



UNIVERSIDADE FEDERAL DA GRANDE DOURADOS
Faculdade de Direito e Relações Internacionais - FADIR
Curso de Relações Internacionais

Paulo Duarte Elias

**Atuação Internacional dos Grupos de Interesse: O caso da
Confederação Nacional da Indústria**

Dourados-MS
Fevereiro/ 2014

Paulo Duarte Elias

**Atuação Internacional dos Grupos de Interesse: O caso da
Confederação Nacional da Indústria**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Banca Examinadora da Universidade Federal da Grande Dourados, como pré-requisito para obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais.

Orientador: Prof. Me. Henrique Sartori de Almeida Prado.

**Dourados-MS
Fevereiro/ 2014**

Paulo Duarte Elias

Atuação Internacional dos Grupos de Interesse: O caso da Confederação Nacional da Indústria

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Banca Examinadora da Universidade Federal da Grande Dourados, como pré-requisito para obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais.

BANCA EXAMINADORA

Professor Me. Henrique Sartori de Almeida Prado – UFGD
Orientador da Banca

Professor Dr. Tomaz Espósito Neto – UFGD
Membro da Banca

Professor Me. Matheus de Carvalho Hernandez – UFGD
Membro da Banca

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer, primeiramente, aos meus pais, Antonio Carlos de Moraes Elias e Rosana Duarte Elias, por sempre me apoiarem nos momentos mais difíceis, pela confiança e por todo aporte financeiro para o meu estudo em outra cidade.

As minhas irmãs, Denise Duarte Elias - que me deu um sobrinho maravilhoso, Davi Duarte Elias Ambrosio - e Débora Duarte Elias pelo apoio e por sempre acreditarem no meu potencial, e aos amigos e cunhados Luiz Otávio e Thiago Klitzke.

A todos os meus amigos que sempre me ajudaram e foram essenciais para a minha formação acadêmica, em especial ao Gustavo Amorim, Victor Tarifa, Tiago Menger, Matheus Vieira, Mauro Figueira, Vinicius Farah, Jeiciane Torres, Marianne Cacho Pires, Vitória Ortiz, Karine Ribeiro, Dainah Ziober, Fernanda Oliveira, Dalvana Lopes, ao meu grande amigo e companheiro de república, Leandro Quaglio e muitos outros que neste momento não me recordo nomes, mas que foram de grande importância para minha formação.

Aos grandes amigos, que tive a sorte de ter como professores, Alfa Oumar Diallo, Matheus de Carvalho Hernandez, Hermes Moreira Junior, Tomaz Espósito Neto, Mario Sá, João Nackle Urt, Grazihely dos Santos Paulon, Tchella Maso e Márcio Scherma.

Ao meu grande amigo, que além de professor, tive o privilégio de ter como orientador, Henrique Sartori de Almeida Prado, por todo o apoio dado, pela ajuda na elaboração deste artigo e pela confiança de me ter como orientando.

Por fim, gostaria de agradecer a cada um que de alguma maneira esteve envolvido neste processo e que foi, sem dúvidas, essencial para minha formação.

ATUAÇÃO INTERNACIONAL DE GRUPOS DE INTERESSE: O Caso da Confederação Nacional da Indústria

RESUMO

Este artigo aborda a atuação internacional da Confederação Nacional da Indústria, representando o setor produtivo industrial brasileiro, e tem por objetivo explicar e analisar como este grupo de interesse age no ambiente internacional e de que maneira suas ações influenciam a política externa brasileira e o setor industrial brasileiro.

PALAVRAS-CHAVES: Grupos de Interesses; Cooperação Internacional; Setor Produtivo Industrial; CNI; AI-Invest

ABSTRACT

This article approaches the international acting of the National Confederation of the Industry, supporting the Brazilian industrial sector, and it has the purpose to answer and analyze how this interest group acts through the international cooperation and how its actions influence the Brazilian foreign policy and the Brazilian industrial sector.

KEYWORD: Interest Groups; International Cooperation; Industrial Sector; CNI; AI-Invest

Introdução

O século XX trouxe transformações para a sociedade, principalmente na interdependência entre os Estados e a ascensão de novos atores nas relações internacionais. Tratando as Relações Internacionais como disciplina e elemento curricular de formação acadêmica, ou como ciência, esta surge no século XX, principalmente após o fim da primeira guerra mundial. Seu surgimento se deu pela necessidade de explicar o porquê da guerra, de como evitá-la, da busca do entendimento dos arranjos internacionais e da compreensão do sistema internacional que se desenhava. Logo, apareceram teorias que procuravam e procuram, até hoje, justificar e comprovar teses e observações acerca dos acontecimentos internacionais, examinando as ações dos Estados Nacionais dentro deste sistema.

Durante grande parte do século XX, o grande debate teórico das Relações Internacionais foi entre os Idealistas ou Utópicos e os Realistas. Os primeiros, de modo geral, defendiam que o mundo poderia eliminar a guerra através da construção preventiva de instituições, de regras, com o fortalecimento, em suma, do direito internacional, que inibiria o comportamento agressivo do Estado. Para os segundos, o sistema internacional corresponderia à disputa de poder que não poderia ser contida por meros acordos escritos (MENDONÇA, 2012: p. 09). Apesar das duas teorias divergirem em vários aspectos, há um ponto em que elas se assemelham, que é o fato de tratar o Estado Nacional como o ator predominante do Sistema Internacional.

Durante a Guerra Fria, momento que polarizou as relações internacionais no século passado, aumentou a concepção de que o sistema internacional era principalmente composto pelos Estados Nacionais. As principais teorias do campo das Relações Internacionais tratavam tais atores como predominantes no sistema internacional.

Após o fim da Guerra Fria, no final da década de 1980 e início da década de 1990, há a abertura de novas agendas de diversos assuntos que engloba as Relações Internacionais como um todo e, junto a ela, há a aceitabilidade de novos atores públicos e privados que passam a buscar o cenário internacional para aumentar seus mercados e parcerias. Neste período, vê-se a ascensão dos chamados Grupos de Interesse e a sua tentativa de inserção no cenário internacional para benefício e desenvolvimentos dos setores aos quais representam.

Os Grupos de Interesse são formados por dois ou mais indivíduos que possuem, pelo menos, um interesse em comum e, através disso, buscam influenciar o setor público para benefício de seu setor e dos indivíduos que o compõe. Neste trabalho classifica-se a Confederação Nacional da Indústria (CNI) como sendo um Grupo de Interesse, pois a entidade visa atender às necessidades do setor produtivo industrial brasileiro na esfera nacional e internacional. No âmbito internacional, principalmente em se tratando de organizações congêneres, a CNI firmou acordos de cooperação internacional, que visam buscar, além do investimento financeiro, o conhecimento técnico.

As entidades privadas e os chamados grupos de interesses do setor empresarial vêm cada vez mais buscando a cooperação internacional e sua influência nas discussões interestatais para o desenvolvimento não só do setor industrial, mas da região ao qual está vinculada. Como exemplo deste cenário, situa-se a atuação da Confederação Nacional da Indústria (CNI) e todo sistema que ela articula¹.

Neste artigo pretende-se analisar a atuação internacional da Confederação Nacional da Indústria em busca de programas de cooperação e parceiros estrangeiros visando à troca de conhecimentos técnicos, buscando um desenvolvimento mais eficiente do setor industrial brasileiro e, de igual maneira, prospectando oportunidades de negócios e parcerias internacionais. Além disso, será tratada, neste artigo, a atuação da CNI e sua relação com a política externa brasileira na criação de mecanismos em favor do setor que a entidade representa, beneficiando o surgimento de novos mercados exportadores e importadores. Por fim, será empenhado o estudo de caso da atuação internacional da confederação, sobretudo na ação pontual da cooperação internacional e os acordos firmados com outros atores internacionais. Estes pontos serão fundamentais para explicar o principal objetivo deste artigo: como a CNI se relaciona no ambiente internacional?

