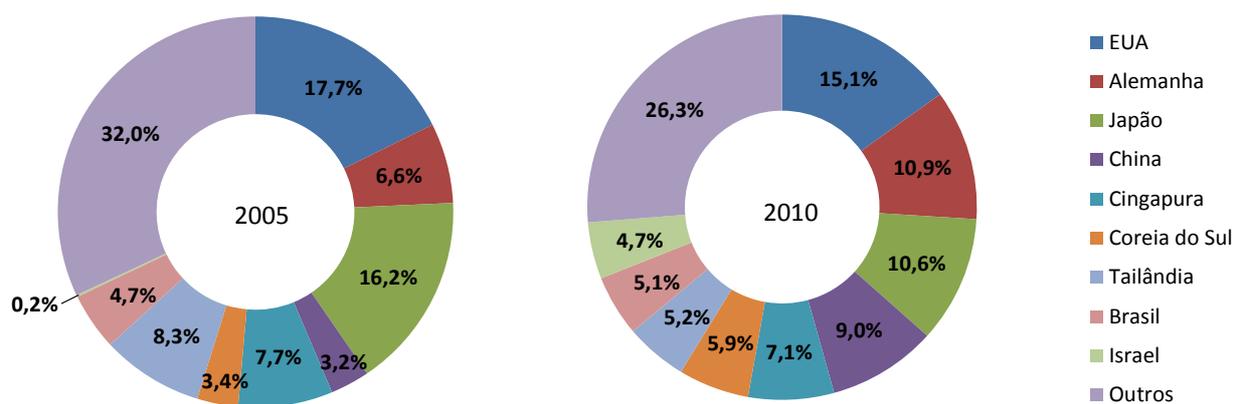
O gráfico 34 mostra os principais fornecedores desses produtos para a Índia em 2005 e 2010.

---

<sup>173</sup> Relatório Healthcare Opportunities in India, do United Kingdom Trade and Investment (UKTI), de 2011.

<sup>174</sup> Reunião com representante da vertical Life Sciences da Confederação da Indústria Indiana (CII), Sr. Vibhav Garg, realizada em abril de 2012.

**Gráfico 34 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Instrumentos e aparelhos de precisão, partes e peças para a Índia (2005 e 2010) (%)***



Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Nota-se que o Japão perdeu espaço entre 2005 e 2010. Suas exportações cresceram a uma taxa de 12,1%, abaixo do crescimento do mercado, de 21,9%. Já Alemanha e China elevaram de forma significativa suas participações no período analisado, com taxas de crescimento de 34,9% e 49,8%, respectivamente. Os EUA, mesmo diminuindo um pouco sua participação, mantiveram a posição de principal fornecedor. O Brasil caiu da sétima para a oitava posição entre os principais fornecedores, mas teve desempenho positivo, já que aumentou ligeiramente sua fatia no mercado indiano.

Há oportunidades identificadas também para o grupo *Produtos farmacêuticos*. As exportações expressivas desse grupo estão concentradas em apenas dois produtos: *Vacinas para medicina veterinária (3002.30)*, e *Medicamentos contendo insulina, mas não antibióticos, em doses, para venda a retalho (3004.31)*.

A indústria farmacêutica indiana é uma das maiores do mundo: é a quarta em volume de produção (ou 8% da produção mundial) e a 14ª em termos de valor (1,8% da produção mundial). O setor é um dos que mais cresce na economia, a uma taxa 1,6 vezes superior ao PIB. Sua produção foi estimada em US\$ 13 bilhões em 2010, e projeta-se que alcançará US\$ 50 bilhões até 2017.<sup>175</sup> Hyderabad, capital do estado de Andhra Pradesh, responde por um terço dessa produção.

O setor farmacêutico é também um dos maiores exportadores da Índia. O país é o terceiro maior exportador mundial de medicamentos genéricos, que formam 84% da produção indiana, e o quarto de insumos (*formulations*). Também exporta serviços biofarmacêuticos e clínicos. Além desses, o país é forte na produção de vacinas, sendo o maior fornecedor mundial de vacinas pediátricas para a OMS e para o

<sup>175</sup> Segundo informações do India Brand Equity Foundation (IBEF). Disponível em: [www.ibef.org](http://www.ibef.org).

Banco Mundial.<sup>176</sup> O principal destino das vendas indianas são os Estados Unidos – a Índia, inclusive, é a maior fornecedora de produtos farmacêuticos para essa nação. Além disso, é o país com maior número de plantas produtoras certificadas pela Food and Drugs Administration (FDA).

O setor é relativamente fragmentado, já que as 10 maiores empresas representam apenas 42% da produção nacional. Já as 50 maiores empresas somam 90% da produção. Há tanto empresas estrangeiras quanto domésticas operando no país, mas essas últimas predominam. Entre as maiores empresas, há poucas multinacionais, como Abbot, GlaxoSmithKline e Pfizer. Entre as companhias indianas, destacam-se: Ranbaxy, Cipla, Dr. Reddy's Laboratories, Lupin, Nicolas Piramal, Aurobindo Pharma, Cadila Pharmaceuticals, Sun Pharma, Wockhardt Ltd. e Aventis Pharma. Ranbaxy e Aurobindo são exemplos de companhias indianas que possuem unidades produtivas no Brasil. A maioria dessas companhias opera de forma independente no território brasileiro, mas algumas estabelecem *joint-ventures*.

Para exportar produtos farmacêuticos para a Índia, em primeiro lugar é necessário preencher uma *application* do Drug Controller General of India (DCGI). Posteriormente precisam ser realizados testes pré-clínicos de fase 1 e fase 2. Por fim, são necessários testes de fase 3, com no mínimo 100 pacientes. Os testes devem ser realizados na Índia. Segundo informações da Organization of Pharmaceutical Producer of India (OPPI), esse processo não leva mais do que um ano. Informações relativas a padrões e regulações para produtos farmacêuticos ficam a cargo da CDSCO. Já o ponto focal da Índia na OMC a respeito de barreiras técnicas é o BIS.

