

Boletim de Política Industrial



INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA
DISET — Diretoria de Estudos Setoriais

DEZEMBRO DE Nº
2000 12

SUMÁRIO

I – CONJUNTURA DA INDÚSTRIA	1
I.1 – ATIVIDADE ECONÔMICA NA INDÚSTRIA	2
I.2 – EMPREGO INDUSTRIAL.....	2
I.3 – PREÇOS INDUSTRIAIS	4
I.4 – BALANÇA COMERCIAL	5
II - MEDIDAS DE POLÍTICA	5
II.1 - CIÊNCIA E TECNOLOGIA.....	5
II.2 - COMÉRCIO EXTERIOR	5
II.3 - EMPREGO	6
II.4 - FINANCIAMENTO E INCENTIVOS	7
II.5 - INFRA-ESTRUTURA E REGULAÇÃO.....	7
III - FATOS RELEVANTES	11
III.1 - CIÊNCIA E TECNOLOGIA	11
III.2 - COMÉRCIO EXTERIOR	13
III.3 - DEFESA DA CONCORRÊNCIA	14
III.4 - EMPREGO.....	15
III.5 - FINANCIAMENTO E INCENTIVOS.....	16
III.6 - INFRA-ESTRUTURA E REGULAÇÃO	17
III.7 - MEIO AMBIENTE.....	21
IV – TÓPICOS ESPECIAIS	22
IV.1 - DESENVOLVIMENTO DE CADEIAS PRODUTIVAS E RELAÇÕES DE TRABALHO: A CADEIA DE COURO, CALÇADOS E AFINS	22
IV.2 - O DESEMPENHO DA BALANÇA COMERCIAL ...	26
V – ANEXO ESTATÍSTICO	30

I – Conjuntura da Indústria

Em 2000 a expansão da atividade e do emprego industrial foi influenciada positivamente pela recuperação da renda nacional e pelas vendas externas. O comportamento da produção física industrial, no acumulado de janeiro a outubro de 2000 indica um crescimento de 6,6% da indústria. A elevação da produção foi verificada em praticamente todas as categorias de uso da indústria. A exceção do desempenho industrial está por conta do segmento de bens semiduráveis e não duráveis, que apresentou uma retração de -1,2%, no acumulado no ano. Especial destaque pode ser dado aos segmentos de bens de capital e bens duráveis, que apresentaram crescimento do índice de

produção industrial no acumulado no ano de 12,9% e 19,1%, respectivamente. Nesses setores, o comércio externo tem maior peso do que nos demais setores industriais. O aumento do nível de emprego proporcionado pela expansão da indústria em 2000 refletiu-se também no aumento dos gastos privados. Mantidas a atual estabilidade de preços e a trajetória descrita pelas principais variáveis macroeconômicas, pode-se vislumbrar a continuidade da tendência crescente da atividade industrial para o próximo ano, no qual dificilmente a indústria manterá os mesmos índices de crescimento observados neste ano. A razão para esse comportamento reside no fato de que o desempenho industrial do ano de 2000 é comparado ao ano de 1999, período em que a atividade industrial foi afetada negativamente pelas mudanças na política cambial. Ao compararmos o ano de 2001 com o ano de 2000 estaremos partindo de um elevado nível de produção industrial. Esse fato por si só já explicaria o arrefecimento do ritmo de expansão da atividade da indústria. Cabe destacar que, do ponto de vista externo, o crescimento industrial dependerá da conjuntura internacional, que, em 2001, será marcada pelas expectativas dos agentes privados quanto ao desempenho da economia dos EUA e também pelo comportamento do mercado internacional do petróleo. O indicador de pessoal ocupado na produção da indústria do IBGE mostrou que no acumulado entre janeiro e outubro deste ano houve um aumento de 0,6%. A recuperação do nível de emprego geral, liderada pelo setor de serviços, foi responsável pelo aumento da massa de salários reais e influenciou positivamente a sustentabilidade da recuperação econômica. Isso porque a elevação da massa de salários é um elemento-chave para se definir a dinâmica do consumo que tem importante peso na demanda final e, portanto, nas flutuações do nível de atividade. Os reajustes salariais assumiram relevância na avaliação da conjuntura macroeconômica. Em 2001, as perspectivas de aumento do salário mínimo e as negociações salariais tenderão a impulsionar a remuneração real dos trabalhadores. Os indicadores salariais são apresentados na seção sobre o mercado de trabalho da indústria, neste Boletim. A sustentabilidade da expansão industrial depende fundamentalmente do desempenho futuro dos investimentos. O aumento da demanda por crédito junto ao BNDES no ano de 2000 é um indicador de que a trajetória de crescimento da economia tende a se manter no futuro próximo. O au-

mento da demanda por crédito revela a necessidade de expansão da capacidade instalada. Os indicadores de capacidade instalada da FGV mostraram em outubro/00 o nível mais alto desde janeiro de 98, atingindo a marca de 84,4%. A pressão por crédito no mercado financeiro doméstico tenderá a crescer, mas encontrará restrições impostas pela conjuntura que combina a expectativa de manutenção dos atuais níveis da taxa de juros real e a menor atratividade do endividamento externo como fonte de financiamento de longo prazo (em virtude dos maiores níveis de risco cambial inscritos no regime de taxas flutuantes) e da instabilidade no mercado internacional. Em suma, os sinais que aparecem da necessidade de crédito sugerem, de um lado, a necessidade de ampliar os investimentos, e, de outro, os desafios às instituições responsáveis pela oferta de fundos de longo prazo. A condução da política monetária não tem sofrido alterações no período recente. A últimas reuniões do Comitê de Política Monetária (COPOM) determinou a manutenção das taxas de juros básicas da economia (OVER-SELIC). A ausência de desequilíbrios de oferta e demanda indicam que não deverá haver mudanças na condução da política monetária. O setor privado tem contornado as dificuldades dos consumidores endividados, fornecendo-lhes melhores prazos e taxas de juros para renovar a disponibilidade de crédito para as famílias. Este deverá ser o principal motivador da expansão do crédito às famílias no final de 2000. A oferta de crédito deve aumentar em virtude do menor espaço para as operações de arbitragem imposta pela queda das taxas de juros. Espera-se assim que os bancos passem a depender mais intensamente da expansão dos créditos como fonte de receita. Há de ser ressaltado que o cenário externo ganhou importância no período recente e provavelmente afetará a expectativa dos agentes privados no próximo ano. Dessa maneira, o aumento das incertezas pode afetar a oferta de crédito e talvez a atuação da política monetária. No que diz respeito aos preços relativos, cabe enfatizar a valorização recente do câmbio real. A trajetória descrita pelo câmbio durante o ano de 2000 foi de valorização. Alguma pressão por desvalorização ocorreu em poucos períodos, como no mês de novembro de 2000, que foi especialmente afetado por fatores pontuais da conjuntura externa. Essa trajetória fica evidente nos números apresentados no Anexo Estatístico deste Boletim. No ano de 1999, o câmbio apresentou uma trajetória de desvalorização que foi revertida no início deste ano. Em termos relativos, o câmbio real em outubro de 2000 encontrou-se desvalorizado em apenas 2,4% se comparado com o câmbio de dezembro de 1998. A evolução da taxa de câmbio será determinante para a manutenção dos saldos na balança comercial em 2001. A sinalização para isso pode ser vista no desempenho da balança comercial em novembro de

2000, que apresentou déficit de US\$ 630 milhões. Quanto ao cenário externo, as atenções continuam sendo voltadas para a evolução dos preços internacionais das principais commodities agrícolas e dos preços do petróleo. A evolução da balança comercial depende fundamentalmente desses preços.

1.1 – Atividade Econômica na Indústria

O crescimento da atividade industrial no ano 2000 foi acelerado. Conforme demonstra a tabela V.1, no primeiro trimestre do ano o crescimento da produção física industrial foi de 7,3%, se comparado com igual trimestre do ano anterior, e no segundo trimestre foi de 5,1%. Nos últimos doze meses, contados até outubro de 2000, as indústrias que mais cresceram foram as de material de transporte, mecânica, borracha. Apresentaram crescimento acima da média as *indústrias* de comunicação e metalúrgica. O desempenho negativo está concentrado nas *indústrias* química, farmacêutica e de alimentos. Nesses setores a redução dos níveis de atividade deve-se à redução da oferta na produção de açúcar e álcool, à redução dos preços do suco de laranja e à alta nos preços dos componentes importados utilizados pela indústria farmacêutica. A virtuosa recuperação da indústria de transformação em 2000 fez que a produção física industrial registrasse em outubro de 2000 o índice mais alto para este mês desde 1985. Com base no quadro apresentado ao longo de 2000, espera-se para o ano 2001 a manutenção dos níveis de produção industrial com crescimento menor do que o observado em 2000, se comparado com 1999. O crescimento industrial de 2001 dependerá de forma especialmente relevante da demanda interna e das condições de crédito. O desempenho das exportações dependerá sobretudo do cenário internacional.

1.2 – Emprego Industrial

Emprego Industrial. Ao longo do terceiro trimestre de 2000, o emprego industrial, medido pela Pesquisa Industrial Mensal – Dados Gerais (PIM-DG/IBGE), prosseguiu mantendo sua trajetória de recuperação. Embora na perspectiva de curto prazo, comparado com o trimestre anterior, o pessoal ocupado na produção tenha permanecido quase estagnado, o que tem correlação com o leve arrefecimento da própria produção física industrial no período julho-setembro, na perspectiva de longo prazo o emprego industrial sustentou sua trajetória de recuperação, com crescimento de 1,3% sobre o trimestre III/1999 (vide tabela V.2 no Anexo Estatístico). Dessa forma já se trata do segundo trimestre seguido em que se constata acréscimo líquido de emprego no setor industrial, desenhando-se no gráfico V.1 uma inflexão da

curva do emprego industrial de longo prazo. Essa inflexão – de perfil semelhante aos períodos de recuperação que se seguiram a outras crises – ocorre com uma certa defasagem em relação ao momento da desvalorização cambial de 1999, a qual foi seguida, no segundo semestre de 1999, pelo aumento da produção física, e este, por sua vez, trouxe impactos sobre o emprego industrial somente a partir de 2000. Nesse mesmo gráfico V.1, também é possível visualizar que o número de horas pagas por trabalhador tem apresentado trajetória ascendente em 2000, diferentemente dos anos anteriores, sem a significativa redução sazonal de horas trabalhadas no primeiro semestre. Esse comportamento aponta para o uso intensivo de horas-extra por parte dos empresários ao longo de todo o ano, antes de se efetivarem mais contratações. As novas contratações tenderão a ocorrer com a continuidade da conjuntura macroeconômica favorável ao longo dos próximos trimestres e, particularmente, após o período sazonal de final de ano. Salvo choques externos mais sérios, o fenômeno de recuperação do nível de emprego industrial em relação aos anos anteriores deve prosseguir no início de 2001 para além da sazonalidade típica do final do ano. Dado que ao longo de 2000 ambas as curvas – do emprego e do número de horas pagas – ascenderam simultaneamente, é possível fazer essa previsão com razoável certeza, uma vez que a primeira reação dos empregadores a uma – improvável – piora da conjuntura interna seria reduzir inicialmente o número de horas trabalhadas por pessoa, evitando os custos de demissão no curto prazo. Outras pesquisas também têm desenhado o mesmo perfil para a evolução recente do emprego industrial. O levantamento mensal da FIESP para a indústria do Estado de São Paulo, por exemplo, aponta para uma trajetória ascendente do nível de ocupação em 1999/2000, embora pequena se comparada com a magnitude da perda de emprego industrial no período 1995/1998. No acumulado de janeiro a outubro de 2000, o Departamento de Pesquisas Econômicas da FIESP constatou crescimento de 1,9% do estoque de empregos, ao passo que, em 1999, no mesmo período, ainda havia sido verificada perda de 3,4% do nível de ocupação industrial. Da mesma forma, a Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED), efetuada pela Fundação SEADE e pelo DIEESE, tem apontado para a participação da indústria na recuperação recente do nível de emprego geral na Região Metropolitana de São Paulo. No entanto, a indústria não tem sido o carro-chefe dessa recuperação, a qual está sendo capitaneada, em primeira linha, pelos setores de serviços e pelo comércio. Setorialmente destaca-se, na PIM-DG, o complexo madeira-mobiliário, com uma forte trajetória ascendente do emprego nos últimos quatro trimestres, tendo retornado e até

mesmo superado, no caso do gênero mobiliário, os níveis de dois anos atrás, quando da irrupção da crise da Rússia. Da mesma forma, o gênero borracha prosseguiu contratando pessoal e já havia voltado ao patamar de emprego de meados de 1998 na passagem do primeiro para o segundo trimestre de 2000. Entre os destaques positivos, em termos de emprego industrial, cabe citar ainda os complexos metal-mecânico e eletro-eletrônico, bem como calçados e alimentos. Enquanto o setor de alimentos concentrou, no terceiro trimestre, grande parte das contratações temporárias, visando à formação de estoques para o final de ano, nos demais gêneros há forte componente exportador e de investimentos por trás da trajetória ascendente. O destaque negativo principal, em termos de emprego industrial setorial, ficou por conta da indústria de bebidas no terceiro trimestre, com uma queda de 10% do total de ocupados sobre o mesmo período do ano anterior. Outros gêneros, para os quais houve variação negativa do emprego sobre o ano anterior, são a indústria química e a indústria têxtil. É possível que nos três gêneros citados estejam em curso também estratégias de ajuste das empresas, na medida em que – pelo menos no caso de bebidas e têxteis – o mercado consumidor nacional de bens não duráveis e semiduráveis tem se mostrado frágil diante da queda dos salários reais ao longo de 1999 e do primeiro semestre de 2000, apontados pelas mais diversas pesquisas de emprego existentes. Um primeiro sinal de reversão desse cenário pode estar no fato de a PED ter constatado em III/2000 leve crescimento do salário real na Região Metropolitana de São Paulo, o que, se sustentado, poderia permitir a reativação no longo prazo também desses segmentos industriais. Cabe, por fim, uma menção especial às pequenas empresas, que, conforme pesquisas do SEBRAE/SEADE e do Sindicato de Micro e Pequenas Indústrias (SIMPI/SP), têm contribuído para a recuperação do nível de emprego, faturamento e massa salarial em todos os setores da economia, inclusive no setor industrial.

Salário contratual real. Conforme a PIM-DG, o salário médio real continuou declinando no terceiro trimestre. À diferença dos trimestres anteriores, contudo, constata-se aceleração da velocidade de queda dos salários reais, com uma redução de 1,6% sobre III/1999, ao passo que, desde o final de 1999, a trajetória de queda dos salários reais estava se suavizando (vide tabela V.3). Concorreram para esse fenômeno praticamente todos os gêneros, com especial destaque para a indústria do fumo, que apresenta oscilações sazonais de emprego e salário mais fortes em função dos períodos de colheita. A exceção foi o gênero madeira, aquecido conjunturalmente. Diverge da PIM-DG o levantamento sistemático efetuado pela CNI, cuja pesquisa aponta a tendência de que o salário

real na indústria brasileira em 2000 deve superar o salário médio real de 1999. Seja como for, o levantamento de negociações salariais do DIEESE para todos os setores da economia em 2000 tem apontado para o fato de que aproximadamente 55% (75 casos) das 135 negociações concluídas terem resultado em reajustes acima do INPC. No entanto, poucos são os casos de reajustes reais significativos, de 3% ou mais. A grande maioria dos resultados são de INPC + 1% de aumento real, o que, conforme os representantes dos trabalhadores, contrasta com a forte evolução da produtividade industrial ao longo da década de 1990 (vide gráfico V.9). Por fim, não obstante a queda do salário real, a folha de pagamento real da indústria, conforme a PIM-DG, está crescendo desde o início do ano 2000, sendo que o aumento do volume de emprego e das parcelas não-salariais da remuneração têm tido papel de destaque. No terceiro trimestre registrou-se aumento de 1,8% sobre mesmo período do ano anterior. O crescimento da folha de pagamento em III/2000 foi particularmente significativo nos segmentos material de transporte, elétrico e de comunicação, madeira (alta do salário real e novas contratações) e mobiliário (novas contratações). O setor bebidas contrapôs-se, por outro lado, com -4,5% sobre o mesmo período do ano anterior à evolução da massa de remunerações pagas no setor industrial.

1.3 – Preços Industriais

A exemplo do exercício feito no último Boletim, podemos mais uma vez comparar a evolução dos *mark ups* na indústria antes e depois da desvalorização cambial. Tendo como referência o terceiro trimestre de 2000 e o de 1998, podemos chegar a duas conclusões: considerados todos os setores, o *mark up* de toda a indústria indica alta; contudo, retirando do cálculo desse último índice os setores de refino de petróleo, borracha e plásticos, o *mark up* mostra-se constante. Fizemos o mesmo exercício comparando o terceiro trimestre de 1999 com o terceiro de 2000. Nesse último caso, o *mark up* de toda a indústria aumenta nas duas versões do exercício. Parece-nos razoável concluir, mesmo que provisoriamente, que a alta do *mark up* da indústria está bastante localizada nos setores nos quais o impacto da alta do petróleo (e da desvalorização cambial do insumo petróleo) é mais direto. Comparando o desempenho setorial entre o terceiro trimestre de 2000 e o mesmo trimestre de 1998, notamos que as maiores altas de *mark up* ocorreram nos seguintes setores: refino de petróleo, plásticos, celulose, papel e gráfica, e açúcar. Novamente, temos entre esses setores os mais fortemente influenciados pelo preço do petróleo. O setor de celulose, papel e gráfica vem sendo fortemente influenciado pelo crescimento

do nível de atividade industrial (tem apresentado o mais alto grau de utilização de capacidade da indústria), sendo o único setor no qual podemos sugerir que o grau de utilização pode explicar o aumento de *mark up*. O setor açúcar vêm apresentando alta de preços desde o início de 1999, quando a desvalorização cambial impulsionou fortemente as exportações, reduzindo a oferta doméstica. Nessa comparação com 1998, notamos maior queda de *mark up* nos seguintes setores: outros produtos alimentares, equipamentos eletrônicos, material elétrico, veículos automotores e óleos vegetais. As quedas em óleos vegetais e produtos alimentares se devem a queda de preço interno, provavelmente influenciada pela retração da massa salarial após a desvalorização. As quedas dos demais se explicam pela alta de seus insumos importados após a desvalorização, associada a uma demanda interna retraída ou pouco dinâmica, além do fim do Regime Automotivo, no caso de veículos automotores. Comparando o desempenho setorial entre os terceiros trimestres de 1999 e de 2000, os setores que apresentam maior alta continuam sendo os mesmos, com a diferença do aparecimento de agropecuária. Entretanto, a análise dos preços desse setor aqui pode estar viesada, pois o índice de preço utilizado reflete o comportamento do atacado e não o do preço recebido pelo produtor. Da mesma forma, os setores de maior queda são os mesmos, com a novidade do aparecimento dos setores calçados e farmacêutico. Quanto ao primeiro setor, a causa parece ter sido o aumento de custo de insumos cujos preços estão relacionados ao preço do petróleo. Quanto ao segundo setor, o fator explicativo parece também ser o aumento de custos, relacionados agora à desvalorização cambial (seu coeficiente de importação aumentou muito na década de 90) e ao aumento dos preços do petróleo, que causa impacto nos produtos petroquímicos que usa. Considerando-se a variação dos *mark ups* nesse ano apenas, os setores que apresentaram as maiores quedas e os maiores aumentos foram os mesmos da comparação anterior, com a ressalva do setor laticínios, que foi incluído entre os de maiores aumentos. A explicação para esse último fato parece ser a ocorrência da seca no período de safra, além das geadas em julho em muitas regiões do país, prejudicando as pastagens ainda verdes. Analisando-se as variações do último trimestre, notamos que os maiores aumentos são os mesmos, com a novidade da inclusão do setor abate de animais. A razão desse último fenômeno parece ser função do período de estiagem a partir de abril, que prejudicou a manutenção adequada das pastagens, ao que se seguiu queda de temperatura – o que não foi acompanhado por aumento de oferta do boi gordo. Além disso, há sinais de aumentos significativos de demanda de carne bovina e, principal-

mente, de carne de frango. Além disso, à exceção de celulose, papel e gráfica, os setores com grau de utilização mais elevado não têm sido os de maior reajuste de *mark up*. As altas de *mark up* têm se referido principalmente a fatores externos e aleatórios, como clima e preço do petróleo. Essas conclusões sugerem um comportamento futuro favorável. Contudo, para que o atual quadro se mantenha, será necessária uma expansão coordenada da oferta, o que só poderá ocorrer se as condições de lucratividade se expandirem. Para que tal ocorra, são fundamentais os ganhos de eficiência produtiva em simultaneidade com a manutenção das taxas de juros em patamares estimulantes.