O artigo está dividido em duas partes. Na primeira, trabalhar-se-á com o conceito de grupo de interesse, explicando o que é, quem são os atores que o compõe, de onde são, como surgiram, e como são reconhecidos no âmbito internacional. Além disso, tratará sobre o enquadramento da Confederação Nacional da Indústria nesta definição. Em seguida, será trabalhado o conceito de cooperação

¹ A Confederação Nacional da Indústria articula o IEL (Instituto Euvaldo Lodi); SENAI (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial); SESI (Serviço Social da Indústria).

internacional para o desenvolvimento e suas modalidades. Na segunda etapa, será trabalhada a atuação internacional da CNI, apresentando suas atividades no setor internacional. Além disso, discorrerá sobre o programa *AI-Invest*, programa de cooperação internacional da Comissão Europeia, voltada para a América Latina, que tem por objetivo desenvolver a internacionalização das pequenas e médias empresas e do qual a CNI é a entidade executora da região do Mercosul.

1. Trabalhando com os Conceitos de Grupos de Interesses e a Cooperação Internacional para o Desenvolvimento

1.1 Grupos de Interesses, Grupos de Pressão, *Lobbying* e Sociedade Civil Organizada

Quando se abordam as entidades representativas, neste caso, a CNI, é necessário enquadrá-la em um papel. Para isso, é preciso explicar o conceito de Grupo de interesse e diferenciá-lo de outros termos, como os de Grupo de Pressão, de *Lobby* e de Sociedade Civil Organizada.

Segundo Ana Cynthia Oliveira (2001: p. 62), sociedade civil é a parte de um binômio e faz contraponto com o Estado. Corresponde à população de cidadãos, ou esfera privada, e abrange suas variáveis formas de organização e expressão – com ou sem fins lucrativos, podendo ser legalmente constituídas ou espontâneas e informais. Segundo a mesma autora, através deste conceito, surge outro que é a Sociedade Civil Organizada, ou seja, refere-se ao fenômeno de participação crescente dos cidadãos em assuntos antes exclusivos à esfera pública, na defesa da justiça social e na promoção das causas de interesse geral.

Tornou-se comum classificar as organizações não governamentais como sociedade civil organizada, entendendo-se assim que são atividades que não possuem fins lucrativos. Porém, o que se pode ver neste universo conceitual é que existem diversas Organizações Não Governamentais que possuem atividade remunerada, como há também ONGs que não possuem alguma atividade remunerada. Contudo, como explicita Ana Cynthia (2001), estas organizações não podem ser confundidas com estabelecimentos de ensino privado e hospitais voltados exclusivamente às elites, clubes sociais ou de futebol, fundos de pensão, algumas seguradoras, igrejas e cultos, organizações profissionais e corporativas,

inclusive sindicatos, centrais e federações, sendo estas últimas organizações o tema central do nosso estudo.

Para tratar sobre grupo de interesse, deve-se primeiramente distingui-lo de duas outras expressões que possuem alguma semelhança, sendo elas os grupos de pressão e o “*lobbying*”. O termo Grupo de Interesse possui um certo grau de complexidade, pois ainda hoje, há várias divergências conceituais. Grande parte dos estudos estão concentrados nos Estados Unidos, onde a atuação destes grupos é mais elaborada, e é a partir deste momento que surgem alguns desacordos conceituais, pois este termo, muitas vezes, segue a cultura e a realidade política de cada país (SANTOS, 2007). Logo, não há uma definição única de grupos de interesses entre os estudiosos, podendo esta ter diversas outras interpretações (THOMAS, 2004: 3).

Maryann Barakso e Brian F. Schaffner afirmam que

Interest groups constitute critical mediating institutions linking citizens and political elites, thereby enhancing participation and representation at all levels of government. [...] individuals who are member of groups are more likely to be involved in the political process and in other organizations as well (2007: p. 02-03)

Grupo de interesse se dá da forma associativa, ou seja, é um grupo de indivíduos que possuem pelo menos um interesse comum. Apesar de acrescentar algumas ressalvas, Norberto Bobbio utiliza a definição de David B. Truman que conceitua os grupos de interesses como sendo

[...] qualquer grupo que, à base de um ou vários comportamentos de participação, leva adiante certas reivindicações em relação a outros grupos sociais, com o fim de instaurar, manter ou ampliar formas de comportamento que são inerentes às atitudes conditivas. (1991: p. 563)

A definição acima, como pode ser vista, é tida por Bobbio como um tanto quanto superficial, assim como diversas definições que foram produzidas, pois não especificam a questão do interesse. Segundo Pierini este conceito de grupos de interesses é ampliado, explicitando que é uma “associação de indivíduos ou organizações ou uma instituição pública ou privada que, com base em um ou mais preocupação ou interesse compartilhado, tenta influenciar a política pública a seu favor” (PIERINI *apud* THOMAS, 2010: p.188).

Grupo de interesse pode ser apontado como sendo um corpo organizado de indivíduos que compartilham os mesmos objetivos e que tentam influenciar as

políticas públicas, muitas vezes orientados por interesses estreitos ou específicos, geralmente de natureza econômica, e dando pouca atenção ao impacto de suas agendas sobre o interesse geral (SANTOS, 2008: p. 76).

De maneira generalizada, pode-se afirmar que as atividades destes grupos são formadas por indivíduos e grupos privados que não possuem autoridade governamental, logo utilizam a sua força de mobilização para influenciar as políticas públicas, através do relacionamento com funcionários que influenciam, de alguma maneira, o processo decisório (SANTOS *apud* LINDBLOM, 2008: p. 76).

Complementando, Robbins e Tsetovat afirmam que

Ter um interesse em resultados governamentais é necessário, mas não é suficiente para ser considerado um grupo de interesse. Atuando nestes interesses, como um grupo, para assegurar os benefícios ou reduzir os custos da política regulatória governamental para a organização, faz isto ser um grupo de interesse² (2006: p. 02)

Portanto, pode-se definir Grupos de Interesses como sendo uma associação de indivíduos ou organização pública ou privada que possuem interesses compartilhados com o objetivo de influenciar as decisões do legislativo e, principalmente, influenciar o Executivo na elaboração de políticas públicas que correspondam aos seus interesses e aos de seus adeptos. Porém, como será analisado posteriormente, o Grupo de Interesse não surge com o objetivo central de influenciar nas decisões do Legislativo e Executivo, ele possui outros papéis que visa influenciar e beneficiar no desenvolvimento dos indivíduos que compõem este Grupo, a partir do momento que seu objetivo central torna-se influenciar e pressionar, e somente isto, os tomadores de decisões da esfera política, ele se torna um grupo de pressão.

Neste sentido, através desta revisão conceitual, podemos apontar que a CNI é um grupo de interesse. A confederação é uma entidade representativa do setor industrial brasileiro e surge a partir da necessidade do empresariado do setor industrial em se associar a uma organização que encurte o caminho entre o setor e os tomadores de decisões, neste caso, os legisladores e os membros do executivo, buscando, influenciar e pressionar as casas legislativas e o Executivo na criação de

² *“Having an interest in governmental outcomes is necessary, but it is not sufficient to be considered an interest group. Acting on those interests, to secure the benefits or reduce the costs of government regulatory policy for the organization makes it an interest group”*

projetos e políticas públicas que beneficiem e vão ao encontro de interesses da classe industrial.

Os termos grupos de interesse e grupos de pressão apresentam semelhanças entre si. Os Grupos de pressão constituem-se em organizações ou entidades que procuram influenciar no processo de decisão de órgãos estatais, visando ao atendimento de seus objetivos específicos (PIERINI, 2010: p. 188-189). Portanto, os grupos de pressão, de maneira geral, são consequência dos grupos de interesses, ou seja, estes últimos surgem primeiro podendo transformar-se, se necessário, em um grupo de pressão (PIERINI, 2010).

De acordo com Meyer-Pflug

A diferença entre os dois podem ser transitórias. Pode ocorrer uma mudança de postura dos grupos de interesses, passando a atuar ativamente e politicamente em defesa de suas ideias. E a partir desse momento deixam de ser grupos de interesses e passam a ser de pressão, em virtude dessa possibilidade de mudança de atitude é que se consideram os grupos de interesses potenciais grupos de pressão (2009: p.16).

Logo, entende-se que os grupos de pressão são um subconjunto dos grupos de interesses, que têm por objetivo pressionar os órgãos governamentais a atenderem suas demandas, fazendo com que as instâncias políticas favoreçam o grupo que representam. Logo, o grupo de pressão se diferencia dos grupos de interesse no sentido que o primeiro visa atingir as entidades públicas, já o segundo não possui esta necessidade, pois pode prosseguir seus interesses de forma completamente à margem do poder político (PEREIRA, 1999).