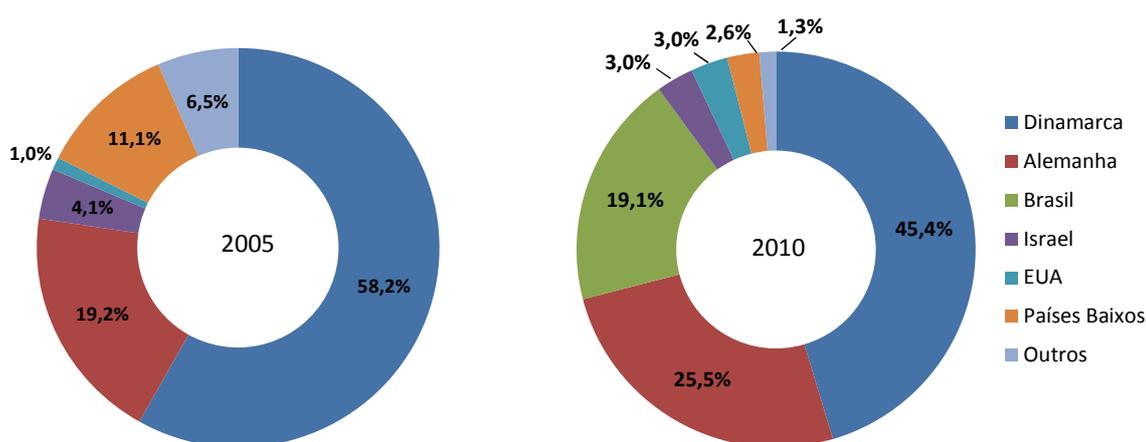
Como mencionado, as exportações expressivas do grupo *Produtos farmacêuticos* se referem a dois produtos, *Vacinas para veterinária* (3002.30) e *Medicamentos contendo insulina, mas não antibióticos, para venda a retalho* (3004.31). O comércio desse último é maior – as importações indianas somaram US\$ 72 milhões, dos quais US\$ 14,5 milhões oriundos do Brasil. As tarifas de importação indianas para o Brasil e seu principal concorrente, a Dinamarca, é de 10% para ambos os produtos.

O Gráfico 35 mostra os principais fornecedores desses produtos em 2005 e 2010.

---

<sup>176</sup> Sector briefing: Biotechnology and Pharmaceutical Opportunities in India, relatório do United Kingdom Trade and Investment (UKTI), publicado em 2011.

**Gráfico 35 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Produtos farmacêuticos* para a Índia (2005 e 2010) (%)**



Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

O Brasil não exportava os códigos SH6 3302.30 e 3304.31 em 2005, mas, em 2010, já respondia por um quinto das importações indianas, e era o terceiro maior fornecedor. Nesse período, Dinamarca e Alemanha, respectivamente, mantiveram-se nas primeiras posições. Por outro lado, Países Baixos foi o país que mais perdeu participação, seguido da República Tcheca, que, no primeiro ano em análise, detinha 4,3% do mercado e, em 2010, praticamente não exportou os produtos considerados.

### **Produtos brasileiros com presença em declínio ou desvio de comércio na Índia**

Entre os grupos incluídos na categoria *Multissetorial e outros*, cinco foram classificados como *em declínio*, somando US\$ 1,3 bilhão em importações indianas e US\$ 20,7 milhões em exportações brasileiras em 2010. Os mais significativos em termos de valor são *Demais produtos de metais não ferrosos* e *Resinas e elastômeros*. Em quatro grupos, houve quedas nas exportações brasileiras para a Índia entre 2005 e 2010, algumas bastante significativas, como no grupo *Partes e peças para bicicletas* (-55%) e *Celulose* (-40%). Já as exportações de *Demais produtos de borracha e suas partes* cresceram a uma taxa muito pequena (3,7%), insuficiente para acompanhar a expansão do mercado (25,4%).

O grupo *Produtos químicos orgânicos*, representado por 13 produtos incluídos no conjunto de exportações expressivas, foi classificado como *em desvio de comércio*. Isso porque o Brasil é relativamente competitivo nas suas exportações totais de produtos do grupo, ao contrário do principal concorrente, a China, cujas exportações para a Índia cresceram mais rápido do que as brasileiras. Entre os grupos da Tabela 23, *Produtos químicos orgânicos* é o mais exportado pelo Brasil para a Índia, tanto em termos de valor, com US\$ 50,9 milhões, como de participação no mercado, de 15%.

**Tabela 23 – Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para a Índia e presença em declínio e desvio de comércio nesse país**

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações da Índia 2010 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Índia 2010 (US\$)	Crescimento das exportações brasileiras para a Índia 2005-2010 (%)	Participação brasileira nas importações da Índia 2010 (%)	Crescimento das exportações dos concorrentes do Brasil na Índia 2005-2010 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado da Índia 2010	Participação do principal concorrente nas importações da Índia 2010 (%)	Classificação das exportações brasileiras para a Índia
Celulose	1	242.851.910	340.707	-40,76	0,14	19,46	Indonésia	44,26	Em declínio
Demais produtos de borracha e suas obras	2	11.279.917	364.683	3,73	3,23	25,44	Alemanha	28,15	Em declínio
Demais produtos de metais não ferrosos	3	509.671.132	10.541.463	-10,88	2,07	17,18	Rússia	33,46	Em declínio
Partes e peças para bicicleta	1	2.954.666	213.344	-55,00	7,22	43,80	China	65,50	Em declínio
Produtos químicos orgânicos	13	635.593.332	50.954.047	14,97	8,02	19,33	China	16,64	Desvio de comércio
Resinas e elastômeros	3	582.879.053	9.256.127	-8,42	1,59	25,24	Coreia do Sul	34,42	Em declínio

Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

Aqui é considerado que o Brasil é relativamente competitivo com base em sua Vantagem Comparativa Revelada (VCR), que compara a participação do grupo nas exportações brasileiras totais para o mundo com a participação do grupo nas exportações mundiais totais. Quando a VCR é superior a 1, significa que o país é mais especializado nas exportações do grupo do que a média do mundo. No caso de *Produtos químicos orgânicos*, a VCR do Brasil foi 2,58 no período analisado, enquanto a da China foi 0,37. Isso indica que há algum elemento não determinado pela simples observação dos fluxos comerciais globais favorecendo a China no mercado indiano. Uma possibilidade é a maior proximidade geográfica.