I.4 - Balança Comercial

A tendência para a balança comercial no último semestre de 2000 foi de continuidade do movimento descrito no BPI anterior, que indicava relativo equilíbrio nas transações comerciais. Com a sazonalidade de fim de ano, no entanto, aliada ao aquecimento do nível de atividade, produziram-se déficits comerciais mensais que levarão a um déficit no acumulado do ano. Com a continuidade do crescimento interno, pode-se prever a permanência, para 2001, da pressão pela importação de insumos e bens intermediários, como indica a tendência do *quantum* importado (gráfico V.5). Ainda no que tange às importações, pode-se notar uma tendência de queda nos índices de preços dos bens de consumo e intermediários, exatamente aqueles cujo *quantum* importado tem crescido mais. Atenção especial pode ser dada à categoria combustíveis, fortemente afetada pela alta dos preços do petróleo em 2000. Para o ano de 2001, espera-se um declínio dos preços desses bens, caso se confirme o desaquecimento da economia dos EUA. Com relação às exportações (gráficos V.3 e V.4), arrefeceu um pouco a tendência anterior de crescimento do *quantum* exportado, exceto para os bens de capital e de consumo duráveis, que têm apresentado bom desempenho. Tem havido, adicionalmente, uma leve recuperação dos preços de exportação de todas as categorias de uso, exceto a dos bens de consumo não duráveis, em que se encontra grande parte das commodities exportadas pelo país. Uma maior recuperação dos preços das exportações dependerá, basicamente, da evolução macroeconômica nos EUA e das repercussões de um eventual desaquecimento desse mercado sobre o crescimento mundial. Caso se confirme um desaquecimento apenas moderado nos EUA, pode-se esperar, em 2001, uma recuperação dos termos de troca de forma mais significativa que a indicada nos últimos meses de 2000.

II - Medidas de Política

II.1 - Ciência e Tecnologia

Acréscimos ao FNDCT. A Medida Provisória nº 2.021-8, de 28/11/2000, acrescentou alguns artigos ao Decreto-Lei nº 719, de 31/07/1969, que criou o Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (FNDCT), restabelecido pela Lei nº 8.172, de 18/01/1991. O primeiro acréscimo se refere à decisão de destinar ao financiamento de projetos de implantação e recuperação de infra-estrutura de pesquisa nas instituições públicas de ensino superior e de pesquisa 20% dos recursos destinados ao FNDCT oriundos de: compensações financeiras sobre uso de recursos naturais; percentual sobre receita ou lucro de empresas concessionárias, permissionárias e autorizadas de serviços públicos; e contratos firmados pela União, suas autarquias e fundações. Serão fonte de acréscimo também 20% dos recursos destinados a fundos constituídos com vistas a apoiar financeiramente o desenvolvimento científico e tecnológico de setores econômicos específicos. Será constituído um Comitê Gestor Interministerial, coordenado por um representante do Ministério da Ciência e Tecnologia, cuja função será definir as diretrizes gerais e o plano anual de investimentos, acompanhar a implementação das ações e avaliar anualmente os resultados alcançados.

II.2 - Comércio Exterior

Alteradas regras do PROEX para setor de aviação. O Banco Central, por meio da Resolução nº 2.799, de 06/12/2000, redefiniu os critérios aplicáveis às operações de equalização das taxas de juros do Programa de Financiamento às Exportações (PROEX) nos contratos de financiamento da exportação de aeronaves. As taxas de juro utilizadas para esse tipo de bem de exportação passarão a ser calculadas a cada operação, tendo como base a CIRR (Commercial Interest Reference Rate), taxa publicada mensalmente pela OCDE (Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico), relativa à moeda e ao prazo da operação em questão. Essas alterações visam a adaptar as normas brasileiras de operação do PROEX à decisão da OMC, de 21 de julho último (conforme relatado no BPI nº 11), que condenou a equalização de juros praticada nos contratos de financiamento às exportações da Embraer. A resolução revoga as resoluções nº 2.576, de 17/12/1998, e nº 2.667, de 19/11/1999, e se aplicará às operações aprovadas pelo Comitê de

Crédito às Exportações (CCEX) a partir de sua publicação.

Alterada a lista de ex-tarifários. A Portaria nº 336, de 20/09/2000, alterou a lista de bens de capital beneficiados com a redução tarifária, conhecida como lista de ex-tarifários. Por meio da portaria, 29 itens tiveram sua definição alterada e 113 bens foram excluídos da listagem. Os bens excluídos, dos capítulos 84 e 90 da NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul), que abrangem máquinas e equipamentos mecânicos e instrumentos de fibra óptica, respectivamente, passarão a ser tributados com a alíquota normal da TEC (Tarifa Externa Comum), que estará em torno de 17% para esses bens a partir de janeiro de 2001, de acordo com o cronograma de convergência do Brasil à tarifa do Mercosul. A medida faz parte da política, traçada pelo Ministério da Fazenda, que prevê a progressiva eliminação da lista de ex-tarifários e uma negociação com os demais países do Mercosul para o estabelecimento de um regime único de importação de bens de capital para o bloco.

Mercosul decide não reduzir TEC em 3%. Os governos dos países do Mercosul, Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, na reunião de cúpula ocorrida no início de dezembro, em Florianópolis, decidiram pela não redução da alíquota da TEC em três pontos percentuais. A redução era prevista desde 1997, quando a TEC foi temporariamente elevada nesse mesmo percentual, e deveria entrar em vigor automaticamente em 01/01/2001. Os países decidiram reduzir as alíquotas em apenas 0,5%, com a exceção dos bens de capital, cujas tarifas serão reduzidas em três pontos percentuais, passando de 17% para 14%. A intenção dos governos do Mercosul é não causar grandes alterações na TEC até que estejam mais claros tanto a forma como ocorrerão as negociações para a ALCA (Área de livre comércio das Américas) quanto o cenário macroeconômico argentino, que ainda inspira cautela na área da política comercial.

II.3 - Emprego

Aprovado salário mínimo regional no Estado do Rio de Janeiro. Após a promulgação, em julho de 2000, da Lei Complementar no. 103, que autoriza os Estados a criarem pisos salariais regionais maiores que o salário mínimo nacional, a Assembléia Legislativa do Estado do Rio de Janeiro (ALERJ) aprovou, em 23/11/2000, a instituição de um salário mínimo regional de R\$ 220,00/mês. Em 21/12/2000, a ALERJ votou um novo texto para a lei, dado que o Supremo Tribunal Federal havia declarado o texto inicial como sendo inconstitucional, sob a alegação que este fixava um piso único para categorias diferentes de

trabalhadores. A partir do dia 22/12/2000, passaram a vigorar 3 pisos salariais, de R\$220, R\$223 e R\$226, que beneficiam três grupos distintos de categorias. Esta medida, tal como a anterior, atingirá todas as categorias de empregados que não tenham piso salarial específico definido por lei federal, convenção ou acordo coletivo.

A Secretaria Estadual do Trabalho do Rio de Janeiro estima que cerca de 663,5 mil trabalhadores do setor privado, que ganham até 1,5 salário mínimo, terão seus rendimentos aumentados, especialmente as empregadas domésticas e os comerciários que trabalham no interior do Estado. A folha de pagamentos do governo do Rio de Janeiro não será afetada porque o piso mínimo de seus servidores está fixado em R\$400,00. A Secretaria considera que, devido ao papel indexador do salário mínimo, também os trabalhadores da economia informal, os quais representam 54% da força de trabalho no estado, serão beneficiados.

Alguns especialistas acreditam que a medida auxiliará no combate à pobreza, a exemplo do que aconteceu em 1995, quando o salário mínimo nacional foi aumentado em 40%. Já outros pensam que, como os aposentados não serão beneficiados, desta vez o impacto social seja mais restrito. Entidades empresariais, por outro lado, prevêem efeitos negativos sobre as taxas de desemprego e de informalidade no Estado, prejudicando em especial as pequenas e médias empresas do interior. Há ainda um questionamento a respeito dos critérios utilizados pela Secretaria do Trabalho ao dividir as categorias por faixas salariais. A Federação da Agricultura do Estado do Rio de Janeiro (FAERJ) estava estudando medidas judiciais contra o piso salarial estadual.

Ampliação do Programa de Erradicação do Trabalho Infantil (PETI). Como consequência da ratificação pelo Brasil da Convenção 182 da OIT, que exige o combate das piores formas de trabalho infantil, o PETI, sob a responsabilidade da Secretaria de Estado da Assistência Social (SEAS) no Ministério da Previdência e Assistência Social, tem sido gradativamente reformulado e ampliado ao longo do ano 2000. O objetivo das modificações é a universalização do programa nos 27 Estados brasileiros e a sua expansão à área urbana. Até 1999 haviam sido implantadas ações do PETI em 12 Estados, cobrindo aproximadamente 145.000 crianças entre 7 e 14 anos. O PETI exige que a criança freqüente escola em turno ampliado, oferecendo em troca à família uma bolsa de R\$ 25 no campo ou de R\$ 40 na cidade. Conforme a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios de 1998, existiam 2,9 milhões de crianças de 7 a 14 anos trabalhando, a despeito de a Constituição definir a idade de 14 anos como mínimo para o ingresso no mercado de trabalho. Destas, aproximadamente 866.000 estavam ocupadas em tra-

balhos penosos, sendo cerca de 600.000 na agricultura, pecuária e em diversas indústrias rurais, como a extrativa mineral, a de cerâmica, em olarias, na indústria têxtil e no complexo madeireiro. O plano de expansão do PETI, que integra o PPA 2000-2003, pretende cobrir 362.000 crianças em 2000, 651.000 em 2001 e chegar, por fim, a retirar todas as 866.000 crianças de trabalhos penosos em 2002.

II.4 - Financiamento e Incentivos

Resolução facilita captações externas. O Conselho Monetário Nacional (CMN) aprovou a Resolução n. 2.770 do Banco Central (BC), que revoga 237 normativos e acaba com as restrições ao ingresso de recursos externos através da conta de capital. Na prática, a medida desburocratiza as captações externas e elimina o direcionamento das aplicações. A única restrição mantida é a cobrança de 5% de IOF (Imposto sobre Operações Financeiras), nas operações com prazo inferior a 90 dias. Segundo o diretor de Assuntos Internacionais do BC, Daniel Gleizer, estaria sendo feita uma adaptação da economia ao mercado flutuante. As empresas (com exceção das públicas) que quiserem fazer empréstimos ou qualquer captação no exterior não precisarão pedir autorização ao BC – a única exigência é que o banco responsável pelo registro da operação repasse as informações ao BC no prazo de 10 dias após a contratação. Além disso, o tomador não terá que passar pelo BC para adiantar ou negociar os prazos de pagamento – com as novas medidas o certificado de registro permite que o pagamento seja remetido até após 120 dias do antes acordado. A resolução elimina também a exigência de direcionamento de recursos captados externamente para determinados setores econômicos. Essa última resolução já estava em vigor desde fins de 1999; contudo, a atual vale não só para as captações a partir de dezembro de 1999, mas também para o estoque contratado antes.

II.5 - Infra-Estrutura e Regulação

ANP fará terceira rodada de leilões. A Agência Nacional do Petróleo (ANP) vai leiloar 53 áreas de exploração de petróleo e gás na terceira rodada de licitações, prevista para junho de 2001. Esse número é mais que o dobro dos blocos oferecidos nas duas licitações anteriores. Os blocos estão divididos em 12 bacias sedimentares. Santos, Campos, Espírito Santo, Camamu-Almada, Sergipe-Alagoas, Paraná, Recôncavo Potiguar, Ceará, Pará-Maranhão, Jequitinhonha e Barreirinhas. Essas duas últimas são ainda inexploradas, marcando um diferencial na nova licitação. Dos 53 blocos, 43 estão localizados *off-shore* (no mar) e dez, em terra. A bacia de Santos terá 16 blocos,

atendendo a solicitação das companhias petrolíferas, enquanto que Campos e Espírito Santo, juntas, terão 18. O mercado avalia que a maior variedade de blocos e de áreas nas próximas ofertas tornará o leilão muito mais disputado.

Petrobras licita poços maduros. A ANP qualificou 56 empresas para participar da licitação de campos maduros – em fase final de produção – que será realizada pela Petrobras, em janeiro de 2001. A estatal vai vender 73 campos localizados no Nordeste. Como o volume de produção é muito reduzido, essas áreas não têm mais interesse para empresas de grande porte, como a Petrobras. A expectativa do governo é criar espaço para pequenas empresas dentro da indústria do petróleo, tendo a licitação da Petrobras como primeiro passo. A produção dos campos será comprada pela Petrobras, que vende os equipamentos e instalações junto com a concessão pelas áreas.

Novas regras para o reajuste dos combustíveis. O governo federal autorizou, no dia 22 de novembro, o terceiro reajuste nos preços dos combustíveis no ano. O aumento foi de 11% no preço de realização dos derivados (nas refinarias), o que representou, para o consumidor, reajuste de 8% para a gasolina e o óleo diesel e 5% para o GLP (gás de cozinha). Segundo o governo, o reajuste praticado não vai afetar a meta oficial de inflação de 6% no ano. O governo anunciou também que fará reajustes trimestrais nos preços dos combustíveis, ao longo do ano 2001, vinculando os preços internos às cotações internacionais do petróleo tipo *brent*, negociado no mercado de Londres. A nova fórmula deverá vigorar apenas no ano 2001, pois, já a partir de 2002, o governo pretende implantar o regime de preços livres para o mercado de petróleo e derivados. O reajuste praticado vai possibilitar uma receita de R\$ 400 milhões com a Parcela de Preço Específica (PPE – um imposto implícito embutido nos preços dos derivados) ainda em 2000. O que ainda não será suficiente para evitar um déficit de R\$ 800 milhões com a PPE no ano, fato grave diante da estimativa inicial de arrecadação de R\$ 3,5 bilhões em 2000. Com os aumentos trimestrais previstos para 2001, o governo pretende arrecadar entre R\$ 3,5 bilhões e R\$ 4,5 bilhões com a PPE. Com esses recursos, o governo estima eliminar, até dezembro de 2001, o saldo negativo da conta petróleo, a dívida acumulada que o Tesouro Nacional tem com a Petrobras.

Receita amplia isenções no Repetro. A Receita Federal, por meio da Instrução Normativa nº 87/2000, de 04/09/00, autoriza que os equipamentos nacionais produzidos pela indústria do petróleo e que forem utilizados na fabricação de produtos exportados passem a ser enquadrados no Repetro – regime especial de isenção fiscal

criado para o setor petróleo – ficando isentos do pagamento do Imposto Sobre Produtos Industrializados (IPI). Até então esses produtos eram obrigados a pagar o IPI, enquanto os produtos importados que fossem usados como parte de bens a serem exportados ficavam isentos da tributação. Segundo a Organização Nacional da Indústria do Petróleo (ONIP), a medida traz competitividade às empresas nacionais, já que elas passam a concorrer nas mesmas condições que os fabricantes estrangeiros.

Segunda fase do Programa de Concessão de Rodovias Federais (Procof). O governo lançou, em novembro de 2000, os editais para os leilões de concessão de rodovias federais. Serão concedidos para exploração pela iniciativa privada 2,58 mil quilômetros de estradas. Alguns trechos são de importância estratégica como a Fernão Dias, que liga Belo Horizonte a São Paulo, e o chamado Corredor Mercosul, entre São Paulo e Florianópolis. Os trechos a serem licitados, todos localizados nas regiões sul e sudeste, foram divididos em sete lotes. Como informado no BPI anterior, para estas licitações vigoram novas regras. o critério de escolha será a menor tarifa por pedágio. O teto máximo fixado pelo governo, em julho de 1999, foi de R\$ 3,00 a cada 75 quilômetros, mas este valor será reajustado por ocasião das assinaturas dos contratos. A tarifa ficará abaixo da cobrada pelas concessionárias que já estão operando, porque os investimentos exigidos serão menores. O Departamento Nacional de Estradas de Rodagem (DNER) informou, em 08/12/00, que 129 grupos/empresas já haviam depositado as garantias para o leilão, que deverá ser realizado em 22 de maio de 2001. Porém, no dia 11 de dezembro, o Ministério dos Transportes decidiu suspender o processo licitatório dos sete lotes de rodovias federais, acatando decisão do Tribunal de Contas da União (TCU). O TCU alegou que os editais de licitação lhes foi entregue com atraso.

Instituído o Fundo de Universalização dos Serviços de Telecomunicações (FUST). O governo federal lançou, em 17 de agosto de 2000, através da lei n. 9.998, o FUST, tendo por finalidade proporcionar recursos destinados a cobrir a parcela de custo exclusivamente atribuível ao cumprimento das obrigações de universalização de serviços de telecomunicações, que não possa ser recuperada pela exploração eficiente do serviço, por parte das empresas do setor. Isto é, são recursos da União que serão aplicados, a fundo perdido, em consonância com o plano geral de metas de universalização dos serviços, para o atendimento de localidades com menos de cem habitantes; para atendimento de comunidades de baixo poder aquisitivo; prestação dos serviços, em condições favorecidas, a estabelecimentos de ensino, bibliotecas e instituições de saúde; aten-

dimento a áreas remotas e de fronteira de interesse estratégico; e implantação de telefonia rural, dentre outros.

Anatel intervém na Telemar. Com decisão publicada no Diário Oficial da União (DOU), de 15/09/00, a Anatel impediu, por tempo indeterminado, o grupo que controlava a holding Telemar, maior companhia de telecomunicações do país pelos critérios de faturamento e terminais instalados, de participar da direção e do conselho de administração da empresa. São representantes dos acionistas Inepar, Macal e Fiago. A Anatel decidiu instaurar investigação por descumprimento de normas legais, sob o argumento de participações acionárias cruzadas em mais de uma holding no Brasil, o que é expressamente proibido pela Lei Geral da Telecomunicações (LGT). Pelo descumprimento da mesma lei, o Banco Opportunity terá necessariamente que sair da holding Tele Norte Leste Participações (Telemar). Quando o Opportunity comprou posição acionária da Inepar e ingressou no controle da Telemar, ele já detinha participação na holding Brasil Telecom. Por isso, a LGT obriga o Banco a permanecer no controle da Brasil Telecom, até agosto de 2003, e obrigatoriamente vender sua participação na holding Telemar. Coincidentemente, a holding Telemar passa a ter gestão estatal, pois está sendo comandada por representantes BNDESpar e por duas seguradoras do Banco do Brasil que, no conjunto, têm 35% das ações com direito a voto.

Resultado de licitação das *espelinhos*. Foi realizada, no dia 15/09/00, licitação de permissão para operação de novas *espelinhos*, que são empresas que concorrem com as concessionárias de telefonia fixa, nos locais onde as "espelhos" não têm interesse de atuar. Dos 133 municípios que estavam sendo licitados, 58 ficaram sem propostas, representando uma população de 2,1 milhões de habitantes. Dois grupos, a empresa Ampla Telecomunicações Ltda. e o consórcio Tecnológica, vão explorar os serviços de telefonia fixa em 75 municípios das regiões Nordeste, Norte (sem os estados do Acre e Rondônia) e Sudeste (com exceção do estado de São Paulo).