Desta forma, entende-se que os Grupos de Pressão são oriundos dos Grupos de Interesses, os quais se diferenciam no momento em que um grupo passa a atuar de maneira específica em direção aos órgãos públicos, com o objetivo de pressioná-los. Os grupos de interesses também visam atingir os organismos governamentais, porém possuem outras ações que visam beneficiar seus interesses e de seus membros, porém, não necessariamente, precisa estar relacionado aos organismos públicos. Portanto, a CNI, sendo ela um grupo de interesse, pode tornar-se um grupo de pressão, a partir do momento em que suas ações sejam especificamente direcionadas aos órgãos governamentais, e que estas ações visem benefícios aos seus associados.

A outra distinção conceitual, importante para a construção deste trabalho, encontra-se na definição de *Lobbying*. Segundo Alexandre José Pierini (2010: p.

188), distingui-se das duas outras expressões por se tratar de um processo utilizado para a obtenção de resultados desejados, ou seja, se caracteriza como sendo a ação.

O termo *Lobbying* é utilizado desde 1925 para designar o grupo, organização ou associação que busca influenciar as decisões do legislativo. O termo surge pois estes grupos costumavam esperar nos *Lobbies*, ou seja, nos saguões das instituições públicas para abordar autoridades governamentais, em busca de privilégios que atinjam seus interesses (SANTOS, 2010: p. 85). O lobbying se diferencia dos demais grupos, pois é tida como um meio utilizado por estes grupos para atingir seus objetivos.

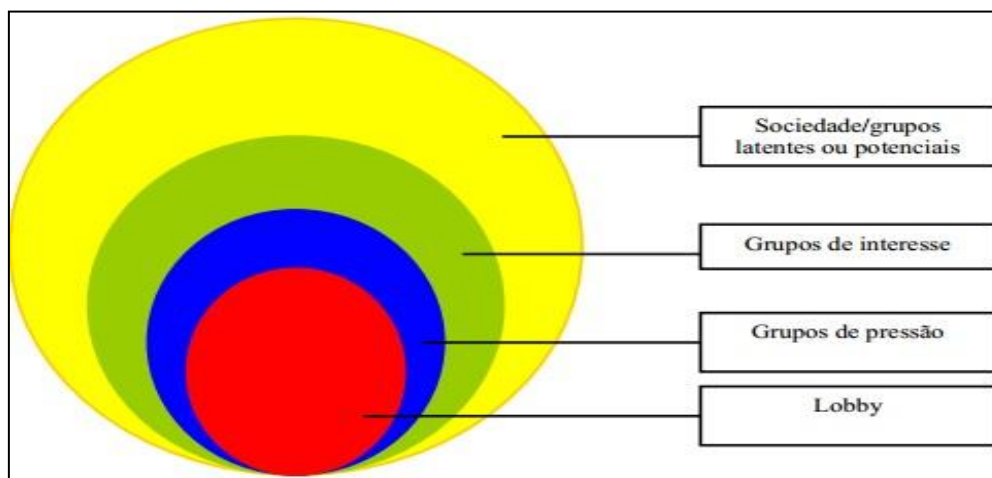
Segundo Norberto Bobbio, *lobbying*

Trata-se de uma atividade, ou melhor, de um processo, mais do que de uma organização. É o processo por meio do qual os representantes de grupos de interesses, agindo como intermediários, levam ao conhecimento dos legisladores ou dos 'decision-makers' os desejos de seus grupos. Lobbying é portanto e sobretudo uma transmissão de mensagens do Grupo de pressão (ou grupos de interesse) aos 'decision-makers', por meio de representantes especializados. (1991: p. 563-564)

Logo, o que se pode entender sobre o termo *Lobbying* é que este nada mais é do que a ação dos Grupos de Interesses, ou seja, é o meio que estes utilizam para transmissão de seus interesses para atingir um fim, que neste caso é o legislativo e o executivo. É, portanto, um meio para a transmissão de mensagens dos Grupos de Interesse ou de Pressão aos *decisions-maker* (PASQUINO, 1991: p. 564).

Portanto, Grupos de Interesses, Grupos de Pressão e o Lobbying possuem uma ligação existencial, ou seja, um necessita do outro para sua formação. Dessa forma, os Grupos de Interesses seriam a base para que se formassem os outros dois, isso dependerá de quais os objetivos estes grupos pretendem atingir e se eles buscarão influenciar as entidades públicas ou não.

Figura 1: Diagrama de Grupos de Interesse, de Pressão e *Lobbying*



(PIERINI, 2010)

A CNI é um exemplo de Grupos de Interesse, pois busca defender as demandas do setor produtivo brasileiro, mas não necessariamente suas ações estão ligadas às entidades públicas. Ela pode tornar-se um grupo de pressão no momento em que desejar pressionar os Poderes a atenderem as demandas do setor produtivo industrial, utilizando do *lobbying* e de notas para transmissão de seus interesses. Além disso, ela atua no setor privado, com o objetivo de fortalecer o setor que representa, promovendo cooperação internacional com entidades congêneres e diversos setores privados de outros países.

1.2 Cooperação Internacional

A partir de 1990, com a abertura política brasileira e o surgimento de novos mercados, com o fim da guerra fria, nota-se um maior engajamento dos grupos de interesses, em especial a CNI, em busca de novos parceiros estratégicos na celebração de cooperação internacional, com o objetivo de trocar conhecimentos, investimentos e tecnologias que visam aperfeiçoar e desenvolver o setor produtivo brasileiro. Logo, esta seção tem por objetivo explicar o que é a cooperação internacional, utilizando do conceito de Cooperação Internacional para o Desenvolvimento.

O conceito de cooperação é muito amplo e pode ser facilmente confundido com outros campos de atuação internacional. Segundo Bruno Ayllon (2006: p. 06),

muitas literaturas, como a norte-americana, utilizam expressões como “Ajuda Externa” como sinônimos de “Assistência ao Desenvolvimento” ou “Cooperação ao Desenvolvimento”. Porém, estes termos devem ser separados a fim de maior compreensão e organização conceitual.

Separando estas três expressões, temos que ajuda externa é a assistência ao desenvolvimento e assistência militar, não sendo, portanto, sempre seu objetivo o desenvolvimento. Por sua vez, a assistência ao desenvolvimento tem vinculado em seu nome seu principal objetivo, embora na expressão haja uma relação desigual: a existência de um doador e de um receptor, ou seja, um que dá e outro que recebe. Por último, temos a cooperação ao desenvolvimento que refere-se não só a uma meta explícita do desenvolvimento mas também uma iniciativa comum entre doador e receptor (AYLLON, 2006: p. 06).

Há um grau de semelhança entre Cooperação ao Desenvolvimento e Assistência ao Desenvolvimento e suas diferenças encontram-se principalmente em relação ao fundo investido nesta cooperação. Enquanto a primeira carrega a questão do fundo perdido, ou seja, o investimento é feito sem que seja previsto algo em troca, a segunda visa que o investimento seja feito com o objetivo de adquirir concessões menores ou maiores de 25% (IPEA, 2010: p. 17).

A expressão Cooperação para o Desenvolvimento nasceu em meados do século XX, mais precisamente no final da década de 1940 (PUENTE, 2010: p. 40), sendo assim, um conceito recente em relação à história das relações internacionais. Em termos classificatórios, segundo o Diplomata Carlos Alfonso Iglesias Puente:

A cooperação para o desenvolvimento pode ser oficial ou privada, no critério de origem. A oficial é financiada com recursos governamentais. A privada é custeada com recursos não públicos, ou seja, de empresas, associações, fundações, ONGs, indivíduos. Naturalmente, pode haver sempre combinações das duas origens, mas a tendência é de que uma delas predomine. (2010: p. 41)

Além da visão do Diplomata Puente, Bruno Ayllon afirma que

A cooperação ao desenvolvimento tem vários significados, sendo que em termos gerais, pode ser entendida como um conjunto de intervenções de caráter internacional orientada à troca de experiências e recursos entre os países norte e do sul para atingir metas comuns baseadas em critérios de solidariedade, equidade, eficácia, interesse mútuo, sustentabilidade e corresponsabilidade. (2006: p. 09)

A cooperação para o desenvolvimento possui modalidades e vertentes que tendem a definir seu objetivo. No geral, há três modalidades principais, que são a Cooperação Financeira, Cooperação Técnica e Cooperação Científica e Tecnológica. A primeira é a modalidade que costuma abranger a maior parte dos recursos envolvidos na cooperação para o desenvolvimento, ela visa utilizar de investimentos financeiros a fundos perdidos para criação de projetos de reformas macroeconômicas, estruturais ou setoriais, serviços de assessoria para implementação desses programas e projetos. A terceira fundamenta-se na transferência de conhecimentos científicos e tecnológicos realizada entre dois ou mais agentes. A CNI pode se encaixar nesse tipo de cooperação, pois esta pode ou não envolver diretamente, entidades governamentais, se processando em nível infra-estatal e descentralizado (PUENTE, 2010: p. 60-62). Por último, há a cooperação técnica, sendo ela uma das bases da cooperação internacional para o desenvolvimento e que constitui um importante instrumento de desenvolvimento, a partir da qual um ou mais países auxiliarão outro na promoção de mudanças estruturais nos campos sociais e econômicos (ABC, 2013), ou seja, ela se dá na transferência e troca de técnicas que visam favorecer o desenvolvimento de ambos os países partes do projeto.