Por outro lado, o grupo *Produtos químicos inorgânicos* foi classificado como *a consolidar*, e, por isso, está apresentado na Tabela 22. As importações indianas desse grupo foram de US\$ 209,8 milhões, cerca de um terço do valor importado de *Produtos químicos orgânicos*. As exportações brasileiras de inorgânicos foram de apenas US\$ 1,8 milhão.

A indústria química indiana é a terceira maior da Ásia, atrás de China e Japão, e a 12ª do mundo, concentrando-se em química básica.<sup>177</sup> A maior parte de sua produção está localizada no oeste do país, principalmente nos estados de Gujarat (49% do total) e Maharashtra (11% do total).<sup>178</sup> O setor conta ainda com 13 Zonas Econômicas Especiais no país, e outras 19 já aprovadas. Além disso, em 2009, o setor empregava cerca de um milhão de pessoas, e o mercado era estimado em US\$ 35 bilhões, o que correspondia a 3% do PIB nacional.

A química inorgânica representa 20,5% da produção, enquanto a química orgânica corresponde a 8% do total. O segmento de tintas é importante, representando 7% da produção, o que se relaciona, em parte, à presença de um forte setor têxtil no país. Outro segmento que se destaca na produção química do país é o de fertilizantes. A competitividade da indústria química indiana ainda se baseia em preços, dada a grande disponibilidade de matérias-primas e o baixo custo da mão de obra. Ainda assim, os investimentos

<sup>177</sup> El mercado de la química en la India, estudo do ICEX, de 2009.

<sup>178</sup> Chemicals, estudo do India Brand Equity Foundation, de 2006.

em pesquisa e desenvolvimento do setor têm crescido, motivados pelos custos entre 30% e 35% mais baixos do que na Europa e nos Estados Unidos para gastos em P&D.

Algumas das principais empresas do setor químico na Índia são: Reliance Industries Limited (RIL), Indian Petrochemical Corporation Limited (IPCL), Gas Authority of India Limited (GAIL), Haldia Petrochemicals Limited, de petroquímicos, Tata Chemicals, que lidera nos segmentos de químicos inorgânicos e fertilizantes, Asian Paints, atuante em tintas e resinas, Goodlass Nerolac, também em tintas, principalmente para a indústria automotiva, Ciba, dedicada à produção de tintas têxteis, polímeros, aditivos, pigmentos e também produtos para o consumidor final, Rallis, com divisões de *agribusiness* e química fina e Hindustan Organic Chemicals (HOCL), de químicos orgânicos.

O processo de importação de produtos químicos na Índia é burocrático, sendo exigida a apresentação dos seguintes documentos: Carta de entrada para o consumo doméstico, Código de importação e exportação, Carnê de identidade para importadores, Fatura comercial, Fatura *Pro Forma*, Carta de porte aéreo, Fatura de embarque, Certificado de origem, Manifesto de importação geral, Carta de crédito.

Entre as revistas especializadas nesse setor mais importantes do país, vale citar a Chemical News ([www.icmaindia.com/pub/asp/ChemIndNews.asp](http://www.icmaindia.com/pub/asp/ChemIndNews.asp)), revista de âmbito doméstico publicada mensalmente pelo Indian Chemicals Council (ICC), e a Chemical Weekly ([www.chemicalweekly.com](http://www.chemicalweekly.com)), uma das publicações mais importantes do setor internacionalmente, e também presente na Índia.

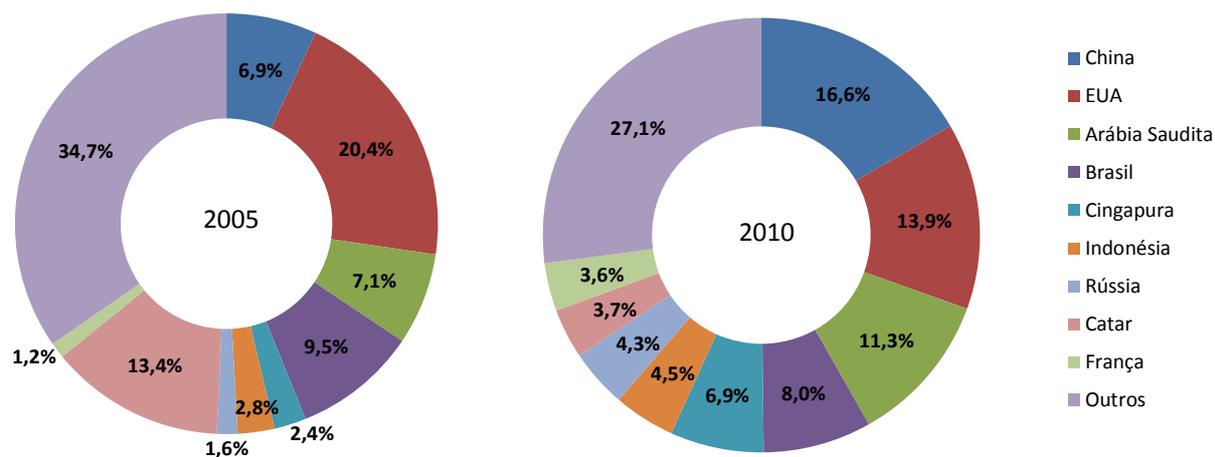
As exportações expressivas do grupo *Produtos químicos orgânicos* são as mais diversificadas entre os grupos tratados neste estudo, abrangendo 13 diferentes códigos SH6. Os dois principais em termos de valor são 1, 2-Dicloroetano (cloreto de etileno) (2903.15) e Acrilonitrila (2926.10), sendo que cada um representou cerca de US\$ 145 milhões das importações indianas. As exportações brasileiras do código 2903.15 foram as maiores do grupo, de US\$ 20,6 milhões, enquanto as do produto 2926.10 foram de US\$ 13,9 milhões. Aquele também é o produto do grupo em que as tarifas de importação indianas cobradas do Brasil são as menores, de 2%. A tarifa do item *Acrilonitrila* também é menor do que a da maioria dos produtos do grupo, de 5%. Outros destaques das exportações brasileiras são *Outros hidrocarbonetos ciclânicos, ciclênicos, cicloterpênicos* (2902.19), com US\$ 5,8 milhões, e *Ácido salicílico e seus sais* (2918.21), com 4,1 milhões. A tarifa de importação do código 2902.19 também é de 5%. Para os demais 10 códigos SH6 de *Produtos químicos orgânicos*, a tarifa cobrada do Brasil é de 7,5%. As tarifas cobradas do principal concorrente nesse grupo, a China, são as mesmas das cobradas do Brasil em cada produto.