Anatel lança editais das bandas C, D e E. A Anatel anunciou, no dia 28/11/00, as regras para o leilão das novas bandas de telefonia celular, dentro do novo Serviço Móvel Pessoal (SPM). No SPM os autorizados poderão prestar todo e qualquer tipo de serviço de telecomunicação: voz, dados e imagens. A primeira novidade foi a divisão das concessões em três áreas de atuação: Região 1 (Norte, exceto Tocantins, Acre e Rondônia; Nordeste e Sudeste, excluindo São Paulo); Região 2 (Sul, Centro-Oeste, Tocantins, Acre e Rondônia) e; Região 3 (São Paulo). Os preços mínimos definidos totalizam R\$ 6,73 bilhões, assim distribuídos: Região 1, R\$ 2,89 bilhões (R\$ 1,01 bilhão para a banda C e R\$ 940 milhões cada

para as bandas D e E); Região 2, R\$ 1,66 bilhão (R\$ 580 milhões para a banda C e R\$ 540 milhões cada para as demais bandas) e; Região 3, R\$ 2,18 bilhões (R\$ 760 milhões para a banda C e 710 milhões cada para as bandas D e E). O edital traz como uma das principais novidades a possibilidade de as empresas que já operam as bandas A e B obterem um desconto de até 50% sobre o preço mínimo a ser pago, caso venham a abdicar de uma área na qual já atuem a fim de migrar para o SPM. Ou seja, a Anatel dará um desconto de até 50% do preço mínimo da licença na eventualidade de uma empresa vencer na área onde já opera nas bandas A ou B, desde que transfira ou renuncie ao controle dessa concessão. Adicionalmente o edital vedou a participação das empresas de telefonia fixa nos leilões da banda C, mas estarão liberadas à participação nos leilões das bandas D e E. A medida deve aumentar o número de empresas com lances pela banda C, mostrando que o governo optou por buscar o maior ágio possível. Outra novidade apresentada pela Anatel foi a permissão para que empresas coligadas ou controladoras das bandas A e B possam disputar entre si na mesma área a ser licitada, isto é, possam apresentar propostas diferentes no mesmo leilão. A licença é mais cara para a banda C devido ao fato de as empresas que vencerem a disputa terem seis meses de vantagem sobre as que entrarão nas bandas D e E. O edital também determina as datas dos leilões: 30 de janeiro de 2001, banda C; 20 de fevereiro, banda D; e, no dia 13 de março, banda E. Está também marcado para julho de 2001 o início da operação comercial da banda C.

Governo sanciona criação da ANA. O governo federal sancionou a lei que cria a Agência Nacional de Águas (ANA). A nova agência tem difíceis tarefas pela frente. Uma delas é o estabelecimento do preço a ser cobrado pelo uso da água. Todos os detalhes do gerenciamento dos recursos hídricos virão por intermédio dos comitês de bacias, que terão a participação dos usuários (40%), Estado e sociedade civil (60% oscilante entre as duas partes). Regras claras precisam ser estabelecidas para o abastecimento à população, aos animais, irrigação, uso na produção de energia elétrica, consumo industrial, uso pelos meios de transporte, combate à poluição dos rios e reservatórios, etc. A entrada definitiva do capital privado no setor de saneamento exige uma regulação transparente e estável para o uso da água no Brasil.

Governo cria Conselho Nacional de Aviação Civil. Ao criar o Conselho Nacional de Aviação Civil, o governo federal esvaziou boa parte das incumbências da Infraero, estatal que administra os aeroportos brasileiros, e do Departamento de Aviação Civil (DAC). O novo órgão está ligado di-

retamente ao presidente da República, mas será presidido pelo ministro da Defesa. Dentre suas atribuições, destacam-se: propor o modelo de concessão da infra-estrutura aeroportuária, isto é, a privatização dos aeroportos brasileiros; aprovar as diretrizes de suplementação das linhas aéreas e dos aeroportos; coordenar a proteção de vôo e a regulação aérea; e aprovar a concessão de linhas aéreas. A extinção do DAC está prevista no projeto de lei que criará a Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) e o Conselho serve como ponte até a sua criação.

Tarifas aeroportuárias têm reajuste. O governo elevou, desde 1º de setembro, as tarifas aeroportuárias em até 400% para operações de importação e exportação. Além da taxa de capatazia (movimentação de cargas), que passou de US\$ 0,015 para US\$ 0,082 por quilo de mercadoria importada, também as cargas que entram no Brasil sob o regime de *draw back* perderam o desconto de 50% que tinham nas tarifas de armazenagem nos aeroportos. Do lado das exportações também houve alta de custo nos aeroportos. O valor cumulativo das taxas de armazenagem e capatazia foi mantido em US\$ 0,02 por quilo de mercadoria, mas o prazo é muito menor. Adicionalmente, toda mercadoria refrigerada, as plantas e os animais, seja para importação ou exportação, tiveram um adicional de 20% sobre a capatazia e o armazenamento em aeroportos. Já os artigos radioativos, inflamáveis ou corrosivos sofreram acréscimo de 50%. Exportadores e importadores alegaram que os aumentos nas tarifas elevam seus custos, comprometendo a competitividade do produto brasileiro no mercado externo.

Privatização chega aos aeroportos. Pelo menos uma dezena de investidores participaram, no final de outubro, de audiência pública para apresentação do projeto de concessão do aeroporto Leite Lopes, localizado em Ribeirão Preto. Será o primeiro no país a entrar no regime de concessão, no qual a empresa vencedora é responsável tanto pela operação quanto pela infra-estrutura. O processo de concessão do aeroporto está incluído no Programa Estadual de Desestatização (PED) do governo de São Paulo e deve estar concluído até metade de 2001. O contrato, com duração de 20 anos, prevê que a empresa vencedora opera, administra e realiza obras de ampliação e manutenção.

Saelpa é arrematada pelo preço mínimo. A Energipe, controlada pela Cia. Força e Luz Cataguazes-Leopoldina e pela estadunidense Alliant Energy, adquiriu, no dia 30/11/2000, os 543,2 milhões de ações da Sociedade Anônima de Eletrificação da Paraíba (Saelpa), pelo preço mínimo de R\$ 362,9 milhões. O bloco vendido equivale a 87,6% das ações ordinárias e 75% do capital social da Saelpa. A liquidação da operação, em três

parcelas, ocorrerá ao longo de um ano, a começar em dezembro de 2000, quando serão depositados 40% do valor. As outras duas parcelas, vencidas em junho e dezembro de 2001, corresponderão, cada uma, a 30% do preço de venda. As parcelas, corrigidas pelo IGP-M, serão em 50% financiadas pelo BNDES.

Aneel realiza leilão de hidrelétricas. A Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) repassou à iniciativa privada dez das onze concessões para construção e operação de usinas hidrelétricas (UHE), em leilão realizado no dia 30/11/00. As dez UHE agregarão 1.363 MW ao parque gerador nacional. A Aneel arrecadou cerca de R\$ 270 milhões com a venda dos aproveitamentos hidráulicos. Os pagamentos serão feitos em 30 parcelas anuais, durante o prazo de concessão (35 anos), com carência de 6 ou 7 anos. Essas concessões gerarão investimentos estimados em R\$ 1,7 bilhão, ao longo dos próximos anos, com a grande vantagem de que as encomendas das hidrelétricas serão feitas quase integralmente à indústria nacional de equipamentos e às construtoras. Apenas um dos blocos, a UHE Bocaina, com capacidade de 150 MW, não foi arrematado, por conta da sua proximidade com a nascente do rio, o que dificulta a garantia de reservatório cheio.

Preço diferenciado para o gás natural das termelétricas. Diante das dificuldades encontradas para a efetivação dos investimentos privados nas usinas de geração térmica, no âmbito do Programa Prioritário de Termelétricas, o governo decidiu estabelecer uma política tarifária especial para o gás natural que será fornecido às usinas térmicas. Ao contrário da política de preços do gás natural aos demais consumidores, o preço do energético é único para qualquer usina térmica, isto é, não são considerados nem a distância nem o mix (percentual de gás importado e produção nacional). Isto quer dizer que a política de preços do gás natural reintroduziu o subsídio cruzado na sua estrutura. No próprio setor elétrico essa prática tem gerado muita polêmica por conta de introduzir distorções de preços em mercados competitivos. Além de preço único, a política estabelecida garante o suprimento de gás natural, pela Petrobras, por prazo de até vinte anos, pelo preço médio equivalente em reais a US\$ 2,475/MMbtu, corrigido anualmente pela variação da inflação dos Estados Unidos. Adicionalmente, para reduzir o risco cambial, a Petrobras compra o gás natural importado da Bolívia a preços que variam trimestralmente em dólares, com base numa cesta internacional de três tipos de óleo combustível, vendendo às termelétricas a preço fixo anual. Mesmo assim o setor privado tem pressionado o governo para a retirada do risco cambial na operação das térmicas a gás, sob a alegação de que

só assim os *project finance* para a construção das usinas térmicas serão viabilizados.

Aneel licita linhas de transmissão. A Aneel publicou, em 23/11/00, edital de licitação de 1,6 mil quilômetros de linhas de transmissão dentro do Sistema Interligado Nacional (SIN), para melhorar a integração energética de todas as regiões do país. O leilão está marcado para o dia 4 de fevereiro de 2001. As empresas vencedoras ficarão responsáveis pela construção, operação e manutenção das linhas por um prazo de 30 anos. O edital compreende três linhas de transmissão: expansão da interligação Sul/Sudeste, com extensão de 382 km, com origem em Bateias (PR) e término na subestação de Ibiúna (SP); linha Tucuruí – Vila do Conde (segundo circuito), com extensão de 323 km; e a expansão da interligação Norte/Nordeste, com 924 km. O vencedor de cada linha será o grupo que oferecer a menor tarifa de transmissão pelo uso da linha. Os investimentos estão estimados em R\$ 1,1 bilhão, com geração de 2,8 mil empregos diretos. As obras impulsionarão a indústria nacional de máquinas e equipamentos, que devem começar a fechar contratos já no começo de 2001.

Governo incentiva pequenas centrais hidrelétricas. O governo federal, por meio da Eletrobrás e do BNDES, lançou, em novembro de 2000, um elenco de medidas para viabilizar investimentos em usinas hidrelétricas de até 30 MW, as PCH, como mais uma alternativa para reduzir o risco de déficit energético. A Eletrobrás garante a compra integral da energia elétrica gerada, até o limite de 1,2 mil MW, adquirida ao preço de 80% do Valor Normativo. O BNDES financiará até 80% dos investimentos nas PCH. A nova estrutura financeira proposta deverá viabilizar os cem projetos hoje engavetados. Outra importante medida foi a publicação, em 07/11/00, do Decreto n. 3.653, retirando as restrições da participação das PCH pelo Operador Nacional do Sistema Elétrico (ONS), isto é, permitindo que elas comercializem livremente a energia gerada no mercado atacadista de energia (MAE), dando mais atratividade econômico-financeira aos projetos das centrais de pequeno porte.

III - Fatos Relevantes

III.1 - Ciência e Tecnologia

Interação universidade-empresa. O Fundo Setorial destinado à intensificação da cooperação tecnológica entre universidades, centros de pesquisa e o setor produtivo em geral, encaminhado por projeto de lei ao Congresso em abril, foi aprovado pela Câmara dos Deputados sob o nº 2.978/00, encontrando-se atualmente no Senado, sob o nº 32. Suas fontes de financiamento originalmente propostas vêm de uma contribuição de intervenção no domínio econômico sobre empresas detentoras de licença de uso ou adquirentes de conhecimento tecnológicos do exterior. O projeto prevê que as regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste recebam, no mínimo, 30% dos recursos arrecadados.

Disputa por patentes da soja. A Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) e a Fundação Mato Grosso disputam na justiça a titularidade de sementes de soja desenvolvidas em parceria com várias instituições. A parceria entre a Embrapa e a fundação, firmada há sete anos, já resultou no desenvolvimento de vinte cultivares de soja. As divergências começaram a surgir quando a Embrapa resolveu reajustar seus contratos nos termos da Lei de Proteção de Cultivares, sancionada em 1997, e que restringe a adoção pelos parceiros de programas próprios de melhoramento, além da sua participação em programas de terceiros.

Recorde em pedidos de patentes. O Brasil deve bater este ano o recorde de pedidos de patentes depositadas no INPI (Instituto Nacional de Propriedade Industrial), órgão ligado ao Ministério do Desenvolvimento. Apenas em 2000, já foi registrado o maior volume anual de patentes dos 29 anos de existência do órgão. Isso é reflexo, em parte, da nova legislação do setor (de 1997), que permitiu o patenteamento de produtos e processos industriais dos setores químico, farmacêutico e alimentício, antes proibido. Além disso, o maior nível de atividade econômica deste ano tem influenciado favoravelmente os pedidos de patentes, já que esses são um reflexo da intenção empresarial de investir. A maior parte de pedidos realizados em 2000 tem sido feita por empresas estrangeiras do setor químico (agroquímico, medicamentos e química fina).

Pólo de biotecnologia em Minas Gerais. Com investimentos de US\$ 70 milhões, será implantado em Belo Horizonte, a partir de janeiro próximo, o primeiro parque industrial de biotecnologia do Brasil, que vai abrigar empresas recém saídas de projetos de incubação tecnológica. Os responsá-

veis são a Fundação Biominas e um conjunto de fundos de pensão, com apoio do BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento) e da Prefeitura de Belo Horizonte. Há previsão de as empresas começarem a se instalar em 2003. No projeto, a empresa interessada obterá o direito de uso da infra-estrutura, investimento em ativos imobilizados que as empresas geralmente tentam evitar, dada a necessidade de ênfase no desenvolvimento tecnológico dos produtos.

Definição de percentual de transgênicos. A comissão interministerial formada para elaborar a portaria sobre a rotulagem de produtos geneticamente modificados no Brasil entregou, em 21/09/2000, aos ministros da Justiça, da Ciência e Tecnologia e da Agricultura, o documento do estudo sobre o assunto. Segundo o documento, o governo vai indicar os percentuais de produtos e ingredientes geneticamente modificados de forma paulatina (por meio de portarias), de acordo com cada produto, alimento e a finalidade de seu uso, após a realização de uma série de testes científicos. Todos os produtos geneticamente modificados ou com ingredientes cujo DNA ou suas proteínas tenham sofrido alterações precisarão informar, no rótulo da embalagem, com tamanho, formato e cor apropriados, que tipo de modificação foi feita. Também precisarão ser informados os casos de mudança de composição ou do valor nutricional desses alimentos através das condições de preparo, armazenamento, conservação ou intenção de uso de um alimento ou ingrediente transgênico.

Modernização no setor têxtil. O setor têxtil foi o que sofreu maior impacto com a abertura comercial na última década e agora, após a desvalorização cambial, está gastando mais em modernização e ampliação de unidades. No primeiro semestre deste ano, elevaram-se em 20% a aquisição de novas máquinas e há a previsão de, até o final de 2001, ocorrer um aumento adicional de 10% a 15%. Segundo levantamento do IEMI (Instituto de Estudos e Marketing Industrial), a tendência de expansão nos investimentos têxteis deve se estender até 2002. Entre as estratégias conjugadas a esse processo estão a terceirização e a busca regional de mão-de-obra mais barata. A meta do setor é atingir 1% do mercado mundial até 2002, apesar das seguintes dificuldades: o atraso tecnológico devido ao baixo investimento nas décadas de 70 e 80; a concentração da produção nacional em produtos de algodão, quando os sintéticos já representam 70% do mercado mundial; a demora de pelo menos quatro anos para maturação dos investimentos atuais, principalmente devido ao tempo necessário para recuperação de mercados externos perdidos.

Estímulo para pesquisa em petróleo e gás. O Fundo Setorial para Pesquisa em Petróleo e Gás

(CTPetro), alimentado com recursos dos royalties da produção brasileira de óleo e gás, já aprovou 270 projetos, no valor de R\$ 240 milhões. Desse total, R\$ 150 milhões serão aplicados até o final desse ano em projetos que estão sendo desenvolvidos por universidades, em parcerias com empresas e centros de pesquisa. A Financiadora de Estudos e Projetos (Finep) projeta desembolsos totais de R\$ 600 milhões até 2003. Alguns projetos se destacam: a construção de um tanque oceânico para dar suporte ao desenvolvimento de tecnologias offshore (valor total de R\$ 15.7 milhões); a criação de centros de desenvolvimento tecnológico de gás natural, cujo objetivo é desenvolver novos usos para o gás natural e adequar equipamentos para a nova fonte de energia; e o desenvolvimento de tecnologias para o combate de problemas recorrentes em dutos, como corrosão e resistência à pressão.

Verba para pesquisa de pequenas empresas.

A Fundação de Amparo à Pesquisa de São Paulo (Fapesp) criou há três anos o Programa de Inovação Tecnológica em Pequenas Empresas (PIPE) e já atendeu a mais de 120 projetos. A Fapesp concede financiamento de R\$ 50 mil até seis meses e, se a empresa se sair bem nessa primeira fase, pode pleitear verba adicional de R\$ 300 mil. A Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro (Faperj) está lançando um projeto semelhante, que irá financiar projetos inovadores nas áreas de eletrônica, instrumentação, biotecnologia, metrologia, energia, materiais novos, sistemas avançados de produção, tecnologia da informação, fármacos, química, telecomunicações e mecânica fina. Na primeira fase do projeto, cada empresa poderá usar até R\$ 50 mil; na segunda, até R\$ 200 mil. Iniciativa semelhante deve ser lançada brevemente pela Fundação de Amparo à Pesquisa de Minas Gerais (Fapemig) com o Programa Mineiro de Desenvolvimento Integrado (PMDI), que deverá colocar à disposição três linhas de crédito: uma que financiará até R\$ 30 mil por projeto; outra, até R\$ 60 mil; e uma última que dará bolsas a pesquisadores para que trabalhem para as empresas. A Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Pernambuco (Facepe), em iniciativa semelhante, lançou o Inova (programa de financiamento de pesquisas), com o objetivo de detectar gargalos e oportunidades nas cadeias produtivas de áreas estratégicas de Pernambuco, como apicultura e tecnologia de informação.

Modernização na construção civil. Segundo o Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado de São Paulo (Sinduscon-SP), nos últimos cinco anos a construção civil tem passado por um forte processo de modernização e contínua busca de inovações. Exemplos desse esforço são o uso de areia de fundição para pavimentos asfálticos,

telhas geradoras de energia elétrica, pneu com resina para reduzir ruídos e placas de gesso no lugar de paredes de cimento. O principal motivo do processo é o maior controle de custos, o aumento da velocidade da obra, a melhoria da qualidade da construção e a ampliação das margens de lucratividade.

Modernização para abastecer mercado interno de aços nobres.

O aço galvanizado é o aço mais nobre consumido pelas indústrias automobilística, de eletrodomésticos de linha branca e construção civil. O aço galvanizado é a chapa laminada a frio que recebe um tratamento à base de zinco e outras ligas, para proteger contra a corrosão. A abertura comercial e o início da produção no Brasil de carros mundiais marcaram a criação da demanda por aços protegidos para autopeças não aparentes e para todo o carro, o que exige um aço galvanizado de melhor acabamento. Tendo em vista esse quadro e visando ao aumento da demanda em 2000, as siderúrgicas de aços planos decidiram em 1995 investir na introdução de nova tecnologia de galvanizados (imersão a quente) com base nas projeções das montadoras. Essas projeções se frustraram, mas mesmo assim as principais siderúrgicas produtoras de aços galvanizados por imersão a quente estão inaugurando novas plantas. A Usiminas inaugurou em novembro sua nova planta (com capacidade para 400 mil toneladas anuais). A CSN aciona em dezembro sua planta, denominada Galvasud (com capacidade para 350 mil toneladas anuais). E a Usinor, dona da Acesita e da CST, pretende inaugurar em 2003 sua galvanização, denominada Vega do Sul (capacidade de 850 mil toneladas). Essas siderúrgicas priorizam o mercado interno nessa produção de aço galvanizado, procurando manter exportação em torno apenas de 20% da produção total.