Além das modalidades citadas acima, é necessário que se entenda os seus canais de execução, que, segundo Puente, fazem com que a Cooperação para o Desenvolvimento seja Bilateral, Triangular (ou Trilateral), multilateral, a descentralizada e mediante as Organizações Não Governamentais de Desenvolvimento. A Cooperação para o Desenvolvimento Bilateral pressupõe execução entre dois governos (o doador e o receptor); a Cooperação Triangular é empreendida por dois atores em um terceiro país; Cooperação Multilateral se deve à execução levada a cabo por organismos e agências intergovernamentais multilaterais; a Cooperação Descentralizada diz respeito àquela levada a cabo por entes subnacionais (estados e municípios numa federação, por exemplo) ou por entidades e instituições públicas como centros de pesquisa, universidade etc.; e a Cooperação executada por Organizações não governamentais de Desenvolvimento é aquela que, independentemente de sua origem, é implementada por entidades não públicas, que, além das organizações não governamentais clássicas, podem incluir fundações e outros atores da sociedade civil e da iniciativa privada. (PUENTE, 2010: p. 42).

Até o momento, a cooperação para o desenvolvimento é em sua maioria feita de maneira vertical, ou seja, feitas entre os países do Norte com os do Sul. Logo esta modalidade é um modelo de cooperação que ocorre entre os países em desenvolvimento, com o objetivo de desenvolver o hemisfério sul, internacionalizando-o e inserindo-o no comércio internacional e diminuindo a dependência histórica destes com o hemisfério norte.

De acordo com o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, a Cooperação Sul-Sul é um mecanismo de desenvolvimento conjunto entre países emergentes em respostas a desafios comuns (PNUD, 2014). A cooperação sul-sul surge para atender uma nova demanda dos países do hemisfério sul, que tende a certo grau de isolacionismo em relação aos países do norte. O Fundo de População das Nações Unidas (UNFPA) conclui que a Cooperação Sul-Sul é a modalidade de cooperação técnica internacional que se dá entre países em desenvolvimento, que compartilham desafios e experiência. Seu ponto crucial é que ela se difere da Cooperação Vertical Norte-Sul (UNFPA, 2014). Logo, este modelo de cooperação é formado por países considerados potências emergentes, sendo todos países de renda média e que aumentam sua participação em projetos de cooperação, não mais apenas como beneficiários, mas também como doadores, atuando em parceria com outros países em desenvolvimento por meio de cooperação bilateral e multilateral (MILANI, 2012).

A cooperação triangular é outra modalidade que faz parte da cooperação horizontal e ocorre prioritariamente entre os países em desenvolvimento, ou seja, “é a modalidade de Cooperação Técnica na qual dois países implementam ações conjuntas com o objetivo de prover capacitação profissional, fortalecimento institucional e intercâmbio técnico para um terceiro” (ABC, 2013).

Portanto, a CNI detém enquanto ator da cooperação internacional possibilidades de busca de programas e projetos de cooperação internacional para o favorecimento do setor produtivo industrial brasileiro, seja na modalidade vertical ou através das cooperações horizontais, feitas entre os países ou entidades do hemisfério sul. A seguir será discutida a atuação internacional da CNI dentro dos setores públicos e privados.

2. Atuação Internacional da Confederação Internacional da Indústria

Desde sua criação até o final dos anos de 1980, a CNI esteve pouco engajada na atuação internacional. Suas atenções estavam voltadas quase que em totalidade para o fortalecimento do pátio industrial brasileiro e na busca de representatividade por parte dos governantes. Além disso, vê-se um século XX de completa instabilidade, seguida de duas guerras mundiais e a bipolarização do sistema internacional, durante a guerra fria, que fez com que a ordem mundial estivesse voltada para as relações interestatais.

Com o início da década de 1990 e a redemocratização brasileira, os empresários do setor industrial observaram a desvalorização que os produtos nacionais estavam tendo em relação aos importados, principalmente com a abertura comercial durante o governo Collor. Isso fez com que a CNI passasse a querer fazer parte das tratativas internacionais e buscar novos parceiros, com um maior nível de expertise. Logo, nota-se uma descentralização, no Brasil, nas negociações dentro das organizações internacionais e uma internacionalização deste grupo de interesse. Desse modo podemos observar a atuação de organismos públicos e privados nas relações internacionais.

O cenário das relações internacionais (em constante evolução) apresenta novas tendências de integração e interdependência entre seus atores e isso reflete diretamente no papel dos Estados no sistema internacional. Se anos atrás o estado Nacional era o principal fomentador e promotor do desenvolvimento, do comércio e da diplomacia, hoje esta dinâmica se mostra diferente. (PRADO, 2011: p. 03)

Vários fatores possibilitaram esta abertura e descentralização do sistema internacional, que antes era centrado fortemente no Estado. O fim da guerra fria pode ser considerado o fator principal para esta mudança, porém, pode-se considerar a redemocratização e abertura política de muitos Estados Nacionais, como por exemplo, na América do Sul, que possibilitou uma liberdade para que outros atores influenciassem no cenário internacional.

Com essa abertura para a atuação de novos atores no setor internacional, os empresários enxergaram uma possibilidade de influenciar ainda mais as decisões do Executivo, na fomentação da política externa brasileira. Outro fator que leva a CNI a buscar uma maior atuação internacional se dá pela percepção de que as decisões do poder público têm o poder de interferir sobre as atividades das suas empresas, o que fez com que muitos empresários – diretamente ou por meio de representantes – desenvolvessem atividade de articulação de interesses.

A atividade econômica desenvolvida por cada empresa do setor da indústria está exposta ao impacto de inúmeras decisões tomadas cotidianamente por indivíduos que ocupam posições de autoridade nos diversos Poderes – Executivo, Legislativo e Judiciário – de âmbito municipal, estadual e federal (MANCUSO, 2003: p. 09)

No Brasil, por exemplo, a CNI, a partir do ano de 1990, passou a participar e direcionar, cada vez mais, seus interesses nos fóruns internacionais, em reuniões da Organização Mundial do Comércio (OMC), em reuniões do Mercosul e trabalhando junto ao governo brasileiro, para que sua política externa defendesse os interesses da classe. O grande exemplo que se pode explicitar é a atuação internacional da CNI em Organizações Internacionais, principalmente na influência que estes grupos passaram a ter desde a Rodada Uruguai, que deu fim ao GATT e deu início à Organização Mundial de Comércio (OMC) (CARVALHO, 2003).

A Confederação Nacional das Indústrias (CNI) é a representante maior das indústrias brasileiras. Ela engloba 27 Federações de Indústrias, nos estados e Distrito Federal, e cerca de 1.300 sindicatos patronais espalhados pelo Brasil. Seu principal papel é discutir e apresentar sugestões para a construção e o aperfeiçoamento de políticas e leis que fortaleçam o setor produtivo e modernizem o país. No âmbito internacional, a CNI acompanha as negociações internacionais entre blocos econômicos e a política externa adotada pelo governo, ao mesmo tempo em que apresenta propostas e sugestões. Além do mais, mantém parcerias com entidades congêneres no exterior para trocar informações e discutir formas de incrementos comerciais. São exemplos desse tipo de parceria as que a CNI mantém com as indústrias da Alemanha, Estados Unidos, Japão e com o grupo IBAS (Índia, Brasil e África do Sul). A CNI oferece, também, apoio à internacionalização, principalmente, das pequenas e médias empresas. Além disso, vê-se a partir da década de 2000, uma tendência mais participativa da CNI em trabalhar junto ao executivo federal nas reuniões da OMC, principalmente na rodada Doha, nas reuniões do Mercosul e também nas reuniões sobre a criação da então proposta da Área de Livre Comércio das Américas. Seu papel era de avaliar, fazer projeções e opinar sobre decisões do governo brasileiro.