Já o grupo *Produtos químicos inorgânicos* apresentou três produtos com exportações expressivas para a Índia. *Óxidos de alumínio, exceto corindo artificial* (2818.20) é o mais importado pela Índia no grupo de inorgânicos, com US\$ 178,7 milhões em 2010, porém é ainda pouco exportado pelo Brasil, com apenas US\$ 322 mil no mesmo ano. A tarifa média cobrada do Brasil para esse SH6 é de 6,3%. As maiores

exportações brasileiras nesse grupo, em 2010, ficaram com *Carboneto de silício, quimicamente definido ou não* (2849.20), com US\$ 1,2 milhão, o que correspondeu a 4,6% do valor importado pela Índia. Nesse caso, a tarifa de importação para o Brasil e para a Austrália, principal fornecedor do grupo, é idêntica, de 7,5%.

No Gráfico 36, são apresentados os principais concorrentes do Brasil em *Produtos químicos orgânicos* em 2005 e 2010.

**Gráfico 36 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Produtos químicos orgânicos* para a Índia (2005 e 2010) (%)**



Fonte: Comtrade. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

O quadro de principais fornecedores dos produtos incluídos na análise de *Produtos químicos orgânicos* passou por alterações significativas entre 2005 e 2010. O Brasil foi o quarto maior fornecedor dos produtos do grupo em 2010, caindo uma posição em relação a 2005, e perdeu 1,5 ponto percentual de participação de mercado no período. Já os EUA, principal fornecedor em 2005, perdeu uma parcela ainda maior, de quase sete pontos percentuais. No entanto, o país que mais perdeu espaço no mercado indiano de químicos orgânicos foi o Catar, em 10 pontos percentuais. Os demais concorrentes apresentados no Gráfico 36 aumentaram suas parcelas no período. O maior destaque é a China, o principal fornecedor de 2010, com 16,6%.

## ANEXO 1 – METODOLOGIA DE IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES COMERCIAIS PARA AS EXPORTAÇÕES DE PRODUTOS BRASILEIROS.

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

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

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

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

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

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

Uma vez separados os produtos que têm exportações expressivas dos que têm exportações incipientes, eles 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.<sup>179</sup>

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.

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%,<sup>180</sup> e a taxa de crescimento dos concorrentes é o dobro da taxa de crescimento brasileira.

<sup>179</sup> 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.

<sup>180</sup> 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*.

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 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.

## ANEXO 2 – CONTATOS

### **NA ÍNDIA**

#### **Missões Diplomáticas e Consulares do Brasil na Índia**

(Embaixada do Brasil em Nova Déli)

8, Aurangzeb Road

Nova Déli 110 011

Tel.: (11) 2301 7301/ (91-11) 2379 3686

Fax: (11) 2379 3684

Telex: 31-65277

E-mail: [brasindi@vsnl.com](mailto:brasindi@vsnl.com) / [secomdel@nda.vsnl.net.in](mailto:secomdel@nda.vsnl.net.in)

#### **Consulado Honorário do Brasil em Mumbai (Bombaim)**

406, Sharda Chambers, No. 33. Sir Vithaldas Thakersey Marg New Marine Lines

Mumbai, 400 020

Tel.: (022) 200 2236/2256/7511

Fax: (22) 200 9456

Telex: 11-83449/83853

Website: <http://mumbai.itamaraty.gov.br/pt-br>

#### **Ministério dos Produtos Químicos e Fertilizantes**

(Departamento de Produtos Químicos e Petroquímicos)

Shastri Bhavan, Dr. Rajendra Prasad Road-1

Nova Déli, 110 001

Tel.: (11) 2338 3756/1573/2467/5131

Fax: (11) 2338 7892

#### **Ministério da Aviação Civil**

Rajiv Gandhi Bhavan 'B' Block, Safdarjung Airport

Nova Déli, 110 003

Tel.: (11) 2461 0369/0357/0358

Fax: (11) 2461 0354

#### **Direção - Geral do Comércio Exterior**

Udyog Bhavan

Nova Déli

Tel.: (11) 2301 3419/6466/4801/4990/1671

Fax: (11) 301 8613

Telex: 31-66773

**Ministério da Fazenda**

North Block, Nova Déli

Tel.: (11) 2301 5510

Fax: (11) 2309 2477/7511

**Ministério das Relações Exteriores**

-South Block, Akbar Bhavan

Nova Déli, 110 021

-Patiala House, SIL Building, Shastri Bhavan,

Nova Déli

Tel.: (11) 2301 2318/1127/7750

Fax: (11) 301 0700 / 301 0680

Telex: 31-61876 / 31-61878-86

**Ministério da Indústria de Base e Setor Público**

(Departamento de Indústria de Base)