Selo de qualidade para máquinas do setor calçadista.

Os fabricantes gaúchos de máquinas e equipamentos para o setor coureiro-calçadista pretendem transformar a marca "by Brasil" em selo de qualidade a ser conferido pelo Centro Tecnológico de Novo Hamburgo (RS). Com o selo, comprovante da adequação do produto às normas técnicas internacionais, os fabricantes buscam incrementar as exportações. A maioria dos fabricantes não têm atualmente o certificado ISO 9000 e há a necessidade de um critério para selecionar os participantes das feiras internacionais. O México e a Argentina (nessa ordem) são os dois maiores importadores dessas máquinas atualmente. Os mexicanos têm necessidade de se modernizar, para atender ao mercado americano, enquanto a Argentina apresenta demanda ainda decrescente em 2000.

Governo Federal apoiará seqüenciamento do genoma. Em novembro, o governo federal deci-

diu aderir aos projetos ligados ao seqüenciamento do genoma no Brasil. Com um orçamento inicial de R\$ 8 milhões, o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) quer capacitar cientistas de todo o país para que não fiquem de fora dessa corrida. De início escolherá uma bactéria simples, com o intuito de fazer um tipo de treinamento inicial com os laboratórios. E pretende financiar no ano que vem genomas funcionais, ou seja, passar para a segunda etapa dos processos, quando se analisa a função e a importância do gene para determinada característica do ser humano ou de um vegetal.

Estudo do genoma pela USP. O Instituto de Química da Universidade de São Paulo (USP) inaugura em dezembro o laboratório de microarray (chips de DNA). Com o laboratório, o instituto passará a analisar e comparar seqüências do ácido desoxirribonucléico, com o objetivo de entender possíveis conseqüências a partir da mutação dos genes. O laboratório custou US\$ 1 milhão, tendo sido patrocinado pela Fapesp (Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo). Inicialmente serão ativadas quatro frentes de pesquisa. Primeiro, a decodificação da *Xylella fastidiosa*, a praga dos laranjais. Segundo, os tumores do pulmão e da próstata. Terceiro, o estudo do ciclo celular em camundongos, referência para se compreender o desenvolvimento das células. E quarto, o estudo do *Tripanossoma cruzi*, que causa a doença de Chagas.

Produção de fibra óptica. A demanda nacional por fibra óptica deve crescer 63,6% este ano e 44% em 2001. Esse desempenho é superior ao desempenho projetado para o mercado mundial. As empresas fornecedoras estão com toda produção encomendada, em alguns casos, até 2004. Algumas empresas, inclusive, têm começado a substituir insumos, como é o caso da Tectelcom, que busca substituir a importação de preforma, matéria-prima da fibra óptica.

III.2 - Comércio Exterior

Impasse nas negociações sobre o PROEX com o Canadá. Conforme se noticia neste número do BPI, o Brasil alterou as normas de equalização de juros nos contratos do PROEX para o setor de aviação civil, conforme decisão da OMC. No entanto, a decisão da OMC também prevê autorização para que o Canadá, que alega prejuízos comerciais decorrentes das regras anteriores do PROEX, aplique sanções comerciais contra o Brasil no valor de até US\$ 1,4 bilhão. Os dois países vêm negociando, desde então, a forma pela qual se dará a aplicação dessas sanções. Foram discutidas a possibilidade de o Brasil aplicar reduções tarifárias na forma de preferências unilaterais a produtos canadenses ou garantir acesso preferencial de

produtores canadenses a compras governamentais brasileiras. Essas alternativas, no entanto, têm sido atualmente descartadas, pois poderiam causar atritos com outros parceiros comerciais brasileiros ou ferir regras multilaterais da OMC. O governo canadense argumenta também que as alterações realizadas até agora no PROEX são insuficientes, pois ainda permitem prazos e percentuais de cobertura elevados para os financiamentos.

Aumentam as exportações brasileiras de petróleo. Com a alta nos preços do petróleo no mercado internacional, a Petrobras vem intensificando uma estratégia de comercialização que reduz os gastos com a importação de petróleo leve, em cuja produção o país é deficiente, por meio da exportação do petróleo bruto pesado, produzido no país. O óleo brasileiro é bem aceito no mercado externo, devido a seus baixos teores de enxofre, que permitem sua utilização em usinas termelétricas. Além disso, tem crescido também a exportação de derivados de petróleo, como óleos lubrificantes e gasolina. Esse movimento tem reduzido, em parte, o impacto negativo da alta dos preços internacionais do petróleo e de seus derivados sobre a balança comercial brasileira.

Negociação entre Brasil e Argentina sobre acordo automotivo. Conforme se noticiou no BPI nº 11, Brasil e Argentina haviam assinado em 30/07/2000 acordo para o setor automobilístico, que estipulou valores para a TEC e para o conteúdo regional mínimo para fins de isenção de tributos intra-zona. Houve divergências entre os dois governos sobre a forma de implementação do acordo, no que diz respeito ao método de cálculo dos conteúdos nacionais. O percentual local mínimo (de 30% das peças e 44% dos conjuntos) foi considerado elevado por empresas de ambos os países, devido aos altos custos atualmente enfrentados pela indústria argentina. O Brasil aceitou os argumentos do governo argentino e as renegociações forma encerradas na segunda quinzena de novembro.

OMC proíbe exportação de amianto. Um comitê de arbitragem da OMC decidiu, em 18/09/2000, pelo banimento do amianto do comércio mundial. O comitê foi formado para decidir sobre uma disputa entre a França, que defendia a proibição do produto, e o Canadá, grande produtor e defensor da comercialização. O Brasil, outro grande produtor, participou como terceira parte interessada. O Canadá argumentava que o tipo de amianto encontrado em seu território, o mesmo produzido pelo Brasil, não oferecia risco em sua utilização e tampouco durante o processo de produção, caso seja feita de forma controlada. Foi predominante o argumento francês, que alertava para a possibilidade de risco à saúde humana no contato com a

fibra do amianto, que pode ter efeitos cancerígenos.

Reunião dos presidentes da América do Sul. Os presidentes dos doze países da América do Sul reuniram-se no início do setembro, em Brasília, com o objetivo de discutir a integração do subcontinente sul-americano. O destaque da reunião foi o consenso formado entre os líderes com relação à necessidade de integração física da região, por meio de obras coordenadas de infraestrutura. Tem-se como certo que o maior intercâmbio de bens e serviços só poderá ser alcançado com a redução dos custos de transporte e com a melhora da infraestrutura de telecomunicações na América do Sul. Outra área na qual alguns projetos já têm sido implementados, e comentados neste Boletim é a de energia. Os chefes de Estado concluíram que o aproveitamento da complementaridade entre as matrizes energéticas de seus países pode ser um elemento importante do projeto de desenvolvimento regional. Com relação à integração comercial, permanece a intenção de estabelecer relações mais próximas. Essa vontade política, porém, é dificultada pela heterogeneidade das realidades macroeconômicas vividas por cada país, além de ter como obstáculo diferentes estratégias de integração regional e de política comercial (ver nota sobre o Chile, a seguir).

Chile inicia negociações com EUA. O governo chileno anunciou, em fins de novembro, o início de negociações com os EUA para o estabelecimento de um acordo de livre comércio entre os dois países. O Chile já vinha pleiteando, há alguns anos, um acordo comercial com seu maior parceiro, além de estar negociando atualmente sua adesão plena ao Mercosul. Os planos do Chile foram interpretados no Brasil como um indicador das dificuldades que serão enfrentadas pelo Mercosul nas negociações para a Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), uma vez que grande parte dos países do continente está interessada em apressar seu acesso ao mercado estadunidense. A posição do Brasil tem sido mais cautelosa, em virtude do temor de que vários setores industriais possam enfrentar maior pressão concorrencial com o estabelecimento da ALCA. De um ponto de vista mais objetivo, a política comercial do Chile tem-se caracterizado por maior abertura (com impostos de importação mais uniformes e menores) e maior busca de acordos bilaterais do que seus parceiros do Mercosul. Isso tem dificultado o aprofundamento das relações entre esse bloco e o país vizinho.

III.3 - Defesa da Concorrência

Agência de Defesa do Consumidor e da Concorrência. Representantes dos Ministérios da Fazenda, da Justiça, do Orçamento, Planejamen-

to e Gestão e do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior têm se reunido para propor a criação da Agência de Defesa do Consumidor e da Concorrência (ANC), que provavelmente reunirá o atual Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), a Secretaria de Direito Econômico (SDE), do Ministério da Justiça, e a Secretaria de Acompanhamento Econômico (Seae), do Ministério da Fazenda. Provavelmente, o CADE será transformado em um "Tribunal da Concorrência", que avaliaria apenas casos polêmicos na área de concentração econômica. O tribunal teria independência (inclusive financeira), mas apreciaria apenas casos mais polêmicos, ou seja, nos casos em que a decisão da agência fosse questionada por algum dos interessados. Entretanto, há várias divergências. Primeiro, quanto ao papel do Tribunal da Concorrência: um grupo defende que todos os casos de concentração e conduta devam ser apreciados pelo tribunal; outra corrente defende que processos que não sejam considerados prejudiciais à concorrência não sejam levados ao Tribunal. Segundo, não se sabe se a nova agência se vincularia ao Ministério da Justiça ou ao da Fazenda. Terceiro, questiona-se a vinculação da defesa do consumidor com a da concorrência: alguns julgam que devem ser reunidas em um só órgão, já que a agência teria um único fim, ou seja, a defesa do consumidor; outros são contra a união, por entenderem que são atividades distintas. A principal justificativa para as novas funções do tribunal (que absorveria o CADE) seria acelerar o sistema, desviando de seu julgamento os casos de menor impacto na concorrência. No projeto encaminhado para apreciação pública em novembro, o principal setor da ANC seria a diretoria-geral, que ficaria responsável (além de outras tarefas) pela análise de casos de concentração de empresas e pela celebração de acordos de leniência. As operações que forem consideradas nocivas à concorrência seriam encaminhadas ao tribunal. Após a consulta pública, deve ser elaborado o anteprojeto da ANC, a ser enviado ao Congresso Nacional no próximo ano.

Distribuição da Ambev. A Distribuidora de Bebidas CD, da Skol, conseguiu uma liminar contra a Ambev na 7ª Vara Federal do Distrito Federal, concedida pelo juiz Novelty Vilanova da Silva Reis, após alegação de que teria havido desrespeito ao termo de compromisso firmado entre a Ambev e o CADE, quando da aprovação da fusão entre a Brahma e a Antártica. Segundo esse último documento, a Ambev se comprometia a não fazer distúrbios e transtornos aos distribuidores, respeitando a função social da propriedade. Segundo a distribuidora CD, seu contrato com a Skol foi rescindido sem justificativa e sem que houvesse nenhum tipo de indenização à revenda. Além disso, teria havido prática de dumping, ca-

racterizada pela instalação de distribuidoras multimarca no mesmo mercado da distribuidora CD. Na liminar o juiz decidiu que, enquanto não há julgamento definitivo do processo, deve ser mantida a atual situação da distribuidora CD, com multa diária de R\$ 5 mil, se a decisão for descumprida.

CADE avalia empresas de usineiros. O CADE julga a criação da Bolsa Brasileira de Alcool Ltda. (BBA) e do Brasil Alcool S.A.. Essas empresas foram criadas no ano passado, reunindo diversas usinas produtoras de açúcar e de álcool, para atuar no relacionamento entre produtores e mercado. Na época em que foram criadas (1998), havia oferta excedente de álcool, reduzindo-se as cotações – o que não é a situação atual. O conselheiro-relator do CADE, João Leopoldino da Fonseca, considerou que não foram alcançados ganhos de eficiência, nem benefícios ao consumidor ou ao mercado, contrariando princípios da Lei n. 8.884/94 (lei antitruste) – concluindo pela desconstituição dos dois grupos. O advogado da BBA e da Brasil Alcool, Carlos Francisco Magalhães, informou que os grupos já estão sendo desativados, com restituição a seus integrantes dos estoques remanescentes. A Brasil Alcool chegou a concentrar cerca de 70% do mercado sucroalcooleiro, unindo 84 empresas do Centro-Sul, entre usinas e destilarias. Apesar da desativação dos grupos, parte das empresas constituintes está formando a Sociedade Corretora do Alcool (SCA), entidade negociadora de 2,4 milhões de litros de álcool na nova safra.

Antecipação de relatório da Ambev. O CADE solicitou à Ambev que antecipe a apresentação de relatório sobre informações da empresa, que, pelo termo de compromisso estabelecido em março, deveria começar em 28 de fevereiro de 2001, continuando (com periodicidade trimestral) até agosto de 2005. O motivo da antecipação teria sido a denúncia de que a Ambev teria elevado preços de refrigerantes e cervejas. A Ambev alega que não elevou o preço de seus produtos. O que teria ocorrido é que existe uma política de preços flexível, com concessão de descontos segundo volumes de vendas, metas alcançadas pelos distribuidores, etc. O que poderia ter ocorrido é uma oscilação positiva de preços, em relação a patamares inferiores alcançados. Entretanto, a empresa garante que tem mantido constante o preço médio de seus produtos.

Fusão entre Case e New Holland. O CADE aprovou a fusão entre as empresas Case e New Holland, criando a empresa CNH. As empresas atuam no setor de máquinas agrícolas, considerado mercado muito promissor no Brasil. A New Holland detém 25,3% do mercado interno de tratores agrícolas (atrás apenas da Agco, dona da Massey Ferguson). A Case atua preferencialmen-

te na venda de tratores pesados e detém apenas 0,7% do mercado interno de tratores. No mercado de colhedoras, a New Holland detém 44%, sendo a empresa líder, enquanto a Case detém apenas 1,3%.

Multa por notificação tardia. O CADE decidiu que as empresas não serão multadas pela mudança de entendimento quanto à contagem do prazo que têm para apresentar fusões ou aquisições ao órgão. A polêmica surgiu em função do recesso do CADE em janeiro, quando ocorreram algumas fusões e aquisições com prazo de 15 dias para comunicação. O CADE considerou que o recesso teria interrompido a contagem dos prazos do conselho.

III.4 - Emprego

Decisão do STF e STJ sobre o FGTS. O Supremo Tribunal Federal (STF) julgou, em 31/08/00, recurso apresentado pela Caixa Econômica Federal (CEF) e reconheceu o direito dos trabalhadores à correção do saldo do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) nos planos Verão (janeiro/89) e Collor I (apenas em abril/90). Os índices de respectivamente 16,65% e 44,8% a serem aplicados na correção foram definidos, em 25/10/00, pelo Superior Tribunal de Justiça (STJ), já que essa decisão não tratava de matéria constitucional. Antes mesmo dessa definição, o presidente da República já havia decidido estender a sentença do STF a todos os correntistas do FGTS. Diversos especialistas estimam o custo dessas decisões em aproximadamente R\$ 38 bilhões. O impacto final provavelmente deve reduzir-se em cerca de 30%, uma vez que, seja por falta de informação, seja por outros motivos, nem todos exercerão seus direitos. Uma outra possível consequência é que as multas de 40%, pagas aos trabalhadores por ocasião de sua demissão sem justa causa no passado, podem ter que ser revistas também, sendo incerto quem será o responsável pelo pagamento da correção: os empregadores ou o governo. O ministro do Trabalho, Francisco Dornelles, solicitou às centrais sindicais a apresentação de propostas para a execução da sentença, dada a dimensão dos recursos necessários. Até o momento, a Força Sindical apresentou sugestões sobre as fontes para efetivar o pagamento, e a Central Única dos Trabalhadores (CUT) e a Social Democracia Sindical (SDS) propuseram quem deverão ser os primeiros beneficiados.

Debate sobre redução da jornada de trabalho. Ao longo de todo o ano tem ocorrido uma discussão pública sobre uma possível redução da jornada de trabalho no Brasil de 44 para 40 horas semanais. Esse debate ganhou maior visibilidade

a partir da declaração do presidente Fernando Henrique, em visita à França, em junho de 2000, favorável à redução da jornada semanal para 35 horas. O debate possui dois pólos de argumentação, sendo que nenhum deles apresenta prova conclusiva dos seus impactos sobre o nível de emprego. A defesa da redução da jornada é patrocinada pelas três maiores centrais sindicais – Força Sindical, Central Única dos Trabalhadores e Confederação Geral dos Trabalhadores – com base na crença em impactos favoráveis ao emprego, desde que a diminuição do número de horas trabalhadas não seja acompanhada por redução dos salários nem por aumento do número de horas extras. A redução seria financiável, dado o substancial ganho de produtividade na indústria acumulado nos anos 90 e não repassado aos salários. O contexto de crescimento da economia também seria propício para a introdução da medida, inspirada pelo exemplo de vários países europeus, como França e Dinamarca. A posição contrária à redução na jornada, por outro lado, identifica como conseqüências a elevação dos custos de produção, um aumento dos preços dos produtos industriais e um possível declínio do consumo, gerando um efeito contrário ao esperado, isto é, maior taxa de desemprego. Alguns especialistas ressaltam ainda a possível perda de competitividade internacional. Ao invés da redução na jornada, preconiza-se a flexibilização das relações de trabalho por meio de medidas como o banco de horas para estimular o nível de emprego. Outro argumento é o de que esta deveria ser uma questão restrita ao âmbito das negociações entre patrões e empregados. Há diversos casos de empresas em que jornada menor já foi implantada após negociação com os sindicatos. Uma alteração da jornada de trabalho oficial brasileira de 44 horas semanais, vigente desde 1988, exigiria a aprovação de emenda constitucional pelo Congresso Nacional.

III.5 - Financiamento e Incentivos

Cenário desfavorável à captação externa. O Banco de Compensações Internacionais (BIS) informou que os empréstimos internacionais do primeiro semestre de 2000 atingiram o maior volume desde 1997. Somando a essa maior liquidez internacional um cenário econômico mais estável, pode-se entender porque as captações externas brasileiras atingiram níveis recordes até início do segundo semestre. A queda dos prêmios exigidos pelos investidores estrangeiros para adquirir papéis brasileiros parece ser um dos principais motivos desse desempenho positivo das captações. Uma característica dos empréstimos mais recentes é que eles têm sido empréstimos sindicalizados, que contam com garantias de risco político e comercial (o que dá mais garantias ao investidor

e menores custos para o tomador). Entretanto, já ao final de setembro a alta do petróleo em todos os mercados piorou as condições de captação externa para empresas brasileiras. Frente a esse contexto, os tomadores brasileiros têm procurado sofisticar sua engenharia financeira, através de empréstimos sindicalizados, securitização de recebíveis, “commercial papers” no mercado americano e pré-pagamento de exportações – que já representam 52,3% do total de captações. A lógica dessas inovações é diminuir riscos (e, portanto, custos via “spreads”). O contexto interno das captações têm sido negativamente influenciado, além dos preços do petróleo, pelas perspectivas de desaquecimento da economia americana, pela desvalorização do euro e, no caso específico do Brasil, pelas dificuldades da economia argentina. Esse quadro, contudo, não tem se configurado como de retração de liquidez, como após as crises asiática e russa, mas como uma postura de maior cautela por parte dos investidores – o que levou a aumento dos custos de captação. Outro fator que tem desfavorecido a captação brasileira é a crise de crédito das empresas “high yield” norte-americanas que atualmente vem oferecendo um retorno ao investimento igual (ou superior) ao títulos emergentes. Se somamos a esses fatores a questão sazonal dos créditos internacionais se arrefecerem no final do ano, quando se evita os riscos de fechamento de balanço e avaliação de performance do período, pode-se entender por que os investidores nos últimos meses têm oferecido preferencialmente empréstimos com prazo de um ano, enquanto os tomadores brasileiros procuram prazos geralmente de dois anos ou mais. Em função de todos esses fatores, as captações externa se reduziram significativamente nos últimos meses, esperando por melhores condições em 2001.