A princípio, a atuação da CNI voltou-se para resoluções de problemas gerados pela Segunda Guerra Mundial, articulando estudos sobre o planejamento das atividades produtivas do Brasil e reequipamento do parque manufatureiro

(SILVA, 2011, p. 22). No período de 1940-80, portanto, a entidade concentrou-se na formação e diversificação do parque industrial brasileiro. Nesse período, a CNI foi caracterizada pelo alto grau de mobilização e participação política na defesa de seus interesses, como demonstra Diniz

Destacaram-se por uma forma de ação essencialmente pragmática, apoiando diferentes governos e distintos regimes políticos – ditaduras ou democracias – adaptando-se ao alto grau de instabilidade política típico do país desde a chamada Primeira República até meados dos anos 1980 (2010: p. 102).

Acrescentando que

Durante cerca de cinco décadas, representaram um papel de destaque na sustentação política do modelo nacional-desenvolvimentista, em seus diferentes desdobramentos, integrando as diversas coalizões políticas de apoio à ordem industrial. Nesse sentido, aderiram ao golpe militar de 1964 e integraram-se ao pacto autoritário, entre 1964-1974 (2010: p. 102).

A partir do final da década de 1980, a entidade passou a atuar na competitividade do produto brasileiro, pela inserção das empresas brasileiras no mercado internacional, pela consolidação do parque industrial nacional; e, nos anos de 1990, passou a buscar a redução do custo Brasil (SILVA, 2011: p. 22). Este interesse da CNI pelas questões internacionais se deu principalmente pelo novo período que o Brasil vivenciava a partir dos anos de 1990, principalmente pela sua redemocratização e abertura comercial que se iniciou no Governo Collor.

A abertura comercial aumentou a entrada de produtos importados no mercado brasileiro, que recebeu forte impulso adicional com a sobrevalorização do real perante o dólar, prevalecente desde a adoção da nova moeda, em meados de 1994, até 1998. O aumento das importações expôs a indústria a um grau inédito de competição internacional (MANCUSO, 2003: p. 03)

Logo, as empresas do setor industrial não puderam permanecer alheias ao novo ambiente de maior concorrência da década de 1990, e com isso a CNI passou a acompanhar e participar mais nestas questões, acompanhando as agendas legislativas. Para garantir um processo permanente de consulta às bases, a CNI organiza e mantém fóruns, conselhos empresariais e redes de relacionamento que ampliam o debate e a pluralidade de ideias (CNI, 2009). Isso ajuda a entidade a

organizar uma agenda que atenda as demandas de interesses do setor produtivo brasileiro.

Além de consultar seus membros, a CNI realiza intensa ação política sob as propostas interessadas em tramitação na agenda legislativa. Mancuso (2003) classifica em cinco categorias o processo das atividades realizadas pela entidade que inicia-se primeiro com o acompanhamento; segundo, a análise; terceiro, tomada de posição; quarta, orientação; e quinta, a pressão. Com demonstra o autor,

Em primeiro lugar, a indústria desenvolve acompanhamento minucioso de cada passo da tramitação das matérias de interesse do setor nas Casas do Legislativo Federal; (...) Em segundo lugar, a indústria analisa detalhadamente cada uma das proposições legislativas. O processo de análise é contínuo, ou seja, o objeto da análise não são apenas as proposições originais. Cada vez que uma alteração é introduzida durante a tramitação do projeto que está sob foco – o que ocorre quando são apresentados substitutivos ou emendas, em comissões ou em plenário –, a indústria prepara nova análise, destacando o significado da alteração introduzida à luz dos interesses do setor; (...) Em terceiro, a indústria adota uma posição diante de cada projeto, tendo como base a análise técnica. A posição tomada pela indústria em relação a cada proposta pode ser contrária; contrária, com ressalvas; neutra; favorável, com ressalvas ou favorável; (...) A quarta atividade é a orientação. Os alvos principais dessa atividade são as próprias entidades que representam o setor industrial. A ideia é disseminar o resultado das análises técnicas das proposições legislativas, informar o que está em jogo, justificar a posição tomada e conformar no âmbito do setor uma avaliação homogênea das proposições; (...) Em quinto lugar, a indústria desenvolve um esforço de pressão política. A prática da pressão corresponde diretamente à articulação de interesses, ou seja, à apresentação de demandas aos tomadores de decisão. Pelo acima exposto, fica claro que a pressão é a ação em que culmina todo o longo envolvimento anterior da indústria com o processo de produção legislativa. A pressão política pode ocorrer em diversos estágios da produção legislativa: no estágio de discussão dos projetos nas duas Casas do Congresso Nacional, no de votação dos projetos nas comissões ou no plenário, no da sanção (ou veto) presidencial, ou ainda no estágio da votação pelos parlamentares de eventuais vetos do presidente. (MANCUSO, 2003: p. 10-12)

Destarte, através desta importante observação, pode-se afirmar que a CNI tem se mobilizado para atender as demandas de interesses do setor produtivo. O que se verá a partir daqui é a atuação internacional deste Grupo de Interesse, para que se possa apontar sua importância não só para a política externa brasileira, mas no desenvolvimento do setor empresarial privado que, no caso da CNI, corresponde ao setor produtivo brasileiro.

2.1 CNI e Negociações Internacionais

Em relação às negociações internacionais, vendo a importância de sua participação e mobilização e em parceria com o governo brasileiro e o MRE, a CNI, no final da década de 1990, coordenou a criação da Coalizão Empresarial Brasileira, que passou a organizar e coordenar as ações do setor empresarial nacional nas negociações internacionais, tornando-se um canal de fundamental importância na interação entre os empresários e o governo (PIZETTA, 2005: p. 11).

Esta busca pela influência e diálogo no ambiente externo se deu pelos constrangimentos que o empresariado brasileiro adquiriu dentro do pouco espaço que tinha no GATT³. Segundo Maria de Isabel Valadão Carvalho, em 1996, sob a liderança da CNI foi criada a coalizão de característica supra-setorial para efeito de

[...] coordenar o processo de influência do setor empresarial brasileiro nos processos de negociações internacionais [...], buscando a formação do consenso interno, o estabelecimento de canais de diálogo com o governo brasileiro e a atuação coordenada em foros empresariais internacionais (CARVALHO, 2013: p. 369).

A CEB, encabeçada pela CNI, juntamente com o Fórum Permanente de Negociações Agrícolas Internacionais, criada pela CNA⁴, em parceria com a Abag⁵ e OCB⁶, lideraram as tratativas do setor empresarial da agenda brasileira na III Reunião Ministerial da Organização Mundial de Comércio (OMC), demonstrando o engajamento internacional da entidade. Tanto a CEB quanto o Fórum passaram a trabalhar junto ao governo nas negociações e propuseram uma agenda ampla de negociação na qual houve uma postura demandante em relação à agricultura, medidas antidumping, subsídios governamentais medidas compensatórias e atitudes defensivas em relação a bens industriais e serviços. (CARVALHO, 2003). Logo, nota-se o papel da CNI em participar das discussões internacionais, com clara intenção de influenciar e pressionar o governo na condução de sua Política Externa em defesa dos interesses do setor produtivo nacional.

A Coalizão Empresarial Brasileira é um grupo de interesse que representa 122 organizações de diversos setores. O grupo discute e contribui ativamente para organizar a estratégia do Brasil nas negociações de acordos comerciais com outros países ou blocos econômicos (CNI, 2009). Com o apoio da CNI e também das

³ GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE

⁴ Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil

⁵ Associação Brasileira de Agribusiness

⁶ Organização das Cooperativas Brasileiras

outras organizações que fazem parte da CEB, destacam-se as recomendações à agenda brasileira para a Rodada Doha, da OMC; para as negociações entre o Mercosul e a União Europeia; e para as iniciativas relacionadas à agenda externa do Mercosul (CNI, 2009).