Udyog Bhavan-1

Nova Déli, 110 011

Tel.: (11) 2301 2433/2207/4740

Fax: (11) 2301 4633/8552

**Organização de Promoção Comercial da Índia (ITPO)**

(Organização governamental de promoção da exportação, também responsável por feiras e exposições)

Pragati Bhavan, Pragati Maidan

Nova Déli, 110 001

Tel.: (11) 2337 1916/2331 5246/2337 1540

Fax: (11) 2331 8142/7896/2337

E-mail: [itpo@nda.vsnl.net.in](mailto:itpo@nda.vsnl.net.in)

Website: [www.indiatradefair.com](http://www.indiatradefair.com)

**Centro Nacional para Informação Comercial (NCTI)**

(Fornece informações sobre o comércio eletrônico)

NCTI Complex, Pragati Maidan

Nova Déli, 110 001

Tel.: (11) 2337 1948/1950/1953

Fax: (11) 2337 1979

E-mail: [ncti1@x400.nicgw.nic.in](mailto:ncti1@x400.nicgw.nic.in)

### **Confederação da Indústria Indiana (CII)**

(Organiza feiras comerciais, conferências e reuniões)

Escritório Central 23-26, Institutional Area, Lodhi Road

Nova Déli, 110 003

Tel.: (11) 2462 9994/9997 / 2469 0071

Fax: (11) 2462 6149 / 2463 3168

### **Federação das Câmaras Indianas de Comércio e Indústria (FICCI)**

Tansen Marg

Nova Déli, 110 001

Tel.: (11) 2331 4213

Website: [www.ficci.com](http://www.ficci.com)

### **Câmara Associada de Comércio e Indústria da Índia (ASSOCHAM)**

(Órgão apolítico que procura estreitar relações com o Governo e organizações empresariais e comerciais)

1, Community Centre , Zamprudpur

Nova Déli, 110 048

Tel.: (11) 2629 2310/2321

Website: [www.assochem.org](http://www.assochem.org)

### **Federação de Organização da Exportação Indiana (FIEO)**

PHD House, 3rd floor, Opp. Asian Games Village

Nova Déli, 110 016

Tel.: (11) 2686 3801/3802/3803/3804

### **Câmara de Comércio e Indústria de Punjab, Haryana e Delhi (PHD-CCI)**

(Representa os estados de Punjab e Haryana e o território de Nova Déli)

PHD House, Opposite Asian Games Village

Nova Déli, 110 016

Tel.: (011) 2686 3801 / 2685 2416

Fax: (011) 2686 3135 / 2656 8392

E-mail: [phdcci@del2.vsnl.net.in](mailto:phdcci@del2.vsnl.net.in)

**Associated Chambers of Commerce and Industry of India (ASSOCHAM)**

ASSOCHAM Corporate Office, 1, Community Centre Zamrudpur

M.C PANDEY

SENIOR DIRECTOR – (91-11) 4555 0555

[m.c.pandey@assocham.com](mailto:m.c.pandey@assocham.com)

Nova Déli, 110 048

Tel.: (+91-11) 4555 0555

Fax: (+91-11) 4653 6481

E-mail: [assocham@nic.in](mailto:assocham@nic.in)

Website: [www.assocham.org](http://www.assocham.org)

**Confederation of Indian Industry (CII)**

The Mantosh Sondhi Centre

23, Institutional Area, Lodi Road

Nova Déli, 110 003

Tel.: (+91-11) 2462 9994

Fax: (+91-11) 2462 6149

E-mail: [cb@cii.in](mailto:cb@cii.in)

Website: [www.cii.in](http://www.cii.in)

**Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry (FICCI)**

Contacto: Santosh Matthew

Senior Assistant Director

Tel.: (91-11) 2373 8770

E-mail: [santosh.mathew@ficci.com](mailto:santosh.mathew@ficci.com)

**Associações Setoriais:**

**NOVA DÉLI**

**Agricultural and Processed Food Products Export Development Authority (APEDA)**

(Ministry of Commerce, Govt. of India)

NCUI Building

3, Siri Institutional Area, August Kranti Marg

Nova Déli, 110 016

Tel.: (+91-11) 2651 3204

Fax: (+91-11) 2652 6187

E-mail: [headq@apeda.gov.in](mailto:headq@apeda.gov.in)

Website: <http://www.apeda.gov.in/apedawebsite/index.asp>

**All India Airconditioning & Refrigeration Association (AIACRA)**

Suite No. 208

PHD House, 2nd Floor

Opp Asian Games Village

Nova Déli, 110 016

Tel.: (+91-11) 2656 3025

Fax: (+91 11) 2686 3135

E-mail: [aiacraindia@gmail.com](mailto:aiacraindia@gmail.com)

Website: [www.aiacra.com](http://www.aiacra.com)

**All-India Association Of Industries (AIAI)**

New Excelsior Building,

6th Floor, A.K,

Nayak Marg Fort

Mumbai, 400 001

Tel.: (+91-22) 2201 9265

Fax: (+91-22) 2201 9764

E-mail: [info@aiaindia.com](mailto:info@aiaindia.com)

Website: [www.aiaionline.org](http://www.aiaionline.org)

**Federation of Indian Mineral Industries**

F/MI House, B-311,

Okhla industrial Area, Phase- 1

Nova Déli, 110 020

Tel.: (+91-11) 2681 4596

Fax: (+91-11) 2681 4593

E-mail: [fimi@fedmin.com](mailto:fimi@fedmin.com)