Estímulos recentes à captação interna. Empresas de grande porte estão direcionando uma parte maior de sua demanda de crédito (tanto para capital de giro, quanto para investimento) ao mercado interno. Os principais fatores que têm influenciado esse comportamento são os seguintes: a dificuldade de se obter empréstimos a prazo mais longo externamente, dado o contexto descrito no Fato Relevante anterior, a proximidade das eleições presidenciais, e também a queda das taxas de juros internas, que, ao reduzir os ganhos de arbitragem dos bancos, obrigou-os a emprestar mais internamente, expandindo o crédito e baixando os juros. O movimento, entretanto, está restrito a grandes empresas, principalmente de telecomunicações e energia elétrica. As captações em renda fixa e variável também apresentaram expressiva alta em 2000, após dois anos de retração.

Financiamento do BNDES para siderurgia e papel. Os setores de papel, celulose e siderurgia, que hoje operam próximos do limite de capacidade instalada, constituirão em 2001 os principais destinos dos financiamentos do BNDES. Os projetos recebidos pelo banco estão em torno de US\$ 2 bilhões. Se fossem todos aprovados, os projetos de investimento do setor de papel e celulose elevariam a capacidade instalada atual de 7,7 milhões de toneladas/ano para 11,2 milhões de toneladas/ano (celulose), e de 7,8 milhões de toneladas/ano para 9,1 milhões de toneladas/ano (papel). A crescente demanda de empréstimos para aumento de capacidade instalada em vários setores exigirá do BNDES um forte esforço de captação externa de recursos. Em 2000, o banco já captou cerca de US\$ 1,95 bilhão, valor que deve pular para US\$ 3,1 bilhões em 2001.

Financiamento à indústria naval. Foi reeditada a Medida Provisória 1.960/67, que amplia as condições de financiamento para a indústria naval brasileira. Entre outras alterações, a medida prevê a ampliação do volume máximo de financiamento de 85% para 90% do volume, a expansão do prazo máximo de 15 para 20 anos e a redução da taxa de juros de 6% para 4%, apesar dos dois últimos itens terem ainda que ser aprovados pelo Conselho Monetário Nacional. Segundo o Sindicato Nacional da Indústria de Construção Naval, existe um parque industrial em condições de operação, mão-de-obra qualificada, razoável demanda, recursos disponíveis no FMM (Fundo de Marinha Mercante) e um gasto de cerca de US\$ 6 bilhões anuais com fretes em nosso balanço de pagamentos (estaria sendo gasto mais em frete do que em importação de petróleo). A indústria naval brasileira chegou a ser a segunda maior do mundo na década de 80, mas na década de 90 apresentou um dos maiores coeficientes de retração de toda indústria.

Financiamento ao setor eletrônico. Novas linhas de crédito do BNDES deverão ser criadas para aumentar a produção nacional de componentes eletrônicos, segundo o Ministério do Desenvolvimento. Essa expansão procuraria reduzir a médio prazo o déficit da balança comercial setorial, previsto para US\$ 6,5 bilhões para este ano. Com esse objetivo foi instalado o Fórum de Competitividade da Cadeia Produtiva do Complexo Eletrônico, cujos objetivos são atrair novos investidores e aumentar e diversificar a produção das empresas já instaladas. Além disso serão estudados pelo Fórum estímulos fiscais para o adensamento das cadeias.

III.6 - Infra-Estrutura e Regulação

Venda de ações da Petrobras. Complementando as informações publicadas no BPI anterior, o governo federal conseguiu, no início de agosto, um acréscimo de receita de R\$ 7,2 bilhões com a venda das ações que excediam o controle acionário da Petrobras. A demanda, tanto brasileira quanto a externa, foi duas vezes maior que o número de ações ofertadas, o que forçou o BNDES a promover cortes nos pedidos dos investidores nacionais e estrangeiros. O preço ficou em R\$ 43,07, ou US\$ 24 no exterior, por lote de mil ações. Do total de ações vendidas, 60,3% foi para o mercado externo e 39,7% para o mercado interno. A valorização das ações negociadas no mercado interno nos primeiros 30 dias chegou à casa dos 50%.

Crescem os negócios com gás natural veicular (GNV). O aquecimento do mercado de GNV está movimentando fornecedores de equipamentos para conversão e para postos de revendedores. O número de oficinas credenciadas pelo Instituto Nacional de Metrologia (Inmetro) já chega a 160, crescendo a uma taxa de 3% ao mês. O total de veículos movidos a gás natural duplicou neste último ano, chegando a 80 mil. Estima-se que em 2005 serão 1 milhão de veículos utilizando o combustível no Brasil. O crescimento do mercado de GNV só não é maior devido o gargalo na oferta de equipamentos necessários à conversão, destacadamente os cilindros de armazenagem do combustível nos veículos. Vislumbrando os bons resultados, empresas investem pesado na ampliação das linhas de produção. A White Martins vai aumentar a produção anual de cilindros dos atuais 100 mil para 400 mil unidades, em 2004 e a Mat-Incêndio tem como estratégia de mercado elevar a capacidade instalada, já em 2002, de 40 mil para 130 mil peças anuais. A BR Distribuidora informou que atingiu, em setembro de 2000, o volume de 16,2 milhões de metros cúbicos por dia, volume 277% superior ao vendido no mesmo mês de 1999.

Petrobras muda foco internacional. A Petrobras definiu sua estratégia de atuação internacional para a próxima década. A idéia é não dispersar recursos financeiros e esforços atuando em muitos locais geográficos diferentes. O foco de concentração da atuação é a América Latina, consolidando sua liderança no continente, por razões econômicas e geopolíticas. Ademais, a Petrobras selecionou três áreas geográficas onde direcionará seus negócios. Oeste da África, especialmente o Golfo da Guiné (Nigéria e Angola); Golfo do México, com exploração de campos em águas profundas; e Caribe, concentrando projetos de investimentos em Cuba e Trinidad e Tobago.

Por conta da definição de sua nova atuação internacional, a Petrobras colocou à venda sua subsidiária britânica, a Braspetro UK, criada em 1998 para operar nas águas do Mar do Norte, onde a Empresa mantém parcerias em 27 áreas de produção de petróleo.

Preço internacional do petróleo manteve tendência de alta. Ao longo do segundo semestre de 2000 os preços internacionais do petróleo mantiveram tendência de alta, mantendo-se sempre acima de US\$ 30/barril. As cotações oscilaram muito ao longo do período, sempre sensíveis a movimentos especulativos. Em meados de agosto, a alta dos preços (US\$ 32-33/barril) foi explicada pelos reduzidos estoques estratégicos dos Estados Unidos e à resistência da Arábia Saudita em aumentar a produção em 500 mil barris/dia. Na última dezena de agosto, os preços internacionais do petróleo sofrem nova pressão de alta (US\$ 37/barril), por conta das tensões no Golfo Pérsico, devido aos bombardeios à Bagdá e as acusações entre Iraque e Kuwait, e também o receio de uma possível crise de abastecimento durante o inverno norte-americano. Pressionada internacionalmente, a OPEP decide, em meados de setembro, elevar a produção em 800 mil barris/dia, na tentativa de reduzir os preços do petróleo abaixo de US\$ 30/barril. Interpretada, pelo mercado, como medida modesta, efetivamente não surtiu efeito redutor sobre os preços, que se mantiveram na faixa de US\$ 34-35/barril. As pressões internacionais, inclusive da própria OPEP, se voltaram, no final de setembro, sobre os Estados Unidos, intimado a liberar parte de sua Reserva Estratégica de Petróleo (REP), o que efetivamente se concretizou. Os EUA concordaram em liberar de 3 milhões a 5 milhões de barris de sua REP para calefação. Concomitantemente, o Fundo Monetário Internacional (FMI), divulgou, em 25/09/00, um comunicado, assinado por 182 países membros, que estabelece uma ação coordenada entre as nações produtoras e consumidoras de petróleo com o objetivo de reduzir os preços da commodity. Assim, os produtores com capacidade ociosa (como a Arábia Saudita) examinarão a possibilidade de ampliar a produção, enquanto os consumidores com reservas (como os EUA fizeram) poderão vender parte delas no mercado internacional. Efetivamente os preços recuaram um pouco, mantendo-se na faixa de US\$ 30/barril. Em meados de outubro, a greve dos petroleiros venezuelanos, as tensões no oriente médio e as baixas temperaturas nos EUA, influenciaram a alta dos preços, que voltaram ao patamar de US\$ 33/barril. Os conflitos entre palestinos e israelenses, a partir do final de outubro, continuaram a pressionar os preços da commodity. Em meados de novembro os preços estavam na faixa de US\$ 34-35/barril. Na primeira quinzena de dezembro os preços internacionais do pe-

tróleo recuaram significativamente, para patamares de US\$ 26-28/barril. A explicação para a acentuada queda foram os bons resultados das medidas implantadas no sentido de equilibrar a oferta e a demanda mundiais.

Telefonia móvel desloca investimentos para zona rural. Na busca de novos clientes para ampliação do mercado, as operadoras de telefonia móvel do Sudeste do País estão investindo na expansão da cobertura para a zona rural. O foco dos investimentos está se deslocando dos grandes centros urbanos para os negócios ligados à agropecuária. Na região, 40% dos 7 milhões de celulares ativos já estão no campo e a tendência é que, em 2001, essa proporção se equipare aos números das grandes cidades. O novo foco de investimentos em ampliação de sinais nas estradas e rodovias, que beneficiam diretamente as famílias e os negócios rurais, ampliará a cobertura, em 2005, para três milhões das 9,4 milhões de famílias rurais.

Teles celulares ajustam estratégia. Como foi informado no BPI nº 11, a expansão da base de clientes via celular pré-pago teve como consequência negativa a expressiva queda da receita por assinante das operadoras de telefonia móvel. Por conta disso, as empresas de telefonia celular decidiram rever a estratégia para aumentar a rentabilidade obtida por assinante. Depois de constatarem que os usuários de celular pré-pago os utilizam basicamente para receber chamadas ou discagem a cobrar, os departamentos de marketing das empresas passaram a estimular o formato pós-pago, inclusive por meio de subsídios. O cliente que preferir utilizar o pré-pago terá que pagar o preço cheio pela ligação. Algumas companhias também estão estimulando a compra de cartões mais caros, reduzindo gradativamente o preço por minuto. Com isso, a participação do pré-pago nas vendas totais já caiu de 80% em 1999 para 70% este ano. Na busca de enxugar custos de logística, as operadoras celulares estão repassando a venda dos aparelhos celulares ao comércio. Até então, os aparelhos vendidos com linha no comércio são repasses das operadoras, que compram da indústria. As operadoras manterão apenas estoque regulador em suas lojas, especialmente para garantir promoções.

Banco japonês cria linha de crédito para telecomunicações. O Japan Bank for International Cooperation, o Eximbank do Japão, anunciou a criação de uma nova linha de crédito, de US\$ 15 bilhões, para os próximos cinco anos, destinada a apoiar financiamentos em tecnologia da informação e em telefonia fixa e móvel no Brasil. É a primeira vez que o banco oficial do Japão lança um programa de crédito específico para esta área. A nova linha oferecerá várias modalidades de financiamentos: a empresas japonesas exportadoras

de equipamentos, a empresas brasileiras importadoras de equipamentos japoneses e para investimento direto japonês no país. Com isso, o capital japonês, que não participou do processo de privatização das telecomunicações, pretende entrar nesse mercado brasileiro, que deverá atrair US\$ 40 bilhões por ano. Desses, US\$ 10 bilhões com negócios de Internet, e-commerce e outros segmentos, e US\$ 30 bilhões de investimentos diretos estrangeiros em telefonia.

Investimentos das teles superam as expectativas. As teles privatizadas estão investindo mais do que o previsto pelo governo. Segundo levantamento realizado pela Gazeta Mercantil (29/09/00), de 1998 até o final de 2000, o volume de recursos investidos pelas 12 companhias foi de R\$ 28,8 bilhões. A média de investimento por ano é de cerca de R\$ 13 bilhões, levando-se em consideração que os controladores só assumiram as companhias no final de 1998. Para 2001, a previsão da maioria das empresas é de investimentos 50% superiores à média anual. O elevado volume de investimentos é consequência das exigências feitas nos contratos de privatização, a concorrência, a demanda reprimida e o interesse em antecipar metas para poder atuar em outras áreas. Consequência dos elevados volumes de investimento é a falta de componentes eletrônicos no mercado. A principal dificuldade dos fabricantes é a forte dependência do mercado externo. Na fabricação de um celular, por exemplo, entre 85% e 90% dos componentes são importados. O aquecimento da demanda no Brasil, provocado pela expansão da rede de telefonia, coincidiu com a elevação de até 40% no consumo de componentes nos Estados Unidos e na Europa, fazendo desaparecer alguns itens utilizados nas linhas de produção instaladas no país. A Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee) calcula que as importações de componentes cresceram 42,2% de janeiro a julho de 2000. Somente em julho as importações alcançaram US\$ 1 bilhão, o maior valor desde janeiro de 1999 e crescimento de 20% sobre igual período do ano anterior. Mas não foram só as importações de componentes eletro-eletrônicos que cresceram; hoje, as empresas do setor estão com importações crescentes de cabos metálicos. Até o início de 2000, a indústria nacional de cabos metálicos operava com capacidade ociosa. Foi quando as operadoras elevaram seus investimentos com o objetivo de superar as metas previstas para 2002, a fim de poderem competir fora de suas áreas de concessão no início daquele ano. Atualmente os fabricantes de cabos de cobre estão operando 24 horas por dia, sete dias por semana, e não conseguem suprir a demanda. As indústrias acusam as telefônicas de não planejarem suas encomendas. Estas, por sua vez, dizem que não há capacidade no Brasil para acompa-

nar seu ritmo de investimento, e afirmam que vão continuar importando. Especialistas do setor de telecomunicações estimam que a partir do final de 2001 haverá redução significativa no volume de investimentos das operadoras fixas e de celulares, já que os gastos com instalações de novos terminais são os que demandam mais recursos.

Secretários propõem Lei de Saneamento. Os secretários estaduais de recursos hídricos e saneamento se reuniram, no dia 18/10/00, em Brasília, onde apresentaram proposta de lei para o setor. Pelo projeto, o município é o poder concedente para a execução e administração de todo o processo de saneamento: captação de água, tratamento, distribuição, construção de redes coletoras de esgotos e seu tratamento. Fica claro que o município pode conceder a terceiros a exploração desses serviços. A maior discussão girou em torno da titularidade da concessão dos serviços nas regiões metropolitanas. O entendimento é que nessas áreas a titularidade dos serviços de saneamento fica com os estados. Para o setor privado, a definição da titularidade abre espaço para a privatização das empresas. A atração de investimentos no setor contribui para a melhoria da saúde pública.

Exportadores criam Conselho de Transportes. Os exportadores brasileiros instituíram, em novembro de 2000, o conselho permanente de logística, encarregado, principalmente, de solucionar os gargalos ao comércio exterior, provocados por entraves nos segmentos portuário, ferroviário e rodoviário. O conselho, coordenado pela Associação de Comércio Exterior (AEB), tem caráter operacional, com membros representantes do empresariado e de todos os modais, inclusive da Infraero. O objetivo é viabilizar a redução de custos de logística, removendo burocracias, simplificando procedimentos e incentivando maior integração entre os modais. O conselho vai integrar exportadores e empresas de navegação, que irão coordenar negociações conjuntas de preços e fretes marítimos. Três temas prioritários já estão em pauta: a atual cobrança de adicional de frete sobre contêineres vazios, que onera o custo do transporte no comércio internacional; a superposição de tarifas governamentais que incidem sobre os serviços portuários no Brasil; e a regulamentação do direito de passagem nas ferrovias privatizadas, visando maior racionalidade operacional da malha, pendente aguardando a implementação da Agência Nacional de Transportes.

Programa para reduzir burocracia nos portos. O porto de Paranaguá (PR) vai sediar projeto-piloto do Ministério dos Transportes na área de sistematização de transferência de dados na cadeia portuária. O programa, inédito no país, prevê a substituição gradativa dos fluxos de documentos por transações eletrônicas, o que dará agili-

dade às operações. Coordenado pela Empresa Brasileira de Planejamento de Transportes (Geipot), o projeto será estendido aos portos de Santos e do Rio de Janeiro. O sistema integra todos os "players" da cadeia portuária, como Receita Federal, agentes, empresas e transportadoras. A estimativa é que o desembarço de cargas, que demora atualmente 48 horas, em média, seja reduzido para 3 horas. O projeto visa também preparar os portos para o aumento da movimentação de cargas que deverá ocorrer nos próximos anos.

Setor ferroviário vive bons momentos. A privatização das ferrovias brasileiras tem sido um bom exemplo de recuperação de um ativo público que vinha sendo mal administrado. Em três anos, de 1996 a 1998, todos os 28 mil km da malha ferroviária brasileira foram licitados para diferentes grupos de investidores, predominantemente brasileiros. De 1996, início das concessões, a 2000, 250 locomotivas e perto de 3 mil vagões foram recuperados. No ano 2000, as dez ferrovias privadas estarão investindo R\$ 650 milhões em recuperação de equipamentos e na introdução de tecnologias modernas como rodotrilhos e GPS. Com isso, as concessionárias de ferrovias estão obtendo ótimos resultados no que diz respeito à movimentação de cargas. Além do aumento de cargas demandadas pelos clientes tradicionais – minério de ferro, siderurgia, cimento, grãos e insumos agrícolas – boa parte desse incremento ficou por conta da incorporação de novas cargas de maior valor agregado, que antes utilizavam outros modais, como é o caso dos contêineres. Para isso, novos investimentos são necessários nos ajustes operacionais para atender às especificidades dos novos clientes. Para conquistar mais clientes, as empresas têm criado linhas de trens expressos para ampliar a participação de cargas gerais no total movimentado. Seis linhas expressas já estão em operação: Campinas-Santos, Rio-São Paulo, Suzano-Santos, Vitória-Belo Horizonte, Rio-Belo Horizonte e Sepetiba-São Paulo. Serão criadas novas linhas interligando os principais centros econômicos do país, como Campinas, Ribeirão Preto, Brasília, Goiânia, Uberlândia, Três Corações, Montes Claros e Salvador. A Ferrovia Centro Atlântica (FCA) está desencilhando, ao longo do ano, 1.600 vagões-tanque que estão parados em seus pátios, para operarem na linha expressa ligando os pólos petroquímicos de Paulínia (SP) a Camaçari (BA). Os vagões estavam ociosos desde a inauguração do poliduto Paulínia-Brasília. O bom momento do transporte ferroviário provocou ampliação das vendas da indústria ferroviária, permitindo redução de preços e aumento da competitividade. O crescimento das vendas no mercado interno está possibilitando um aumento expressivo nas exportações dos fabricantes de peças, componentes e equipamentos ferroviários produzidos no país. A economia de

escala gerada pelo aumento das vendas internas possibilitou a redução de preços e o aumento da competitividade do produto brasileiro no mercado externo. Entre 1997 e 1999, a indústria ferroviária aumentou o faturamento global de R\$ 600 milhões para R\$ 1,2 bilhão. As exportações do setor aumentaram de US\$ 31,4 milhões, em 1997, para US\$ 80,9 milhões, no ano 2000. O crescimento do setor ferroviário também tem atraído a entrada de capital estrangeiro. Fabricantes chineses de equipamentos ferroviários prepararam-se para entrar no Brasil em 2001. Eles estão interessados no potencial do mercado de vagões e locomotivas, tendo em vista a renovação de frota promovida pelas concessionárias. Uma empresa chinesa (Beijing) produzirá exclusivamente vagões. O ensaio com as locomotivas chinesas no país será feito com a Ziyang, que embarcou 20 unidades em novembro, com chegada prevista para janeiro de 2001. Se a experiência for positiva, duas linhas de produção serão transferidas para o Brasil ainda no segundo semestre do próximo ano. A multinacional canadense Bombardier firmou *joint venture* com a paulista T'Trans, criando uma nova empresa para atuar globalmente no mercado brasileiro, oferecendo novos produtos para transporte de passageiros e de carga.