A relação entre CNI e Mercosul, por vezes, foi conturbada, pois a entidade construiu opiniões contrárias ao bloco, pois, segundo ela, o Mercosul dificulta o avanço comercial do setor industrial brasileiro. Além da CNI, outro que faz severas críticas ao bloco regional é o Embaixador Rubens Barbosa, atual presidente da Coscex/FIESP, afirmando que o Mercosul vem sendo um impedimento para inserção externa do Brasil e de outros países-membros (INSTITUTOMILLENIUM, 2014). Porém, sendo o Mercosul uma das prioridades da política comercial brasileira na década de 2000, a CNI passou a acompanhar as agendas internas e externas do bloco. Neste sentido, a CNI acompanha as negociações entre os Estados Parte do processo de integração, modera discussões no âmbito da CEB e representa a indústria brasileira no Foro Consultivo Econômico e Social (FCES) do Mercosul (SILVA, 2011: p. 33).

A CNI reconhece a importância deste bloco para o desenvolvimento econômico regional, porém faz severas críticas afirmando que o Mercosul sofre de “deficiência crônica” em relação ao processo de adoção e implementação das regras do jogo da integração, mantendo uma resistência, por parte dos Estados Parte, em adotar as regras do bloco, principalmente em relação às questões regulatórias. Isso faz com que os empresários tenham dificuldades de integrar o Mercosul e suas estratégias de comércio e investimento (SILVA, 2011: p. 35).

Outro fator importante da atuação da CNI na agenda do Mercosul reside na divulgação de documentos opinativos, enviadas ao executivo nacional, como por exemplo, no caso do contencioso comercial entre Brasil e Argentina em que a entidade enviou carta em 16 de março de 2009 para o então Ministro das Relações Exteriores, Celso Amorim e para o Ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior em exercício, Miguel Jorge, expondo sua insatisfação em relação às medidas adotadas pela Argentina e solicitando apoio do governo para encontrar uma solução (SILVA, 2011: p. 41-42).

Outro foco de atuação internacional da CNI-CEB concentra-se na ação junto à OMC. Como afirma Silva, o acompanhamento dos acordos de comércio multilateral negociados na OMC é importante para a entidade, já que tais acordos são

elementos significativos para o aumento da participação do Brasil no comércio internacional. Logo, entende-se o motivo do governo brasileiro, junto com o MRE e os outros ministérios competentes, trabalhar com a CNI para o desenvolvimento de projeções e buscar opiniões desta entidade que influencie nas decisões dentro da OMC.

O evento principal ao qual a entidade demonstrou força e mobilização, dentro da OMC, foi a Rodada Doha, que, segundo Silva

o setor industrial brasileiro participou ativamente desse processo, apresentando estudos técnicos e documentos de posição, que revelaram certo grau de flexibilidade para acomodar os custos que a ampliação da abertura comercial poderia gerar para os produtores nacionais. [...] promoveu e participou de reuniões técnicas com o empresariado e o governo, para haver o máximo de participação possível do setor privado no processo negociador como um todo, como veremos a seguir. (2011, p. 46)

Apesar de todos os problemas que o governo Lula (2003-2010) enfrentou na rodada Doha, a CNI reconheceu o protagonismo brasileiro nas negociações comerciais na OMC. E, segundo Silva, esse protagonismo foi muito importante para a CNI/CEB, que trabalhou de maneira conjunta com o MRE e o MDIC, assim ela conclui que

[...] é importante ressaltar a contribuição da CEB/CNI para o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) e o Ministério das Relações Exteriores (MRE) durante as negociações entre União-Europeia e Mercosul. A CEB e o MDIC criaram uma dinâmica cooperativa de trabalho em que identificavam os setores sensíveis na negociação. A CEB prestou auxílio ao MDIC na elaboração de listas tarifárias e o MDIC realizou consultas ao setor privado e as encaminhou ao MRE. O MRE, reconhecendo a articulação do MDIC com o setor privado e com outros ministérios, apoiou-se em seu trabalho para as negociações (SILVA, 2011, p. 54).

A CNI não só trabalha em auxílio ao governo, ela também é uma entidade que tem papel fundamental no questionamento de decisões com o objetivo de pressionar o executivo a criar políticas que beneficiem o setor produtivo. Exemplo disso está o questionamento da redução tarifária para os países mais pobres. Segundo a reportagem, esse questionamento gerou uma verdadeira “queda de braço” entre a entidade e o Itamaraty, pois temia que o benefício se tornasse um mecanismo de triangulação de produtos chineses (OESP, 2010).

Além de atuar junto ao governo Nacional e subnacionais⁷, a CNI faz trabalhos direcionados às empresas privadas, promovendo a indústria brasileira no exterior. Por meio do Centro Internacional de Negócio (CIN), a entidade oferece apoio a micro e pequena empresa no processo de internacionalização. Promove encontros em busca da cooperação com entidades representativas do setor produtivo de outros países com o objetivo de estimular o intercâmbio comercial entre o setor produtivo brasileiro com outros países, beneficiando a entrada dos produtos brasileiros em outras partes do globo (CNI, 2013).

Os exemplos desta atuação da CNI no mercado externo é a realização anual da Reunião Conjunta do Comitê de Cooperação Econômica Brasil – Japão que tende a influenciar no fluxo comercial e bilateral de investimentos. Desde 1992, a CNI possui um acordo de cooperação com sua congênere em Taiwan, na época a Associação Nacional Chinesa da Indústria e Comércio (CNAIC). Por meio dessa parceria, já foram realizados encontros empresariais que contribuíram para incrementar as relações entre o setor produtivo dos dois Estados. A Confederação Nacional das Indústrias promoveu encontros empresariais entre Brasil e China, com a contribuição do governo chinês, Apex – Brasil⁸ e o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Promoveu em parceria com o Conselho Empresarial Brasil Estados Unidos e a Amcham⁹, a Cúpula Empresarial Brasil Estados Unidos.

Contudo, destaca-se como uma importante iniciativa internacional da confederação, seu engajamento em ações de cooperação internacional, o programa AL-INVEST, promovido pela Comissão Europeia. Em sua quarta fase, tornou a CNI a maior receptora de recursos e líder da região que envolve os países do Mercosul, além de Chile e Paraguai.

2.2 O Programa de Cooperação Al-Invest e o papel das federações locais

O *Al-Invest* é um programa de cooperação econômica cujo objetivo é apoiar a internacionalização das pequenas e médias empresas (PMEs) da América Latina, em colaboração com seus parceiros europeus, a fim de contribuir para a coesão

⁷ Os Estados Subnacionais são aqueles formados pelos Estados e Municípios, podendo ser chamados de entidades federadas.

⁸ Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos;

⁹ American Chamber of Commerce for Brazil (Câmara Americana de comércio para o Brasil)

social da região (COMISSÃO EUROPEIA, 2012). O programa visa facilitar o processo de internacionalização das PME da União Europeia e da América Latina através da implementação levada a cabo por organizações que favoreçam o desenvolvimento do setor privado, que engloba as câmaras de comércio, associações de indústrias, agências de promoção a exportações, etc. (COMISSÃO EUROPEIA, 2012).

Desde seu surgimento, em 1995, a Comissão Europeia investiu cerca de 144 milhões de euros, que resultaram em mais de 500 milhões de euros em negócios e investimentos intrarregionais (PORTAL DA INDÚSTRIA, 2013). Segundo dados da imprensa do Portal da Indústria, mais de mil projetos foram levados a efeito em mais de 25 setores. Os mais apoiados foram a agroindústria, meio ambiente e telecomunicação e aproximadamente 87 mil empresas foram beneficiadas (PORTAL DA INDÚSTRIA, 2013).

A quarta fase do programa, que ocorreu de 2009 a 2012, foi implementada por três consórcios regionais situados na América Latina, sendo eles o NAFIN (*Nacional Financeira*), do México, recebendo um montante de 17.494.289,00 € e com duração de 48 meses; o CAINCO (*Camara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz*¹⁰), da Bolívia, recebendo um montante de 13.750.000,00 €, e com duração máxima de 36 meses; e por fim, a CNI representando o Mercosul, recebendo um montante de 18.750.000,00 €, com duração de 48 meses. Com esses projetos, o programa visa financiar projetos que envolvam além de rodadas de negócios, apoio institucional aos operadores da rede até a formação e serviço de assistência técnica às PME. Além disso, o programa promoveu eventos e fóruns empresariais que visam atender e influenciar na internacionalização dos micros e médios empresários (COMISSÃO EUROPEIA, 2012).