Website: [www.fedmin.com](http://www.fedmin.com)

**Builders' Association Of India (BAI)**

Mr R.P. Arora (Hon.Gen.secretary)

101 Shivam House, Karampura, Commercial Complex

Nova Déli, 110 015

Tel.: (+91-11) 2351 4134

Fax: (+91-11) 2352 1328

E-mail: [baihq.mumbai@gmail.com](mailto:baihq.mumbai@gmail.com)

Website: <http://www.baionline.in/home.html>

**Central Board of Irrigation & Power (CBIP) – Máquinas agrícolas**

Malcha Marg, Chanakyapuri

Nova Déli, 110 021

Tel.: (+91-11) 2611 5984

Fax: (+91-11) 2611 6347

E-mail: [cbip@cbip.org](mailto:cbip@cbip.org)

Website: [www.cbip.org](http://www.cbip.org)

**Basic Chemicals, Pharmaceuticals & Cosmetics Export Promotion Council (CHEMEXCIL)**

Contato: Smita Samant (Executive Director)

Nova Déli

Tel.: (+91-11) 2327 348691

Mumbai

Tel.: (+91-22) 2202 1330

E-mail: [bangchem@vnsi.net](mailto:bangchem@vnsi.net)

**Federation of All India Automobile Spare Parts Dealers' Associations (FAIASPDA)**

3620/21, Netaji Subhash Marg

Daryaganj

Nova Déli, 110 002

Tel.: (+91-11) 2327 3486

E-mail: [faiaspda@bol.net.in](mailto:faiaspda@bol.net.in)

Website: [www.faiaspda.com/associations.asp](http://www.faiaspda.com/associations.asp)

### **Indian Sugar Mills Association**

Ansal Plaza, 'C' Block, 2nd Floor,  
August Kranti Marg, Andrews Ganj,  
Nova Déli, 110 049

Tel.: (+91-11) 2626 2294

Fax: (+91-11) 2626 3231

E-mail: [isma@indiansugar.com](mailto:isma@indiansugar.com) / [isma@vsnl.com](mailto:isma@vsnl.com)

Website: [www.indiansugar.com](http://www.indiansugar.com)

### **Indian Pulp and Paper Technical Association (IPPTA)**

CPPRI Campus, Paper Mill Road  
Near Himmat Nagar, P.O.Box 47  
Saharanpur, 247 001

Tel.: (+91-13) 2271 4082

Fax: (+91-13) 2271 4081

E-mail: [ipptaonline@ipptaonline.org](mailto:ipptaonline@ipptaonline.org)

Website: [www.ipptaonline.org](http://www.ipptaonline.org)

## **GURGAON**

### **Confederation of Indian Industries (CII)**

Contato: Navita (Executive Director)

Tel.: (91-124) 401 3875

E-mail: [r.karthik@cii.in](mailto:r.karthik@cii.in)

## **MUMBAI**

### **Câmara de Comércio Brasil-Índia/Mumbai**

Contato: Andy Ayar (Diretor)

E-mail: [andysayyar@gmail.com](mailto:andysayyar@gmail.com)

### **Gem and Jewellery Export Promotion Council (GJEPC)**

5th Floor, Diamond Plaza

391-A Dr. Dadasaheb Bhadkamkar Marg

Mumbai, 400 004

Tel.: (+91-22) 2382 1801

Fax: (+91-22) 2380 8752

E-mail: [ho@gjepcindia.com](mailto:ho@gjepcindia.com)

Website: [www.gjepc.org/gjepc](http://www.gjepc.org/gjepc)

### **Indian Electrical & Electronics Manufacturers' Association (IEEMA)**

501 Kakad Chambers

132 Dr. Annie Besant Road, Worli

Mumbai, 400 01

Tel.: (+91-22) 2493 6528

Fax: (+91-22) 2493 2705

E-mail: [mumbai@ieema.org](mailto:mumbai@ieema.org)

Website: [www.ieema.org](http://www.ieema.org)

### **NO BRASIL**

#### **Embaixada da Índia**

SHIS QL 08 Conjunto 08, Casa 01 - Lago Sul

71620-285 - Brasília-DF

Tel.: (61) 3248 4006

Fax: (61) 3248 7849 / 3 248 5486

E-mail: [indemb@indianembassy.org.br](mailto:indemb@indianembassy.org.br)

Telex: 61 1245 EIND BR

Website: [www.indianembassy.org.br](http://www.indianembassy.org.br)

#### **Consulado Geral da Índia**

Avenida Paulista, 925 - 7º andar

01311-100 - São Paulo-SP

Tel.: (11) 3171 0340 / 3171.0341

Fax: (11) 3171 0342

E-mail: [bhojwani@indiaconsulate.org.br](mailto:bhojwani@indiaconsulate.org.br) / [tradepromotion@sti.com.br](mailto:tradepromotion@sti.com.br)

Website: [www.indiaconsulate.org.br](http://www.indiaconsulate.org.br)

**Consulado Honorário da Índia**

Avenida Venezuela, 110 - 5º andar - Bairro da Saúde

20081-310 - Rio de Janeiro (RJ)