Fracassa Leilão da Cesp-Paraná. Os seis grupos, todos estrangeiros, interessados na venda da Cesp-Paraná, a principal geradora de energia de São Paulo e a terceira maior do Brasil, atrás apenas das federais Furnas e Chesf, não depositaram as garantias financeiras. O governo paulista foi obrigado a suspender o leilão de privatização, marcado para o dia 5/12/00. Para os grupos interessados, a demora na liberação da licença ambiental para a usina hidrelétrica Sérgio Motta (antiga Porto Primavera) e o elevado nível de endividamento (R\$ 8 bilhões) são as razões que os levaram a desistir do certame. O governo paulista vai marcar nova data para a venda e afirma que as condições não serão modificadas, com o preço mínimo mantido em R\$ 1,739 bilhão (38,66% do capital social).

Comércio de energia na América do Sul terá normas. Os doze países sul-americanos vão definir um marco regulatório comum na área de energia para facilitar a integração econômica e estimular investimentos privados no setor. A decisão foi tomada no dia 5 de dezembro, em Montevideu, no encerramento da reunião de ministros responsáveis pela área de infra-estrutura. O encontro foi marcado para discutir a implantação do Plano de Ação, programa de integração física da América do Sul aprovado na cúpula presidencial de setembro, em Brasília. A definição de regras comuns nas áreas de especificações técnicas, parâmetros de qualidade e fiscalização na área energética será feita por um grupo executivo criado para essa finalidade. A

regulamentação vinha sendo reclamada por empresários do setor de energia, de olho no potencial representado pela integração da América do Sul.

III.7 - Meio Ambiente

Expansão da certificação ambiental no Brasil. O mercado internacional está exigindo cada vez mais madeira com certificação ambiental e, agora, também para um de seus produtos finais, os móveis. Alguns países já fixaram prazos para o estabelecimento do “selo verde” – o rótulo sobre o produto final –, como a França, que estipulou que a partir de 2002 a administração pública só poderá importar produtos certificados. O manejo ambientalmente correto da madeira será determinante para a manutenção e a ampliação das vendas externas do setor madeira-mobiliário, pois somente quem estiver de acordo com as normas ambientais estará apto para o mercado internacional. Outro fator determinante refere-se ao fato de os importadores pagarem mais pelo produto certificado, assim como ao fato da extração madeireira de baixo impacto (que exige estudos prévios sobre madeira a ser extraída) estar se tornando mais viável economicamente. Com isso, reduz-se o desmatamento desnecessário de florestas. Surge assim maior rigidez no controle às empresas certificadoras no país, que avaliam, monitoram e certificam o manejo florestal. No Brasil, um dos principais certificadores, o Instituto Imaflora, prevê que, com a introdução do selo verde na cadeia de móveis, o volume de florestas certificadas no país triplique em dois anos. Até agora, só duas madeiras, ambas do Amazonas, têm o selo no Brasil.

Debate sobre extensão da reciclagem para outros setores industriais. Por meio das Resoluções 257 e 258 do Conselho Nacional do Meio Ambiente (CONAMA), ambas de 1999, tornou-se compulsória, no Brasil, a reciclagem de pilhas e baterias, bem como de pneumáticos. Novas propostas em debate no CONAMA envolvem a extensão da reciclagem obrigatória para embalagens plásticas, sobretudo do tipo PET, além de lâmpadas de mercúrio. Contudo, a obrigatoriedade da reciclagem para esses setores, que possuem peculiaridades técnicas e logísticas, exige soluções diferentes daquelas implementadas para os casos das latas de alumínio, papel, pilhas, baterias e pneumáticos. Um problema é que não existe uma coleta seletiva sistemática no país para as embalagens plásticas e do tipo PET, que também não têm valor econômico junto aos “catadores”. Por sua vez, as lâmpadas de mercúrio são muito frágeis e apresentam dificuldades de transporte. Da mesma forma que no setor de pilhas e baterias, outra questão central é sobre quem deverá recair os custos de recolhimento, transporte, armazenagem e reciclagem. Cada um dos atores envolvi-

dos – o poder público, os consumidores, os importadores e os produtores – procura eximir-se de sua responsabilidade. Os produtores argumentam que as prefeituras são as responsáveis pela limpeza urbana e que, no caso dos produtos importados, é difícil determinar quem deverá arcar com o destino final das embalagens. Além disso, a indústria opõe-se a essas normas ambientais com uma interpretação do Código Civil, que responsabiliza o consumidor pelo descarte inadequado dos produtos. No caso das embalagens PET, contudo, uma ação civil pública inédita no país, em tramitação na Vara de Meio Ambiente do Tribunal de Justiça do Estado do Amazonas, propõe que as indústrias de bebidas sejam responsáveis pela destinação dada às garrafas plásticas após o consumo.

Conferência de Haia. Durante o mês de novembro ocorreu em Haia (Holanda) a VIª Conferência das Nações Unidas sobre Mudanças no Clima (UNCCC). A conferência objetivava dar seqüência ao detalhamento dos mecanismos de implementação do Protocolo de Quioto (1997). O protocolo prevê que os países signatários reduzam até o ano 2012 suas emissões de gases-estufa em 5% em média em relação aos valores registrados em 1990. Havia a expectativa de que os resultados da Conferência de Haia gerassem maior segurança institucional e, com isso, permitissem a adesão do número de países necessário à implementação do protocolo.

As principais controvérsias da conferência foram as penalidades para o descumprimento de metas de redução de emissão de gases-estufa e as regras para a implementação dos “Mecanismos de Desenvolvimento Limpo” (MDL), que permitem alcançar as metas por via indireta. O mecanismo mais controverso foram os “sumidouros de carbono”, ou seja, a inclusão das florestas e dos campos agrícolas como créditos a serem descontados das metas de redução. O Brasil e a União Européia, ao contrário dos EUA, aceitariam que os sumidouros pudessem vir a substituir no máximo a metade das metas de emissão de um país, evitando que grandes países com florestas cumprissem suas metas sem esforço de fato. Outro MDL permitiria que os países ricos financiassem projetos de diminuição de gases-estufa, tecnologias limpas e projetos de desenvolvimento sustentável em países pobres, podendo abatê-los de suas próprias metas de redução. Um terceiro instrumento poderia vir a ser a formação de um mercado de emissões de dióxido de carbono, criando a possibilidade de que países/empresas, que consigam alcançar suas metas de redução de emissões vendam “direitos de emissões” a outros. Grandes empresas transnacionais podem

obter vantagens comparativas sobre seus rivais menos sofisticados em termos tecnológicos, mas, por outro lado, sua participação pode facilitar a implementação do protocolo. O fracasso em atingir um consenso em Haia dificulta a ratificação do Protocolo de Quioto. A conferência, apesar do seu resultado negativo imediato, permitirá mapear com mais clareza os atores envolvidos e suas posições. Esses balanços certamente facilitarão a retomada das negociações, a ocorrer no primeiro semestre do ano que vem, em data ainda a se confirmar.

IV – Tópicos Especiais

IV.1 - Desenvolvimento de cadeias produtivas e relações de trabalho: a cadeia de couro, calçados e afins¹

Eduardo Noronha* e Lenita Turchi**

Apresentamos neste número no BPI alguns resultados de uma pesquisa vinculada a um amplo projeto do IPEA sobre Cadeias Produtivas e Modernização Industrial no Brasil, que visa fornecer subsídios a políticas públicas de emprego e de desenvolvimento industrial. O estudo tem como objetivo investigar as relações estabelecidas entre os diversos segmentos que compõem o complexo calçadista no Brasil e os padrões contratuais de trabalho nestes segmentos. Trata-se de uma tentativa de abordar o tema relações de trabalho levando em conta a noção de cadeia produtiva.

A primeira hipótese orientadora da investigação é de que quanto mais integrado o complexo calçadista, mais padronizadas tenderiam a ser as relações de trabalho nos diversos segmentos que o compõem. Nessa hipótese está suposto que o eventual adensamento de empresas em cadeias teria efeitos sobre as relações de trabalho, cujos padrões diferenciados tendem a seguir uma lógica setorial e regional. Entretanto, a segunda hipótese (em grande parte confirmada pela pesquisa) era que havia baixa integração da cadeia. É necessário portanto, antes de investigar o grau de contaminação dos padrões de relações de trabalho entre os diversos segmentos da cadeia, conhecer a diversidade desses padrões, entre os

¹ Resumo do texto " Desenvolvimento e upgrading de cadeias produtivas e relações de trabalho: a cadeia de calçados", apresentado no XXIV^o Encontro Anual da ANPOCS, out./2000.

* Prof. da UFSCAR, Dep. de Ciências Sociais.

** Pesquisadora do IPEA/DISET.

segmentos e entre as principais regiões produtoras.

Duas razões levaram à escolha da cadeia calçadista: primeiro, porque o Brasil é um dos maiores exportadores de calçados do mundo; segundo, porque o emprego no complexo coureiro-calçadista representa 5,1% do total do emprego industrial formal do país². Estudos recentes estimam que em 1999 havia 700 mil trabalhadores formalmente³ empregados na cadeia de calçados, incluindo não apenas as *indústrias* de couros e calçados, mas também indústrias fornecedoras do complexo, tais como as de máquinas, de componentes e a indústria química. Assim, a importância do complexo coureiro-calçadista é expressa tanto em termos de volume e valores exportados como pelo volume de emprego gerado.

Tendo como foco inicial os padrões de relações de trabalho, desde o início da pesquisa percebeu-se que algumas indagações prévias deveriam ser abordadas. A principal delas questionava em que medida se pode de fato falar da existência de uma *cadeia produtiva* de calçados no Brasil. Desde logo é preciso definir o termo: Por "cadeia produtiva" entende-se um conjunto de relações estáveis entre empresas (sejam elas empresas fornecedoras ou compradoras) para além da simples relação de compra e venda. Nesse sentido, para responder a essa primeira pergunta é preciso investigar a existência de tais relações entre as empresas da cadeia bem como as relações entre capital e trabalho, à medida que essas também se constituem enquanto uma relação de compra e venda.

Dois pressupostos guiaram as investigações. Primeiro, que a análise das organizações (associações empresariais e de trabalhadores) revelariam tanto o padrão como a racionalidade que favoreceriam o conflito ou a cooperação no complexo calçadista. Segundo, que a cooperação entre os elos da cadeia (incluindo cooperação entre capital e trabalho) seria um fator importante para a criação de emprego e sucesso industrial. Associações serão aqui analisadas como elementos de

² Segundo dados da RAIS, em dezembro de 1997, havia 238.759 trabalhadores no complexo coureiro-calçadista de um total de 4.703.756 empregados formais no setor manufatureiro – portanto, não está aqui computado o expressivo setor informal do complexo coureiro-calçadista.

³ Por essa estimativa, o complexo calçadista representa 15,0% do total do emprego formal no país. Vale lembrar que tais números seriam ainda mais expressivos se considerássemos o mercado informal. Embora não haja estimativas seguras, sabe-se que a informalidade é expressiva no setor, especialmente na indústria calçadista, sendo esse um dos principais pontos do conflito trabalhista do setor.

representação dos diversos segmentos de cadeias e classificadas em verticais e horizontais.

Organizações empresariais verticais são aquelas que sedimentam relações típicas de cadeias produtivas, nas quais as empresas estão relacionadas umas às outras de forma mais intensa que meras relações de compra e venda – por exemplo, cooperação tecnológica ou para treinamento. Por definição, relações verticais são aquelas entre vendedores e compradores em busca de um benefício comum (ou “*public good*”, nos termos de Olson⁴) frente a outros competidores, os quais podem, por sua vez, estar associados em outras organizações verticais. A dificuldade de obter tal tipo de cooperação é superar os conflitos de interesse, particularmente preços. Podemos chamar de cooperação (ou conflito) vertical tanto aquela entre segmentos de uma cadeia produtiva como entre capital e trabalho.

As *associações horizontais* se caracterizam por agruparem competidores no mercado (por exemplo, empresas de um setor específico da cadeia tal como as empresas de calçados) em busca da criação ou manutenção de bens públicos – por exemplo, redução de impostos, acordos de preços ou a realização de feiras promocionais no exterior. Tais associações direcionam suas demandas aos governos, aos seus fornecedores, aos seus compradores ou ainda agem no sentido de enfrentar coletivamente competidores externos. A dificuldade de estabelecer cooperação horizontal está em superar os conflitos da competição no mercado. Equidade é o princípio subjacente à essa relação. Ou seja, condições iguais para todos os membros da organização é o princípio que legitima ao mesmo tempo a competição e a cooperação.

A pesquisa empírica foi realizada em três pólos produtores de calçados Vale dos Sinos (RS), Franca (SP) e Ceará. Os pólos do Vale dos Sinos e de Franca têm um padrão de produção mais consolidado e o pólo do Ceará é bastante recente, com características diferenciadas em relação aos dois anteriores. Por exemplo, a produção do Vale do Sinos é constituída de calçados femininos de couro para exportação; a produção em Franca, inicialmente voltada para calçados masculinos de couro para exportação, hoje é mais diversificada e atende também ao mercado interno. No Ceará, há a predominância de uma produção de calça-

dos sintéticos para uma faixa específica do mercado interno.

As organizações do complexo coureiro-calçadista. Os dados fornecidos pelas diversas organizações da cadeia produtiva couro, calçados e afins assim, como entrevistas com líderes representantes destas organizações, permitiram traçar o seguinte quadro.

Os principais segmentos da cadeia calçadista são as indústria de curtume, de artefatos de couros, de componentes para artefatos de couros e calçados e a indústria calçadista propriamente dita, os quais estão concentrados principalmente em duas áreas do país (Franca – SP e Vale dos Sinos – RS)⁵. Essas duas regiões concentram 61% do total das unidades produtivas de curtumes e calçados do país e 72% do emprego do setor. Embora desde meados dos 90 tenha havido uma expressiva migração de unidades produtivas para o nordeste do país⁶, essas novas áreas não ameaçaram, ao menos até agora, a liderança dos dois *clusters* tradicionais do sul e sudeste.

O segmento de couro tem como ponto inicial de sua cadeia a pecuária, seguida pelo setor frigorífico e os curtumes (alguns trabalhando apenas os estágios iniciais do tratamento de couro como o *wet-blue* e outros com tratamento final). Considerando que esses segmentos são os produtores da principal matéria-prima de calçados, sua integração vertical e cooperativa tende a ser vista por analistas como crucial. Entretanto, as relações entre os atores desses segmentos tem sido marcadas por conflitos e por insucessos nas tentativas de promoção de relações entre compradores e fornecedores.

O segmento coureiro varia consideravelmente em termos de tamanho, nível tecnológico, e orientação de mercado. Isso ocorre em todos os seus segmentos, da pecuária até os produtos finais em couros. Nos curtumes predominam as pequenas ou médias unidades com baixa produção, com níveis bastante diversos de tecnologia e especializações de mercados e produtos. Alguns curtumes estão totalmente voltados para a produção de couros semi-acabados (*blue* e *crust*) e principalmente para o mercado externo, enquanto ou-

⁴ Por bens públicos, Olson refere-se àqueles cujo consumo não pode ser restrito aos membros que contribuíram para sua produção. Por exemplo, um eventual redução de impostos para determinado produto obtida por uma associação empresarial não se restringe àqueles que fizeram parte da ação coletiva (Olson, M. 1965 *The logic of collective action*, Cambridge: Harvard University Press.)

⁵ De acordo com dados da RAIS, em 1997, no Vale dos Sinos havia 2510 unidades de produção de couros e de calçados, as quais empregavam 122.320 trabalhadores, ao passo que, na região de Franca, um número maior de empresas (2931 unidades) empregava um contingente consideravelmente menor: 50.014 empregados. Esses dados demonstram diferentes padrões de dispersão.

⁶ Essa migração ocorreu principalmente devido a incentivos fiscais oferecidos pelos governos estaduais, mas também em decorrência da menor média salarial da região Nordeste

tros dedicam-se à produção de couros acabados para o mercado interno.

As informações a respeito do destino da produção de couro são pouco precisas e variam de acordo com as fontes. Segundo o BNDES, em 1998, 30% da produção de couro foram exportados e os restantes 70% foram absorvidos pelo mercado. Outras fontes, como a CICB indicam que 58% da produção teriam sido exportados nas formas que agregam menor valor, isto é, *blue* e *crust*.

A exportação de *blue* e *crust* é um dos principais pontos de discórdia do setor, refletindo um complexo jogo de interesses. Neste jogo, a posição dos atores contra ou a favor da exportação de produtos de baixo valor agregado (e, portanto, com baixa criação de empregos), variou ao longo dos anos, à medida que variaram os próprios produtores de *wet-blue* e os preços do produto nos mercados internos e externos. Enquanto nas décadas anteriores os principais interessados na exportação de couro semi acabado, os curtumes tradicionais, no presente momento, encontramos frigoríferos e mesmo calçadistas atuando como exportadores de couro na forma de *crust* e *wet blue* em função de incentivos e preços no mercado externo.

Ações cooperativas dentro do segmento coureiro têm sido dificultadas especialmente devido a existência de duas estratégias de mercado divergentes. Uma busca a exportação de couros semitratados (dada a baixa demanda de couros tratados no mercado internacional), e outra visa atender o mercado nacional (especialmente calçados) comprador de couros tratados. Esse segmento do curtume alia-se a calçadistas na defesa de taxaço da exportação de *wet-blue* ou outras formas de defesa da manufatura nacional. Visam com isso manter o mercado interno abastecido de couros crus para atender tanto os curtumes de tratamento de couros como as indústrias calçadistas locais. Alegam que a maioria dos países taxam a exportação de semi-manufaturados em defesa de seus empregos. As primeiras etapas do tratamento do couro requerem pouca mão-de-obra, agregam pouco valor e são as mais ofensivas ao meio ambiente.

A dificuldade de cooperação dentro do setor expressava-se de forma clara até recentemente quando duas associações nacionais representavam esses interesses opostos: o CICB (Centro das Indústrias de Couro do Brasil, criado em 1957, e a Abicouro (Associação Brasileira da Indústria de Couros) criada em 1996 por empresários do Vale dos Sinos, a partir da Associação Estadual de Couros do Rio Grande do Sul (AICSUL). Acordos entre as duas associações levou à desativação da Abicouro, o que não significa que o tema em disputa tenha saído de pauta. Ocorre

que a disputa vem deixando de ser um problema restrito ao segmento coureiro para se tornar um tema que atinge vários segmentos da cadeia calçadista, já que parte da indústria calçadista, e, mais recentemente, dos frigoríficos, entraram no mercado exportador de *wet-blue*.

A existência de organizações horizontais (setoriais) nos níveis estadual e nacional contrasta com a total ausência de organizações verticais nos níveis nacional, estadual ou local capazes de estabelecer vínculos com os outros segmentos da cadeia como as indústrias de calçados e de componentes. Entrevistas com representantes de associações setoriais (horizontais) de empresários indicam também que cooperações verticais entre empresas (compradores e fornecedores) são raras no complexo calçadista.