Como elucidado acima, o *AI-Invest*, é um programa de cooperação econômica que surgiu em 1995 e, até o momento, ocorreram quatro fases, sendo a última correspondendo ao período de 2009 a 2012. Mesmo após as crises que assolaram a economia global, em 2008 e que atingiu principalmente os países europeus, há de se reconhecer a grande importância da continuação destes programas que ajudam a desenvolver o micro e médio empresariado da América Latina.

¹⁰ Câmara de Indústria, Comércio, Serviços e Turismo de Santa Cruz – Bolívia

Segundo a APEX Brasil, o *Al-Invest* é importantíssimo para o desenvolvimento e internacionalização das pequenas e médias empresas,

AL-Invest is considered a success according to opinions from both region. According to the Brazilian National Confederation of Industry, AL-Invest has worked well as a PSN¹¹. The Strength of AL-Invest resides in the network of 57 Eurocentres and more than 15.000 Coopecos which have a positive facilitation effect amongst SMEs¹². Bureaucracy is kept to a minimum and the network allows the development and execution of projects catering directly to SMEs needs (APEX, p. 31).

Em fevereiro de 2009, o então presidente da Confederação Nacional da Indústria, Armando Monteiro Neto, elucidou sobre a importância desses financiamentos e afirmou que somente os investimentos em inovação e capacitação empresarial em processos de comércio exterior garantiriam as exportações de pequenas e médias empresas (CNI, 2009).

Portanto, o programa *AL-INVEST* demonstra o grau de inserção internacional da CNI, que nesta quarta fase passa a ser a maior beneficiada e grande líder regional. Com isso, nota-se o poder de articulação que a entidade possui não só no setor produtivo brasileiro, mas também nos setores produtivos dos Estados Partes do Mercosul, tornando-a um dos mais influentes grupos de interesse da região do Mercosul.

Além da atuação internacional da CNI, nota-se também uma descentralização desta ação, pois as federações que compõem esta entidade estão cada vez mais engajadas na busca de novos parceiros internacionais para o desenvolvimento do empresariado industrial do estado que representam. Com a ajuda do Centro Internacional de Negócio (CIN), as Federações Industriais buscam parcerias e projetos de cooperação com entidades congêneres de outros países em busca de captação de técnicas, tecnologias e investimento para o desenvolvimento do setor industrial estadual, além de internacionalizar a indústria estadual.

A Rede CIN foi criada em 1998 e coordenada pela Confederação Nacional da Indústria e é integrada por 27 Centros Internacionais de Negócios ligados às Federações de Indústrias. A Rede brasileira trabalha pela Internacionalização de empresas brasileiras, capacitando o empresariado nacional; realiza eventos no Brasil e exterior para a promoção de negócios; fomenta a inteligência comercial, disponibilizando informações estratégicas sobre os principais mercados (CIN, 2013).

¹¹ PRIVATE SECTOR NETWORKS

¹² SMALL AND MEDIUM SIZE COMPANIES

A Rede CIN está presente nos 25 estados brasileiros, com exceção do Acre, e trabalha em conjunto com as Federações Industriais, como por exemplo, a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) e a Federação das Indústrias do Estado de Mato Grosso do Sul (FIEMS), federações que compõem a confederação nacional.

Em relação à Federação das Indústrias do Estado de Mato Grosso do Sul, assim como as outras que possuem interesses locais, esta promove, em conjunto com a Rede CIN, atividades técnicas e de capacitação empresarial. O trabalho é realizado diretamente nos municípios, oferecendo os instrumentos essenciais para fazer avançar a atividade industrial.

O que chama atenção nas federações das indústrias é que algumas delas possuem escritórios e secretarias de relações internacionais e comércio exterior, e mesmo aqueles que não possuem, no caso da FIEMS, estão cada vez mais atuando internacionalmente, em conjunto com a Rede CIN, buscando parcerias estratégicas para o desenvolvimento do setor industrial estadual e do próprio estado.

A FIESP, sendo ela a maior entidade representativa das Indústrias do Brasil, possui uma vasta atuação internacional. O resultado disto foi a promoção de diversos encontros com autoridades internacionais, como por exemplo, articulação direta com Chefes de Estado e de Governo e a promoção de eventos, como o Fórum Econômico Brasil-Itália¹³.

O que se pode ver até aqui é o quanto é dinâmico e importante o papel da CNI para o crescimento e desenvolvimento do setor industrial brasileiro. Isso não só beneficia o setor, em específico, mas traz recursos e investimentos para o desenvolvimento nacional. Além disso, nota-se a descentralização dentro da própria entidade em relação à atuação internacional, com o engajamento de Federações de Indústrias, como por exemplo a FIEMS, FIESP e as outras federações que compõem a entidade máxima de representatividade do setor industrial brasileiro.

Considerações Finais

¹³ Em 2012, a Fiesp recebeu visitas do Primeiro Ministro do Reino Unido, David Cameron; do presidente do governo espanhol, Mariano Rajoy; em maio de 2012, a FIESP promoveu um Fórum Econômico Brasil-Itália, ao qual teve a presença do Presidente da Entidade Paulo Skaf, dos empresários italianos e a embaixadora da Itália no Brasil Gherardo La Francesca. Na ocasião, a entidade assinou uma carta de intenção com a região de Marche, unidade territorial da Itália central. Estes são alguns exemplos da atuação internacional da FIESP (FIESP, 2013);

A Confederação Nacional da Indústria se enquadra no modelo de Grupos de Interesse, a qual, em paralelo ao desenvolvimento da economia brasileira, vem construindo uma maior participação no cenário internacional, visando sua inserção particular no comércio exterior, participando de fóruns, feiras internacionais, promovendo encontros empresariais, reuniões e assinando cartas de intenções com outras entidades industriais para não só trazer recursos ao setor industrial, beneficiando também outros setores como o educacional, científico, econômico.

Se antes os Estados Nacionais eram os principais atores do sistema internacional, atualmente vê-se o engajamento de grupos de interesse, como a CNI, tendo grande importância na promoção e na influência da política externa brasileira, buscando favorecer o setor produtivo industrial.

Não há dúvidas da importância da atuação internacional da CNI na busca de novos parceiros comerciais e estratégicos. Esta ação faz com que se preencha uma lacuna deixada pela ineficiência das políticas públicas nacionais, que muitas vezes pouco atendem a demanda geral destes setores específicos. Além disso, a CNI busca influenciar a política externa e outras políticas públicas para atender suas demandas e suas necessidades, contudo, percebe-se que o governo beneficia-se das ações desta entidade na formulação de planos e estratégias, através da elaboração de estatísticas e cooperação mútua e negociações internacionais.

Além disso, sendo a principal entidade representativa do setor empresarial brasileiro, é o caminho mais curto entre os empresários do setor industrial e os órgãos públicos que ditam as políticas que podem beneficiar ou não o setor produtivo em ocasiões internas e, externas, principalmente relacionadas à OMC e ao Mercosul.

Não é possível ainda desconsiderar que os Estados Nacionais continuem sendo os principais atores do sistema internacional, porém, vê-se, principalmente no Brasil, o crescimento destes grupos de interesse e de pressão, que influenciam nas decisões governamentais. Isto não é ruim para a política externa, tampouco para o Estado, pois ele mesmo se beneficia destas entidades que periodicamente divulgam dados estratégicos referentes aos setores que representam.

Portanto, a CNI é tida como grupo de interesse, pois atua não necessariamente às margens do setor público, mas possui papel fundamental na utilização de seu papel representativo para pressionar e influenciar o governo nacional em suas decisões. Assim, sua atuação no cenário internacional se dá

através da cooperação internacional, da participação junto ao governo nacional dentro de reuniões das organizações internacionais, influenciando nos planos políticos no âmbito doméstico e internacional. Além disso, a CNI tem celebrado projetos de cooperação técnica com a Comissão Europeia e, também, é a principal receptora de recursos junto ao Programa *AI-Invest*, que demonstra uma força de mobilização e articulação no setor que atua.