Tel.: (21) 2203 3814

Fax: (21) 2233 1747

**ANEXO 3 – SH6 QUE TÊM EXPORTAÇÕES EXPRESSIVAS**

SH	Descrição
0105.11	Galos e galinhas vivos, das espécies domésticas, de peso não superior a 185g
0203.29	Outras carnes de suíno, congeladas
0801.32	Castanha de caju, fresca ou seca, sem casca
1302.19	Sucos e extratos de outros vegetais (mamão seco, semente de pomelo, ginkgo biloba seco)
1302.20	Matérias pécticas, pectinatos e pectatos
1507.10	Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado
1521.10	Ceras vegetais, mesmo refinadas ou coradas (exceto triglicerídeos)
1701.91	Outros açúcares de cana ou de beterraba, adicionados de aromatizantes ou de corantes
2009.11	Sucos de laranjas, congelados, não fermentados
2009.19	Outros sucos de laranjas, não fermentados
2009.80	Sucos de outras frutas ou de produtos hortícolas, não fermentados
2102.10	Leveduras vivas
2102.20	Leveduras mortas e outros micro-organismos monocelulares mortos
2507.00	Caulim e outras argilas caulínicas, mesmo calcinadas
2516.11	Granito em bruto ou desbastado
2524.90	Outras formas de amianto (asbesto)
2603.00	Minérios de cobre e seus concentrados
2818.20	Óxidos de alumínio, exceto corindo artificial
2827.60	Iodetos e oxi-iodetos
2849.20	Carboneto de silício, quimicamente definido ou não
2902.19	Outros hidrocarbonetos ciclânicos, ciclênicos, cicloterpênicos
2903.15	1, 2-dicloroetano (cloreto de etileno)
2905.14	Outros butanóis
2905.16	Octanol (álcool octílico) e seus isômeros
2915.12	Sais do ácido fórmico
2916.13	Ácido metacrílico e seus sais
2916.14	Ésteres do ácido metacrílico
2918.21	Ácido salicílico e seus sais
2923.20	Lecitinas e outros fosfoaminolipídios
2926.10	Acrilonitrila
2939.99	Outros alcalóides vegetais, naturais ou reproduzidos por síntese, seus sais, ésteres e outros derivados
3002.30	Vacinas para medicina veterinária
3004.31	Medicamentos contendo insulina, mas não antibióticos, em doses, para venda a retalho
3201.20	Extrato tanante de mimosa
3202.90	Produtos tanantes inorgânicos; preparações tanantes; preparações enzimáticas para a pré-curtimenta
3301.12	Óleo essencial de laranja
3301.13	Óleo essencial de limão
3301.19	Óleo essencial de outros cítricos
3305.20	Preparações para ondulação ou alisamento permanentes dos cabelos
3306.90	Outras preparações para higiene bucal ou dentária
3402.90	Outras preparações tensoativas e preparações para lavagem e limpeza

SH	Descrição
3405.30	Preparações para dar brilho a pintura de carroçarias e produtos semelhantes, exceto para dar brilho a metais
3503.00	Gelatinas e seus derivados; ictiocola e outras colas de origem animal, exceto cola de caseína
3805.10	Essências de terebintina, de pinheiro ou da pasta de papel ao sulfato
3808.92	Fungicidas embal.p/uso domissanitário direto
3901.30	Copolímeros de etileno e acetato vinila, em formas primárias
3912.12	Acetato de celulose, plastificado, em forma primária
3913.10	Ácido algínico, seus sais e ésteres, em forma primária
3921.19	Outras chapas, folhas, tiras, fitas, películas, de outros plásticos, alveolares
4002.19	Outras borrachas de estireno-butadieno ou de estireno-butadieno-carboxiladas, em formas primárias ou em chapas, folhas ou tiras
4002.99	Outras borrachas sintéticas e artificiais, em formas primárias ou em chapas, folhas ou tiras
4009.31	Tubos de borracha vulcanizada não endurecida, reforçados ou associados apenas com matérias têxteis, sem acessórios
4011.99	Outros pneus novos de borracha
4016.10	Obras de borracha vulcanizada alveolar não endurecida
4101.20	Couros e peles de bovinos, inteiros, de peso $\leq$ 8kg quando secas, $\leq$ 10kg quando salgadas-secas e $\leq$ 16kg quando frescas, salgadas-úmidas ou conservadas de outro modo
4101.50	Couros e peles de bovinos, inteiros, de peso unitário $\geq$ 16kg
4104.19	Outros couros e peles curtidos, de bovinos ou de equídeos, depilados, no estado úmido (incluindo wet blue)
4104.49	Outros couros e peles curtidos, de bovinos ou de equídeos, depilados, no estado seco (crust)
4107.19	Outros couros e peles inteiros, de bovinos ou de equídeos, preparados após curtimenta ou secagem
4107.99	Outros couros e peles, incluídas as ilhargas, de bovinos ou de equídeos, preparados após curtimenta ou secagem
4114.20	Couros e peles envernizados ou revestidos; couros e peles metalizados
4115.10	Couro reconstituído, à base de couro ou de fibras de couro, em placas, folhas ou tiras, mesmo enroladas
4115.20	Aparas e outros desperdícios de couros ou de peles preparados ou reconstituídos; serragem, pó e farinha de couro
4407.10	Madeira de coníferas, serrada, cortada em folhas ou desenrolada, de espessura $\geq$ 6mm
4407.29	Outras madeiras tropicais, serradas, cortadas em folhas ou desenroladas, de espessura $\geq$ 6mm
4407.99	Outras madeiras, serradas, cortadas em folhas ou desenroladas, de espessura $\geq$ 6mm
4408.10	Folhas de madeira para folheados e para compensados, de coníferas, de espessura $\leq$ 6mm
4408.90	Folhas para folheados e para compensados, de outras madeiras, de espessura $\leq$ 6mm
4409.10	Madeira de coníferas, perfilada
4415.10	Caixotes, caixas, engradados, barricas e embalagens semelhantes, de madeira; carretéis para cabos, de madeira
4418.79	Outros painéis montados p/soalhos
4703.29	Pasta química de madeira de não conífera, à soda ou sulfato, semibranqueada ou branqueada
4802.10	Papel e cartão feitos à mão (folha a folha)
4802.56	Papéis contendo $\leq$ 10% de fibras obtidas por processo mecânico, de peso $\geq$ 40g/m <sup>2</sup> mas não $\geq$ 150g/m <sup>2</sup> , em folhas nas quais um lado $\leq$ 435mm e o outro $\leq$ 297mm, quando não dobradas