Pode-se perguntar se entre os segmentos da indústria calçadista (não o complexo, mas exclusivamente a indústria produtora de calçados) há algum que tenha sido bem-sucedido na criação de cooperação vertical e que possa servir de catalisador na transformação do complexo em cadeia produtiva no sentido pleno do termo. A indústria calçadista engloba os seguintes setores: a) calçados de couro e de bens de consumo de couros (os quais freqüentemente compartilham unidades produtivas) tais como bolsas, malas e cintos. Além disso, a indústria de calçados masculinos e femininos tende a estar separada em termos de plantas e regionalmente. b) calçados esportivos, especialmente tênis destinados ao mercado interno; c) calçados de borracha ou sintéticos, sendo parte dessa produção especializada em equipamentos de segurança.

No complexo calçadista verifica-se uma correlação entre esses tipos de produto (calçados masculinos ou femininos, esportivos, ou de segurança), tipos de matérias-primas predominantes (couro ou sintéticos), mercado preferencial (externo ou interno), concentração regional (São Paulo, Rio Grande do Sul e Nordeste) e porte das empresas. Por exemplo, enquanto no Vale do Sinos predominam pequenas e médias empresas de calçados de couros femininos destinados ao mercado externo, em Franca predomina a produção de calçados masculinos de couro com uma vocação mais equânime entre mercado interno e externo, e, no Nordeste, há relativamente poucas mas grandes empresas voltadas para o mercado interno de esportivos.

A Abicalçados – Associação Brasileira das Indústrias de Calçados seria por sua própria natureza (representar os produtores do produto principal da cadeia) e pelo número de empresas e emprego que representa a organização mais apta à condução de práticas cooperativas na cadeia. Entretanto, seu desenho horizontal limita sua capacidade

de coordenar a cadeia. Além disso, o próprio segmento que representa encontra-se dividido pelos interesses de exportadores e produtores locais. Essa descrição, embora bastante simplificada, ilustra a complexidade do setor e mostra a existência de pelo menos duas lógicas divergentes guiando o comportamento desses segmentos.

Além do segmento de couro e o de calçados, o complexo calçadista envolve empresas de máquinas e equipamentos especializadas na produção de couros e calçados, indústrias químicas também especializadas e a indústria de componentes, incluindo solados. Cada um desses segmentos possui associações setoriais (e, portanto, de natureza horizontal). Embora esses segmentos não sejam tão expressivos na cadeia quanto os segmentos de couros e de calçados, suas associações têm tentado criar parcerias e vínculos verticais na promoção de eventos ou feiras internacionais, bem como no desenvolvimento de projetos e de uma "marca Brasil", a By Brazil.

Ao lado de todas essas organizações setoriais (horizontais) nacionais ou estaduais, há, particularmente no Rio Grande do Sul, associações comerciais e *indústrias* (ACI) municipais. As ACI são associações municipais não vinculadas à estrutura corporativa. A disseminação e importância das ACI não encontra paralelos em São Paulo. Na Região do Vale dos Sinos, as ACI por muitos anos funcionaram como as associações representativas dos interesses da cadeia calçadista, estabelecendo uma forma de cooperação vertical. Em municípios com uma única vocação industrial e comercial (os calçados) as ACI do Vale dos Sinos puderam cumprir o papel de coordenadores do *cluster* calçadista. Entretanto, estas, por definição limitam-se à representação municipal.

Assim, as organizações empresariais do complexo calçadista são predominantemente setoriais, promovendo cooperações horizontais (embora com fortes divisões entre interesses de exportadores e produtores locais) e predominantemente nacionais (embora também com fortes conflitos de interesses estaduais que por vezes se expressem na criação de associações estaduais).

Ao lado das associações empresariais locais há os sindicatos empresariais locais, no mais das vezes estaduais, os quais podem atuar também como coordenadores da política do setor, competindo com as associações empresariais. Além dessas, há um conjunto de outras organizações empresariais, não exclusivas do complexo calçadista: A CNI, as federações estaduais e as já mencionadas ACI.

Há, portanto, um grande número de associações atuantes na cadeia, criadas a partir de lógicas distintas, mas que muitas vezes competem entre si por recursos, filiações, ou liderança. O traço co-

mo dessas associações é a predominância das tentativas de promoção de cooperação horizontal, seguindo uma lógica setorial, mais que cooperações verticais dentro do que seria uma lógica de cadeias.

Estudos sobre o *cluster* do Vale dos Sinos têm também demonstrado os conflitos de interesses e a falta de cooperação entre os segmentos do complexo calçadista. Os autores atribuem tal ausência de cooperação a um conjunto de fatores tais como a crescente diversificação das atividades do *cluster*, à sua nova e complexa estrutura de poder, bem como ao domínio da assolação calçadista e sua obstrução a práticas cooperativas entre os segmentos da cadeia.

Esses fatores podem ser relevantes, mas a pesquisa parte da hipótese de que a ausência de integração entre os segmentos do complexo calçadista é gerada pela própria natureza horizontal (setorial) das organizações do complexo, bem como pela natureza federativa do sistema político brasileiro. Cabe aqui ressaltar que as organizações horizontais disseminaram-se no Brasil devido às origens e tradições corporativistas do sistema de representação política no país.

Além disso, o complexo federativo no qual todos os três níveis de governo (federação, estados e municípios) são capazes de definir taxas e incentivos fiscais, levou à criação de um grande número de associações as quais não necessariamente favorecem a cooperação. Considerados juntos, esses dois fatores (o caráter corporativo e o grande número de associações) tendem mais a sedimentar conflitos do que favorecer a cooperação. Considerando que a cooperação vertical é freqüentemente contraditórias no mercado, a predominância da cooperação setorial no Brasil tende a levar a conflitos verticais.

Relações de trabalho no complexo coureiro-calçadista. O levantamento realizado com sindicalistas representantes dos setores coureiro e calçadista mostrou que os contatos entre os líderes sindicais do complexo são bastante raros. Os líderes sindicais vivem em um mundo setorial e fragmentado; conhecem apenas sua base; são relativamente bem-informados apenas a respeito de contratos coletivos das mesmas categorias no sentido celetista do termo (isto é, calçadistas são uma categoria diferente de coureiros ou de trabalhadores das indústrias de calçados de segurança), do mesmo estado; possuem alguma noção do que ocorre com categorias da mesma cadeia do seu próprio município, mas raramente possuem informações sobre os contratos coletivos de categorias da mesma cadeia no próprio estado; salvo líderes nacionais, os sindicalistas desconhecem os padrões contratuais de sua categoria em outros estados.

Os sindicatos do complexo calçadista são segmentados em termos de categorias e isolados regionalmente, com alguma relação com seus vizinhos municipais. As centrais sindicais, especialmente a CUT, são uma referência para a definição da agenda e de um estilo de política sindical, os quais são apreendidos nos congressos e encontros regionais ou nacionais. Porém, segundo os depoimentos, as centrais nunca têm interferência direta na vida do sindicato local. Estes não contam com seu apoio durante negociações coletivas, para treinamento dos trabalhadores ou das lideranças ou qualquer outro tipo de apoio direto.

A necessidade de coordenação vertical é percebida por parcela da liderança sindical e resultou em algumas iniciativas como a criação da CNTV (Confederação dos Trabalhadores do Vestuário). Entretanto, tais iniciativas derivam mais da percepção da CUT da fragmentação das organizações sindicais e de esforços para o estabelecimento de contratos coletivos mais amplos que de uma concepção menos setorial das relações de trabalho. A experiência ainda é incipiente. Os três dias do que seria um congresso promovido em 1999 pela CNTV foram gastos em disputas internas entre grupos da CUT. Na prática, o congresso não teve início e a pauta não foi debatida.

Porém, apesar das raras e frágeis relações entre as lideranças dos segmentos do complexo calçadista, encontramos alguns padrões similares nas indústrias e couros e calçados: baixos salários, ausência de benefícios adicionais aos definidos pela lei e relações tradicionais e personalistas no chão de fábrica. O principais tópicos da pauta dos acordos são piso salarial, segurança e saúde no local de trabalho.

Considerações finais. Concluindo a análise dos resultados preliminares da pesquisa, podem ser apontadas algumas variáveis, de natureza organizacional, que limitam as possibilidades e dificuldades de consolidação de cadeias produtivas, enquanto um conjunto de interações verticais no Brasil. A primeira refere-se ao desenho corporativo das instituições empresariais e de trabalhadores; a segunda, uma variável específica do setor calçadista, destaca a forma dependente como as indústrias do setor se integram na cadeia produtiva internacional e seus efeitos conflituosos entre os segmentos membros da cadeia e entre indústrias voltadas ao mercado interno ou externo.

IV.2 - O desempenho da balança comercial

*Aguinaldo Nogueira Maciente**

Ao longo do ano de 2000 foi criada uma grande expectativa em torno do desempenho da balança comercial brasileira. Esperava-se, nos meios governamental e financeiro, que os estímulos produzidos pela desvalorização do real em janeiro de 1999 levassem o país, em 2000, a reverter os saldos comerciais negativos que vinha apresentando desde 1995. Essa expectativa foi reforçada pela manutenção da estabilidade de preços após a alteração do regime cambial, que levou a que a desvalorização nominal se traduzisse em uma desvalorização significativa do câmbio real, entendido como a relação de preços entre bens comerciáveis e bens não comerciáveis. Isto é, imaginava-se que a desvalorização havia produzido ganhos expressivos de competitividade para a produção local de bens de exportação e bens substitutos de importações, sendo, assim, suficiente para a geração de saldos comerciais positivos.

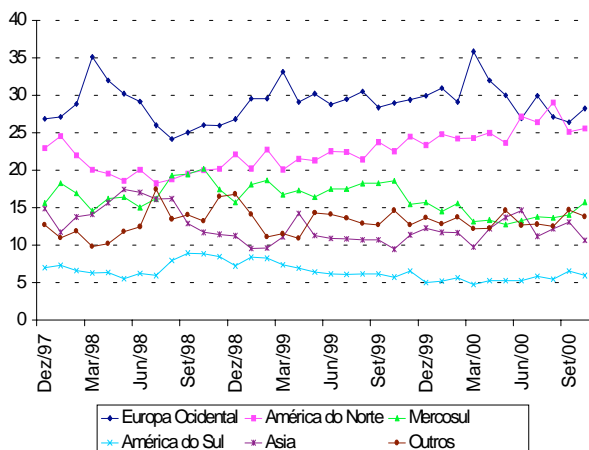
A despeito dessas expectativas, porém, o comportamento da balança comercial obtido ao longo de 2000 revelou um quadro mais complexo. Este texto busca estruturar alguns dos argumentos já veiculados neste boletim, acerca da balança comercial brasileira, e mostrar que seu desempenho recente esteve associado não apenas à rentabilidade relativa das atividades de exportação e importação ou a políticas governamentais específicas para o setor produtivo, mas também às demais variáveis macroeconômicas do Brasil e de seus principais parceiros comerciais. Assim, a classificação do saldo verificado em 2000 como insatisfatório deve ser qualificada com as informações relativas a um conjunto mais amplo de seus fatores determinantes, sob pena de se chegar a um diagnóstico excessivamente simplista.

Conjuntura em 1999 e 2000. Vários fatores conjunturais afetaram negativamente a capacidade do país de gerar saldos comerciais positivos, como os que chegaram a ser previstos no início de 2000. Entre os fatores externos, pode-se certamente destacar a significativa depreciação da moeda européia, o euro, frente ao dólar. Esse movimento cambial reduziu a demanda por importações da UE (União Européia) e aumentou a competitividade de países cujas moedas estão atreladas ao euro e que competem com o Brasil nas exportações de commodities agrícolas para aquele mercado. Pesa, nesse caso particular, o

* Pesquisador do IPEA/DISET

fato do país ser um grande exportador agrícola para a UE, tornando-se assim mais sensível em relação a variações nos termos de troca bilaterais. O gráfico IV.1 abaixo ilustra a tendência de participação declinante da UE como destino das exportações brasileiras e mostra também como as exportações para esse mercado e para a Ásia são as mais afetadas pela sazonalidade da safra agrícola, que gera picos de exportação no primeiro semestre da cada ano.

Gráfico IV.1 - Exportações por Região
(em % do valor total mensal)



Fonte: Secex/MDIC. Elaboração própria.

Outro importante fator negativo no mercado externo foi o baixo crescimento econômico da América Latina, em geral, e da Argentina, em especial, no ano 2000. O Mercosul, terceiro maior bloco de destino das exportações brasileiras, perdeu assim parte de sua importância relativa. Isso tendeu a afetar, particularmente, as exportações brasileiras de produtos industrializados, que têm na América do Sul um importante mercado.

Do ponto de vista dos preços internacionais, conforme destacado neste BPI e ilustrado nas tabelas do Anexo Estatístico, o ano foi também relativamente frustrante. Permaneceram deprimidos, em grande medida, os preços dos principais bens agroindustriais exportados pelo país. Ao mesmo tempo, os preços do petróleo apresentaram os níveis mais elevados dos últimos anos, afetando negativamente a balança brasileira no que se refere ao comércio de petróleo e seus derivados. Esse é um item no qual o país ainda apresenta um déficit importante, se bem que decrescente, graças à expansão da produção local de óleo e das exportações de seus derivados.

Para o ano de 2001, espera-se um declínio dos preços do petróleo no mercado internacional, em virtude da desaceleração do crescimento econômico nos EUA. Essa desaceleração, no entanto, poderá também deprimir os preços internacionais

de commodities agroindustriais e matérias-primas exportadas pelo Brasil, constituindo um fator de incerteza sobre a balança comercial. O gráfico IV.1 mostra também que a América do Norte tem tido uma importância crescente enquanto destino das exportações brasileiras, de maneira que uma queda em sua taxa de crescimento, liderada por uma desaceleração não muito suave nos EUA, pode afetar negativamente o país.

Apesar desses fatores conjunturais negativos, as exportações brasileiras apresentaram uma expansão significativa, em termos de *quantum*. Isso foi noticiado ao longo de 2000 por este boletim e constitui uma evidência de que os impactos positivos da desvalorização cambial ocorrida em 1999 não podem ser negligenciados. O gráfico V.3, no Anexo, ilustra como a tendência do *quantum* exportado, estagnada desde 1997 foi fortemente beneficiada pela alteração no regime cambial. Manteve-se um crescimento contínuo ao longo de 1999 e 2000, mormente no que diz respeito aos bens de consumo duráveis e aos bens de capital, cujo desempenho em termos da expansão da quantidade exportada tem sido muito positivo.

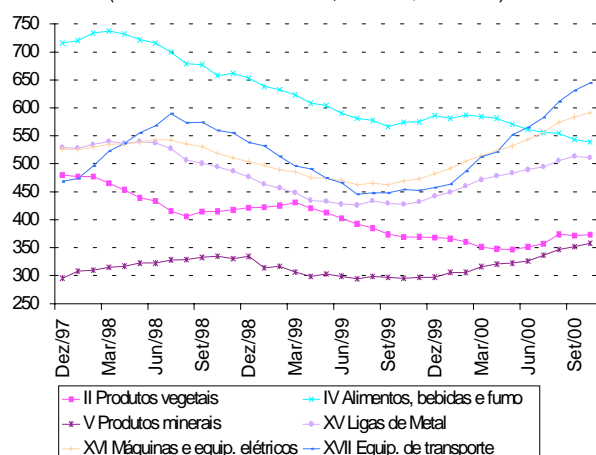
Esses resultados, porém, deixaram de gerar saldos comerciais mais expressivos em primeiro lugar, devido aos movimentos de preço internacionais já comentados. Adicionalmente, cerca de 80% das exportações brasileiras é composta de bens intermediários, bens esses que apresentaram um crescimento significativo mas menos vigoroso do *quantum* exportado. Entre esses bens estão tanto produtos de alto valor agregado quanto *commodities* e matérias-primas. De qualquer modo, o desempenho das exportações de bens de capital e duráveis pode significar, caso continue no longo prazo, um fator de diversificação da pauta de exportações do país, hoje flagrantemente concentrada.

Em termos das seções da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), o gráfico IV.2 mostra os principais produtos da pauta de exportações do Brasil entre 1998 e 2000. Pode-se perceber que, logo após a desvalorização cambial de janeiro de 1999, praticamente todas as categorias de produtos apresentaram uma tendência declinante em termos do valor exportado. Além das incertezas geradas internamente pela alteração do regime de câmbio, a já mencionada retração econômica na América Latina em 1999 foi em parte responsável por esse mal desempenho, particularmente no que diz respeito ao comércio de equipamentos de transporte, para o qual a Argentina é um parceiro de especial importância.

A partir de fins de 1999, algumas categorias apresentaram movimento contínuo de recuperação, como é o caso dos equipamentos de transporte, das máquinas e equipamentos elétricos,

das ligas de metal e, em menor medida, dos produtos químicos e minerais. Já as seções IV e II constituídas por alimentos bebidas e fumo e produtos vegetais, respectivamente, obtiveram um desempenho pior em termos do valor exportado, refletindo os movimentos de preço e *quantum* exportado dos bens não-duráveis, comentados anteriormente. Em virtude disso, esse bens perderam importância no total exportado pelo país no ano de 2000. Entre os produtos não apresentados no gráfico IV.2 pode-se destacar o bom desempenho das exportações de produtos de papel e papelão, cujas médias mensais estão superiores a US\$ 200 milhões desde meados de 2000.

Gráfico IV.2 - Exportações por Seção
(média móvel 12 meses, em US\$ milhões)



Fonte: Secex/MDIC. Elaboração própria.

Com relação às importações, o elemento conjuntural de maior relevância em 2000 foi, sem dúvida, a retomada vigorosa do nível de atividade econômica do país. Conforme já destacado neste Boletim (ver item IV.2 no BPI nº 09, de janeiro de 2000), após a abertura econômica realizada na década de 1990, a elasticidade-renda das exportações brasileiras passou a ter uma magnitude muito mais elevada. Isto significa que o crescimento econômico atualmente tende a gerar maiores ampliações das importações do que as que ocorriam em um ambiente de economia fechada, como o existente nos anos 1980.

De qualquer modo, o crescimento das importações ao longo do ano de 2000 eliminou grande parte dos ganhos alcançados pela expansão das exportações do país, tornando o saldo comercial final ligeiramente negativo, no acumulado do ano. Em termos do *quantum* importado, têm destaque o crescimento sustentado das importações de bens intermediários e a tendência mais recente de aumento das importações de bens de consumo duráveis (gráficos V.5 e V.6). Esses bens correspondem a cerca de 60% e 10%, respectivamente,

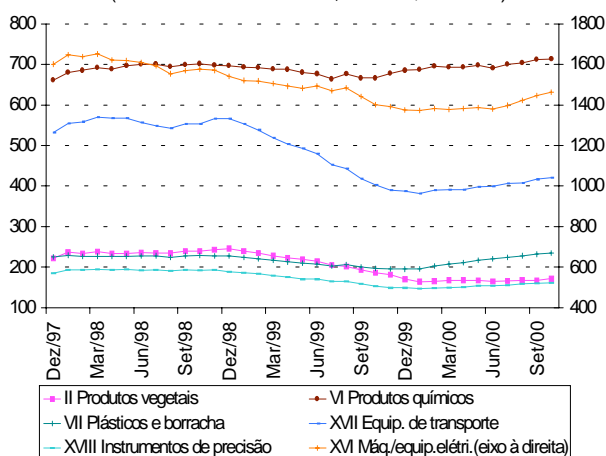
do total importado pelo país. A expansão de suas compras no exterior, portanto, influencia em muito o desempenho do valor total importado.

Houve também, em 2000, um desempenho favorável do índice de preços das importações brasileiras, com a exceção, é claro, dos combustíveis, negativamente influenciados pelos altos preços do petróleo ao longo do ano. A queda dos preços de bens intermediários importados atenuou, em certa medida, o crescimento do *quantum* importado desses produtos.