Assim é possível entender alguns exemplos da atuação internacional da CNI e de maneira complementar algumas federações industriais, como a FIEMS e a FIESP. O que pode definir é que essas entidades estão em constante atuação, engajadas a desenvolverem não só o setor de origem, mas todos os setores que estão envolvidos indiretamente com suas atividades. A CNI tem promovido diversos encontros com entidades congêneres de países estratégicos como por exemplo a China, Alemanha, Estados Unidos e Japão, além de estar participando junto ao governo brasileiro nas negociações entre os governos dos Estados Partes do Mercosul. Logo esta atuação só tende a beneficiar o setor produtivo brasileiro, trazendo investimentos e promovendo um desenvolvimento tecnológico e econômico mais eficiente.

Referências Bibliográficas

ABC, Agência Brasileira de Cooperação. Cooperação Triangular. In: <http://www.abc.gov.br> (acessado em 30 de Agosto de 2013);

Agência Brasileira de Cooperação (ABC/MRE); Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). Cooperação Brasileira para o Desenvolvimento internacional: 2005 – 2009. In: http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/Book_Cooperacao_Brasileira.pdf (acessado em 01 de agosto de 2013);

APEX, Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos. Mercosur and European Union Dialogue. In: http://www.apexbrasil.com.br/publicacoes/M-UE_Dialogue_ebook.pdf (acessado em 7 de Janeiro de 2013);

AYLLON, B. 2008. O sistema Internacional de Cooperação ao Desenvolvimento e seu estudo nas Relações Internacionais: a evolução histórica e as dimensões teóricas. *Revista de Economia e Relações Internacionais*, v. 5, n. 8, p. 5–23.

BARAKSO, Maryann, SCHAFFNER, Brian F. 2008. Exit, Voice, and Interest Group Governance. In: https://www.people.umass.edu/schaffne/barakso_schaffner_apr.pdf (acessado em 20 de dezembro de 2013);

BOBBIO, Norberto; MATEUCCI, Nicola; PASQUINO, Gianfranco. 1991. Dicionário de política. 11ª ed. Tradução de Carmem C. Varriale, Gaetano Lo Mônaco, João Ferreira, Luís Guerreiro Pinto Cacais e Renzo Dini Brasília: UNB.

CARVALHO, M. I. V. 2003. Estruturas Domésticas e Grupos de Interesse: A Formação da Posição Brasileira para Seattle. In: <https://www.scielo.br/pdf/cint/v25n2/n25n2a05.pdf> (acessado em 03 de setembro de 2013);

CNI questiona redução de tarifa para país pobre. *O Estado de S. Paulo*, 25 de Agosto de 2010. In: <http://www.estadao.com.br/noticias/impreso,cni-questiona-reducao-de-tarifa-para-pais-pobre,599881,0.htm> (Acessado em 12 de Janeiro de 2014)

CNI, Confederação Nacional da Indústria. 2013. CNI Defende Inserção de Pequenas empresas no Mercado Internacional. In: <http://www.cni.org.br/portal/main.jsp?lumPagelId=8A9015D01C8A9CF7011C90579F420D4C&luml=servicocorporativo.agenciaindustria.detAgenciaIndustria&itemId=FF808081253C4A8E01254FAD13F12A4C> (acessado em 12 de janeiro de 2014);

CNI, Confederação Nacional da Indústria. 2013. Mecanismos de Consulta CNI. In: <http://www.portaldaindustria.com.br/cni/publicacoes-e-estatisticas/publicacoes/2012/09/1,8419/mecanismos-de-consulta-cni.html> (acessado em 23 de Dezembro de 2013);

CNI, Confederação Nacional da Indústria. O que faz a CNI. In: <http://www.portaldaindustria.com.br/cni/o-que-a-cni-faz/> (acessado em 30 de Agosto de 2013);

COMISSÃO EUROPEIA. Programa Regional Al-Invest. In: http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/al-invest/index_pt.htm (Acessado em 15 de Novembro de 2013)

DINIZ, Eli. 2010. Empresariado Industrial, Representação de Interesses e Ação Política: Trajetória Histórica e Novas Configurações. Revista Política & Sociedade, v. 9, n. 17, p. 101-139.

FIEMS, Federação das Indústrias do Estado de Mato Grosso do Sul. Saiba mais sobre o Sistema FIEMS. In: <http://www.fiems.com.br/sobre> (Acessado em 05 de julho de 2013);

FIESP, Federação das Indústrias do Estado de São Paulo. Sobre a FIESP. In: <http://www.fiesp.com.br/sobre-a-fiesp/> (Acessado em 05 de julho de 2013);

Instituto Millenium. 2014. O Brasil e os Novos Blocos. In: <http://www.imil.org.br/artigos/brasil-os-novos-blocos> (acessado em 12 de fevereiro de 2014)

MANCUSO, W. P. 2003. O Lobby da Indústria no Congresso Nacional: Empresariado e Política no Brasil Contemporâneo. Encontro Anual da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Ciências Sociais. Caxambu, Minas Gerais. p. 1-39. 21-25 de Outubro de 2003.

MENDONÇA, Bruno. 2012. O Conceito de Sociedade Internacional na Teoria das Relações Internacionais Contemporânea. Dissertação de Mestrado em Relações Internacionais, Universidade de Brasília.

MEYER PFLUG, Samantha Ribeiro. 2009. Grupos de Interesse (lobby). In: <https://www.participacao.mj.gov.br/pensandodireito/wp->

[content/uploads/2012/1/08Pensando_Direito.pdf](#) (acessado em 10 de janeiro de 2013);

MILANI, Carlos R. S. 2012. Aprendendo com a História: críticas à experiência da Cooperação Norte-sul e atuais desafios à Cooperação Sul-Sul. Caderno CRH, Salvador, v. 25, n. 65, p. 211–231 .

OLIVEIRA, A.C; HADDAD, S. 2001. As Organizações da Sociedade Civil e as ONGs de Educação. Caderno de Pesquisa, n. 112, p. 61-83, Março/2001.

PEREIRA, Paulo Trigo. 1999. Governabilidade, Grupos de Pressão e o Papel do Estado. I Encontro Nacional de Ciência Política, Lisboa, p. 1-31.

PIERINI, A. J. Grupos de Interesses, de Pressão e Lobbying: Revisitando os Conceitos. CSOnline – Revista Eletrônica de Ciências Sociais, ano 4, ed. 10, mai./ago. 2010.

PIZETTA, D. E. 2005. A Coalizão Empresarial Brasileira nas Negociações da Alca. Dissertação de Mestrado em Relações Internacionais, Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

PNUD, Programa para as Nações Unidas para o Desenvolvimento. 2014. Cooperação Sul-Sul. In: <http://www.pnud.org.br/CooperacaoSulSul.aspx> (acessado em 15 de janeiro de 2014);

PRADO, Henrique Sartori de Almeida. 2011. A Paradiplomacia no Processo de Integração do Mercosul – O Caso do Mercosul. 3º Encontro Nacional da ABRI, São Paulo, Julho de 2011.

PUENTE, C.A.I. 2010. A Cooperação Técnica Horizontal Brasileira como Instrumento da Política Externa. Brasília: Fundação Alexandre Gusmão.

ROBINS, Suzanne, TSVETOVAT, Maksin. The structure of Interest Group Networks: A First Cut Using PAC Contribution Data. In:

http://www.css.gmu.edu/~maksim/pdf/Robbins_Tsvetovat_MW06.pdf (acessado em 23 de Dezembro de 2013).

SANTOS, Luís Alberto dos. 2007. Regulamentação das Atividades de Lobby e seu Impacto Sobre as Relações entre Políticos, Burocratas e Grupos de Interesse no Ciclo de Políticas Públicas – Análise Comparativa dos Estados Unidos e Brasil. Tese de Doutorado em Ciências Sociais, Universidade de Brasília.

SILVA, E.C. 2011. Atuação do Empresariado Brasileiro no Governo Lula: O Posicionamento da CNI sobre Questões Internacionais. Dissertação de Mestrado em Ciência Política, Universidade de São Paulo.

THOMAS, Clive S. 2004. Research Guide to U.S. and International Interest Groups. Westport: Praeger.

UNFPA, United Nations Populations Fund. Cooperação Sul-Sul. In: <http://www.unfpa.org.br/novo/index.php/sobre-o-unfpa/cooperacao-sul-sul> (acessado em 8 de janeiro de 2014)