SH	Descrição
4802.61	Papéis contendo > 10% de fibras obtidas por processo mecânico, em rolos
5303.90	Juta e outras fibras têxteis liberianas trabalhadas, mas não fiadas; estopas e desperdícios
5305.00	Abacá (cânhamo de manilha) em bruto
6403.20	Calçados de couro natural, com parte superior em tiras
6802.23	Granito, talhado ou serrado, de superfície plana ou lisa
6805.20	Abrasivos naturais ou artificiais, em pó ou em grãos, aplicados apenas sobre papel ou cartão
6805.30	Abrasivos naturais ou artificiais, em pó ou em grãos, aplicados sobre outras matérias
7013.49	Outs.obj.serv.mesa/cozinha,exc.cit.anterior
7019.59	Outros tecidos de fibras de vidro
7103.10	Pedras preciosas ou semipreciosas, em bruto ou simplesmente serradas ou desbastadas
7202.91	Ferrotitânio e ferrossilício-titânio
7202.92	Ferrovânádio
7202.93	Ferronióbio
7202.99	Outros ferroligas
7205.29	Outros pós de ferro fundido bruto, spiegel, de ferro ou aço
7207.12	Outros produtos semimanufaturados, de ferro ou aços, não ligados, contendo em peso < 0,25% de carbono, de seção transversal retangular
7208.26	Produtos laminados planos, de ferro ou aços não ligados, de largura > 600mm, em rolos, laminados a quente, decapados, de espessura > 3mm e < 4,75mm, não folheados nem revestidos
7210.12	Produtos laminados planos, de ferro ou aços não ligados, de largura > 600mm, estanhados, de espessura < 0,5mm
7217.30	Fios de ferro ou aços não ligados, revestidos de outros metais comuns
7219.33	Produtos laminados planos, de aços inoxidáveis, laminados a frio, de largura > 600mm, de espessura > 1mm e < 3mm
7219.34	Produtos laminados planos, de aços inoxidáveis, laminados a frio, de largura > 600mm, de espessura > 0,5mm e < 1mm
7227.10	Fio-máquina de aços de corte rápido
7229.90	Outros fios de outras ligas de aços
7320.20	Molas helicoidais de ferro ou aço
7321.90	Partes de aparelhos para cozinhar e de aquecedores, de uso doméstico, de ferro fundido, ferro ou aço, não elétricos
7325.99	Outras obras moldadas, de ferro fundido, ferro ou aço
7406.20	Pós de cobre, de estrutura lamelar; escamas de cobre
7502.10	Níquel não ligado, em formas brutas
7505.22	Fios de ligas de níquel
8205.59	Outras ferramentas manuais, de metais comuns
8301.20	Fechaduras utilizadas em veículos automóveis, de metais comuns
8301.50	Fechos e armações com fecho, com fechadura, de metais comuns
8302.41	Outras guarnições, ferragens e artefatos semelhantes, para construções, de metais comuns
8311.10	Eletrodos revestidos exteriormente para soldar a arco, de metais comuns
8409.91	Outras partes exclusiva ou principalmente destinadas aos motores de pistão, de ignição por centelha
8409.99	Outras partes para motores diesel ou semidiesel

SH	Descrição
8413.11	Bombas para distribuição de combustíveis ou lubrificantes, com dispositivo medidor, utilizadas em postos de serviço ou garagens
8413.30	Bombas para combustíveis, lubrificantes ou líquidos de arrefecimento, para motores de ignição por centelha ou por compressão
8413.81	Outras bombas para líquidos
8414.30	Compressores para equipamentos frigoríficos
8429.20	Niveladores
8429.59	Outras pás mecânicas, escavadores e carregadoras, autopropulsores
8432.40	Espalhadores de estrume e distribuidores de adubos ou fertilizantes
8433.30	Outras máquinas e aparelhos para colher e dispor o feno
8433.53	Máquinas para colheita de raízes ou tubérculos
8433.59	Outras máquinas e aparelhos para colheita
8433.60	Máquinas para limpar ou selecionar ovos, frutas ou outros produtos agrícolas
8437.80	Outras máquinas e aparelhos para a indústria de moagem ou tratamento de cereais ou de produtos hortícolas secos
8441.10	Cortadeiras de papel ou cartão
8455.30	Cilindros de laminadores, de metais
8467.81	Serras de corrente, hidráulicas o de motor não elétrico, de uso manual
8473.40	Partes e acessórios para máquinas e aparelhos da posição 8472
8501.53	Outros motores elétricos de corrente alternada, polifásicos, de potência > 75kw
8501.64	Geradores de corrente alternada, de potência > 750kva
8504.22	Transformadores de dielétrico líquido, de potência > 650kva e ≤ 10.000kva
8512.40	Limpadores de pábrabrisas, degeladores e desembaçadores para automóveis, elétricos
8532.25	Condensadores fixos com dielétricos de papel ou de plásticos
8541.90	Partes de diodos, transistores, semicondutores e semelhantes
8706.00	Chassis com motor para veículos automóveis das posições 8701 a 8705
8708.30	Guarn.d/freios,monts.p/trat.e dumpers
8708.80	Amortecedores de suspensão, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705
8714.94	Outros freios (travões), incluídos os cubos de freios, e suas partes, para bicicletas e outros ciclos
9001.30	Lentes de contato
9018.32	Agulhas tubulares de metal e agulhas para suturas, para uso médico, cirúrgico, odontológico ou veterinário
9018.49	Outros instrumentos e aparelhos para odontologia
9021.29	Outros artigos e aparelhos de prótese dentária
9028.20	Contadores de líquidos
9029.20	Indicadores de velocidade e tacômetros; estroboscópios
9029.90	Partes e acessórios para instrumentos da posição 9029
9306.30	Outros cartuchos e suas partes
9402.10	Cadeiras de dentista, para salões de cabeleireiro e cadeiras semelhantes, e suas partes