Tomando as importações também em termos das principais seções da NCM, o gráfico IV.3 indica um comportamento similar ao ocorrido com as exportações. Após a desvalorização cambial de 1999, houve um movimento de baixa nas importações das principais categorias. Ao longo de 2000 uma tendência geral de recuperação pode ser notada, apesar das taxas de crescimento serem um pouco menores do que no caso das exportações.

Verifica-se, porém, que as importações brasileiras estão muito concentradas nos bens da seção XVII, de máquinas e equipamentos elétricos e seus componentes. Assim, um crescimento contínuo, ainda que a taxas não muito acentuadas, leva a um crescimento significativo do valor total das importações. Já quanto aos produtos químicos e aos equipamentos de transporte, também importantes na pauta de importações do Brasil, a recuperação em 2000 não chegou a ser tão expressiva.

Gráfico IV.3 - Importações por Seção
(média móvel 12 meses, em US\$ milhões)

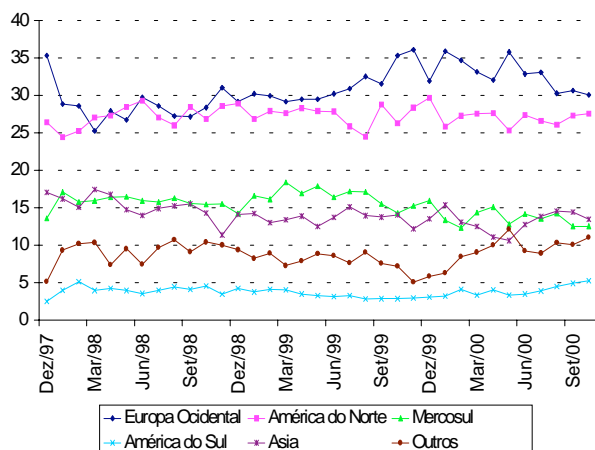


Fonte: Secex/MDIC. Elaboração própria.

A distribuição regional das importações brasileiras (gráfico IV.4) revela também alguns aspectos interessantes. A alteração do regime cambial em 1999, conjugada com o barateamento do euro frente ao dólar, levou a um aumento da participação da UE como fornecedor de produtos para o

Brasil. A participação desse bloco cresceu de cerca de 28%-30% em 1998 para cerca de 32%-35% em fins de 1999. A fatia que coube à América do Norte permaneceu praticamente estável, mas a participação das importações provenientes do Mercosul e da Ásia sofreu uma certa redução.

Gráfico IV.4 - Importações por Região
(em % do valor total mensal)



Fonte: Secex/MDIC. Elaboração própria.

Perspectivas para 2001. Os elementos anteriormente descritos permitem antecipar que o ano de 2001 não apresentará uma melhora significativa dos saldos da balança comercial brasileira. Isso, no entanto, vincula-se estreitamente à expectativa de um cenário de crescimento econômico moderado, em que o aumento das importações e até mesmo uma desaceleração das exportações, estão associados ao crescimento tanto da demanda interna quanto dos investimentos.

Esse cenário difere muito daquele presente até o início de 1999, em que estavam taxas de juro reais elevadas e um baixo crescimento econômico. Naquele ambiente, o crescimento das importações era visto como uma ameaça ao regime de câmbio controlado e, portanto, à própria estabilidade econômica, o que não ocorre, pelo menos em um grau comparável, no atual arranjo de políticas macroeconômicas.

Ao largo dessas questões macroeconômicas internas, pode-se verificar que o desempenho recente da balança comercial indica tendências positivas. Como argumentado neste texto, as exportações de bens industrializados, particularmente material de transporte e máquinas e equipamentos elétricos e seus componentes, vêm obtendo um desempenho sistematicamente superior ao de bens agroindustriais. A se manter, no longo prazo, esse desempenho pode significar uma importante fonte de diversificação e dinamismo futuro das exportações brasileiras.

É certo que parte do desempenho positivo das exportações industriais pode ser atribuída a uma conjuntura de crescimento acelerado na América do Norte nos últimos anos. Esse importante mercado pode passar, em 2001, por um desaquecimento cuja magnitude ainda é incerta. Estudos complementares e mais aprofundados serão necessários para se afirmar se fatores conjunturais desse tipo têm sido mais ou menos importantes enquanto determinantes das tendências atualmente verificadas.

Resta o fato de que a geração de saldos comerciais de curto prazo não pode ser considerado o único elemento relevante quando se analisa o desempenho recente da balança comercial brasileira. As respostas geradas pelo ambiente de médio prazo favorável, conseguido desde meados de 1999, parecem ter potencializado tendências de longo prazo positivas. É claro que políticas públicas que garantam a continuidade desse ambiente serão necessárias, mas o desempenho recente pode ser visto como relativamente favorável.

V – Anexo Estatístico

Tabela V.1 - Produção Física na Indústria de Transformação

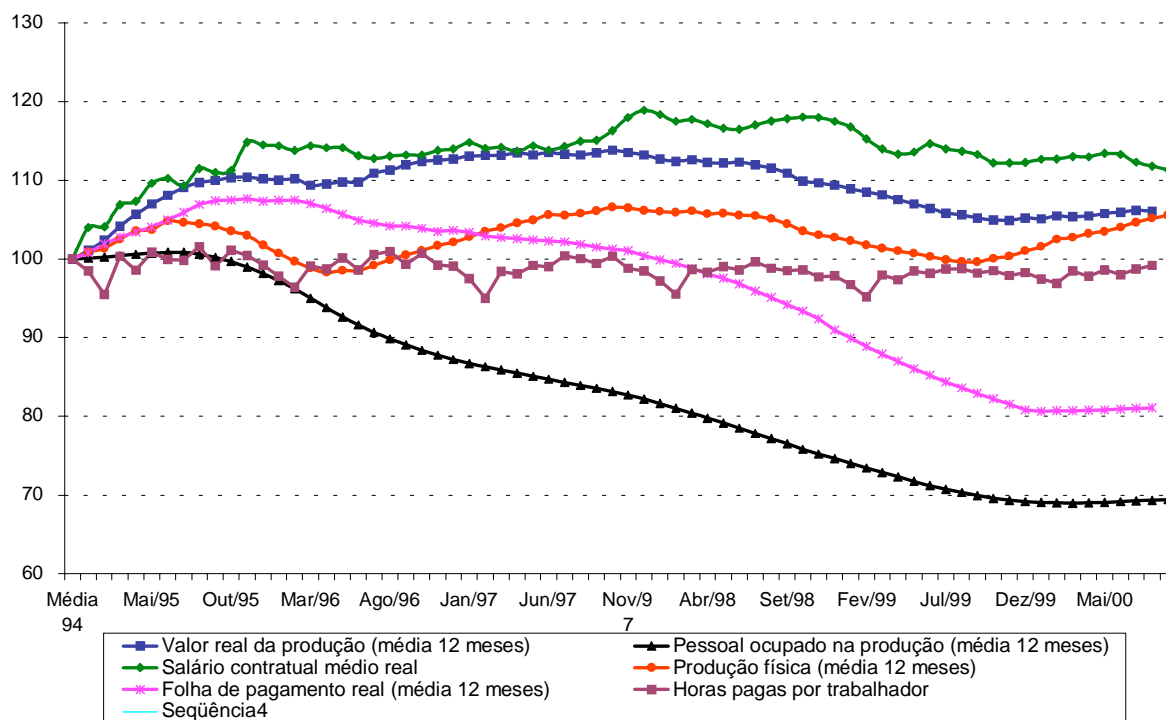
(variação em relação ao mesmo período do ano anterior – em %)

Setores	IV/1998	I/1999	II/1999	III/1999	IV/1999	I/2000	II/2000	III/2000
Transf. de prod. de minerais não-met.	-4,9	-6,3	-4,6	-4,3	1,8	3,8	2,0	2,8
Metalúrgica	-13,5	-9,2	-5,3	-3,5	13,3	13,0	6,4	6,5
Mecânica	-14,2	-12,3	-10,9	-11,0	6,3	14,9	16,6	19,6
Material elétrico e de comunicação	-8,7	-11,2	-19,9	-9,0	-2,6	8,3	12,6	6,3
Material de transporte	-32,4	-13,4	-16,6	-6,8	31,4	18,4	17,7	13,3
Madeira	-9,9	0,4	3,8	11,5	15,3	12,2	5,2	1,9
Mobiliário	-1,4	-1,9	-7,6	-3,5	-2,8	7,6	12,5	8,3
Papel e papelão	-0,5	3,2	5,5	2,7	7,9	4,1	3,0	5,7
Borracha	-18,9	-9,9	2,7	1,9	21,6	17,2	14,3	14,3
Couros e peles	-14,6	-10,5	-10,2	1,3	4,3	2,5	-6,1	-8,7
Química	2,0	-3,1	1,5	1,5	4,8	3,5	0,5	4,3
Farmacêutica	7,2	2,2	5,5	-5,9	-7,6	-6,1	-6,8	-5,4
Perfumaria, sabões e velas	6,7	-6,3	8,7	6,3	11,7	5,3	-1,8	2,0
Produtos de matérias plásticas	-4,9	-1,9	-7,0	-11,9	-3,1	-5,2	-4,3	-0,6
Têxtil	6,0	4,8	0,1	1,4	2,3	11,1	8,5	2,1
Vest., calçados e artefatos de tecidos	-4,8	-1,5	-2,3	-9,0	-1,2	12,4	2,0	8,9
Produtos alimentares	0,9	-1,9	5,0	1,7	3,9	3,4	-4,8	-2,7
Bebidas	-0,6	-11,3	5,9	-0,8	3,3	7,1	2,5	5,8
Fumo	-23,7	-40,8	-7,0	23,0	-37,1	-29,1	-5,4	4,6
Indústria de transformação	-6,4	-5,8	-4,1	-2,6	5,6	7,3	5,1	5,3

Fonte: IBGE – Pesquisa Industrial Mensal/PF.

GRÁFICO V.1
Indicadores de Desempenho da Indústria de Transformação, 1994-2000

(média 1994 = 100)



Fonte: IBGE (PIM-DG E PIM-PF).

Tabela V.2 – Pessoal Ocupado na Produção na Indústria de Transformação

(variação em relação ao mesmo período do ano anterior – em %)

Setores	IV/1998	I/1999	II/1999	III/1999	IV/1999	I/2000	II/2000	III/2000
Transf. de prod. de minerais não-met.	-2,7	-4,9	-3,5	-4,0	-3,9	-1,2	-1,1	-2,9
Metalúrgica	-8,9	-12,6	-13,8	-12,1	-8,6	-2,1	0,8	0,7
Mecânica	-15,4	-18,0	-15,3	-9,8	-5,5	-0,1	3,7	3,1
Material elétrico e de comunicação	-12,0	-12,1	-12,1	-12,1	-9,0	-4,4	-1,0	2,7
Material de transporte	-13,3	-13,6	-13,2	-11,3	-5,7	-2,0	2,2	4,0
Madeira	-15,4	-15,1	-13,4	-9,2	-3,1	0,5	5,4	8,5
Mobiliário	-7,7	-6,6	-8,5	-8,0	-3,0	0,2	4,9	9,2
Papel e papelão	-5,4	-7,5	-9,0	-6,4	-3,4	-0,1	1,7	0,8
Borracha	-14,7	-13,0	-7,5	-3,4	2,2	6,4	6,9	9,8
Couros e peles	3,1	4,7	-1,3	-5,0	-4,7	-5,6	-2,5	-2,1
Química	-5,5	-6,1	-6,1	-3,6	-2,2	-0,2	0,1	-0,6
Farmacêutica	-0,1	-0,9	-1,5	-1,4	-2,6	-1,2	-4,1	-3,5
Perfumaria, sabões e velas	-3,2	-3,4	-6,1	-3,5	-1,9	-0,7	0,3	1,7
Produtos de matérias plásticas	-10,9	-7,7	-7,9	-6,5	-4,3	-2,3	0,1	1,0
Têxtil	-17,2	-12,7	-9,6	-2,9	-1,9	-0,5	0,1	-4,0
Vest., calçados e artefatos de tecidos	-12,7	-11,6	-7,1	-7,3	-5,1	0,3	-0,1	1,7
Produtos alimentares	-0,6	1,2	-0,4	-1,7	0,7	1,8	2,7	3,0
Bebidas	-11,3	-11,3	-11,4	-6,6	-6,0	-8,1	-5,1	-10,1
Fumo	-15,9	-21,0	-10,1	-13,9	-20,9	-16,3	3,4	6,6
Editorial e gráfica	-8,1	-8,0	-10,5	-9,6	-7,2	-3,2	-1,1	-2,7
Diversas	-6,6	-1,4	-4,2	-3,2	-2,3	-3,8	-3,3	-3,7
Indústria de transformação	-9,3	-9,3	-8,8	-7,0	-4,2	-1,0	1,2	1,3

Fonte: IBGE – Pesquisa Industrial Mensal/DG.

Tabela V.3 – Salário Contratual Médio Real na Indústria de Transformação

(variação em relação ao mesmo período do ano anterior – em %)

Setores	IV/1998	I/1999	II/1999	III/1999	IV/1999	I/2000	II/2000	III/2000
Transf. de prod. de minerais não-met.	0,2	0,3	0,4	-0,7	-2,7	-1,3	1,7	0,2
Metalúrgica	0,3	-0,3	-0,2	-2,7	-4,3	-3,0	-1,6	-1,3
Mecânica	3,3	1,2	-1,3	-2,5	-4,6	-2,5	-1,0	-2,8
Material elétrico e de comunicação	2,7	1,3	0,9	-2,1	-4,7	-2,6	-2,1	-3,0
Material de transporte	1,8	0,0	-0,3	-1,6	-4,1	-1,7	-1,3	-2,5
Madeira	3,3	0,8	0,5	-4,4	-6,7	-2,9	-0,1	2,1
Mobiliário	1,3	0,5	1,0	-1,1	-4,5	-4,0	-2,6	-3,0
Papel e papelão	-1,0	-2,6	-2,4	-1,8	-3,1	-0,4	1,0	-0,4
Borracha	3,0	-0,1	-2,6	-6,0	-9,7	-9,3	-5,2	-4,5
Couros e peles	-3,8	-4,9	-6,6	-3,9	-4,3	-1,7	0,9	0,4
Química	0,6	-1,3	-0,8	-3,0	-4,1	-3,2	-1,6	-1,0
Farmacêutica	3,4	2,2	4,4	3,2	1,3	2,4	5,8	1,9
Perfumaria, sabões e velas	6,2	6,1	5,7	2,0	0,2	-0,8	1,8	-1,3
Produtos de matérias plásticas	0,5	0,2	-0,8	-2,6	-4,8	-3,2	0,2	0,0
Têxtil	-5,8	-14,6	-10,4	-2,8	-1,4	11,1	6,6	-3,0
Vest., calçados e artefatos de tecidos	-2,0	-1,9	-0,7	-2,3	-3,6	-3,3	-1,9	-2,0
Produtos alimentares	-2,2	-2,0	-1,7	-2,4	-5,7	-5,8	-3,0	-2,8
Bebidas	-0,3	-2,5	-3,5	-6,8	-5,2	-0,6	0,1	0,4
Fumo	4,1	1,3	-10,0	-4,1	1,6	6,1	-4,5	-9,0
Editorial e gráfica	5,0	3,2	-0,3	-2,9	-5,2	-2,2	1,8	1,9
Diversas	2,1	-2,4	-2,7	-4,2	-3,7	-0,5	1,4	1,0
Indústria de transformação	0,1	-2,1	-2,5	-3,2	-4,6	-2,2	-0,5	-1,6

Fonte: IBGE – Pesquisa Industrial Mensal/DG.

Tabela V.4 - Índices de *Mark up* por Setor segundo a Estrutura de Mercado*

(Base: agosto de 1994 = 1)

Setores	IV/1998	I/1999	II/1999	III/1999	IV/1999	I/2000	II/2000	III/2000
Agropecuária (T,A)	0,974	1,000	0,971	0,973	1,014	1,041	1,031	1,102
Extrativa mineral (C,MM)	0,798	0,879	0,873	0,890	0,881	0,866	0,872	0,875
Minerais não metálicos (C,OC)	0,925	0,898	0,886	0,867	0,872	0,888	0,888	0,879
Siderurgia (C, MM, OC)	0,963	0,929	0,953	0,945	0,943	0,961	0,975	0,966
Metalurgia não ferrosos (OC, MM, Q)	0,947	0,917	0,942	0,949	0,972	0,984	0,968	0,968
Outros produtos metalúrgicos (OC)	0,840	0,864	0,891	0,902	0,908	0,912	0,919	0,923
Máquinas e tratores (MM, ODC)	0,797	0,786	0,829	0,826	0,810	0,820	0,818	0,818
Material elétrico (MM, ODC)	0,781	0,777	0,797	0,762	0,740	0,727	0,723	0,716
Equipamentos eletrônicos (ODC, MM)	0,669	0,598	0,631	0,590	0,568	0,578	0,572	0,566
Veículos automotores (ODC, MM)	0,813	0,750	0,743	0,743	0,745	0,748	0,744	0,745
Peças e outros veículos (ODC, MM)	0,886	0,874	0,906	0,891	0,873	0,874	0,872	0,872
Madeira e mobiliário (C, MC)	0,820	0,814	0,828	0,821	0,786	0,791	0,809	0,801
Celulose, papel e gráfica (PG, OCOM)	0,857	0,858	0,911	0,961	0,998	1,011	1,028	1,031
Borracha (MM, Q, ODC)	0,911	0,907	0,995	0,971	0,955	0,961	0,970	0,965
Refino de petróleo (Q, Controlado)	1,042	0,964	1,092	1,209	1,217	1,261	1,273	1,425
Farmacêutica e perfumaria (Q, OD)	1,209	1,130	1,193	1,206	1,138	1,133	1,123	1,099
Plástico (Q, OCOM)	0,819	0,846	0,874	0,884	0,923	0,975	0,975	0,967
Têxtil (T, OCOM)	0,917	0,893	0,926	0,897	0,866	0,872	0,876	0,875
Artigos de vestuário (MC, T)	0,813	0,786	0,788	0,774	0,763	0,755	0,752	0,747
Calçados (T, MC)	0,759	0,725	0,737	0,717	0,669	0,646	0,635	0,639
Café (A, OCOM)	0,995	0,925	0,931	0,940	0,897	0,951	0,958	0,960
Abate de animais (OCOM, A)	0,963	0,972	0,976	0,985	1,027	1,018	1,015	1,053
Laticínios (OD, A)	1,013	0,977	0,985	0,963	0,927	0,948	0,986	1,005
Açúcar (OCOM, A)	0,769	0,721	0,687	0,712	0,843	0,885	0,879	1,033
Óleos vegetais (OCOM, A)	1,072	1,019	0,891	0,891	0,861	0,896	0,910	0,870
Outros produtos alimentares (OCOM, A)	1,072	1,015	0,972	0,907	0,875	0,878	0,864	0,820
Total dos Setores	0,896	0,877	0,903	0,912	0,905	0,920	0,927	0,942

Fonte: FUNCEX e FGV-RJ; Elaboração: IPEA/DISET.

* Os *mark ups* a partir de I/1999 foram recalculados devido a um ajuste metodológico e à atualização dos índices de custo.**Notas:**

OC = Oligopólio Concentrado, OD = Oligopólio Diferenciado, ODC = Oligopólio Diferenciado Concentrado,
 OCOM = Oligopólio Competitivo, MC = Mercados Competitivos, MM = Complexo metal-mecânica, Q = Complexo química,
 A = Complexo agroindústria, T = Complexo têxtil, PG = Complexo papel e gráfica, C = Complexo construção.

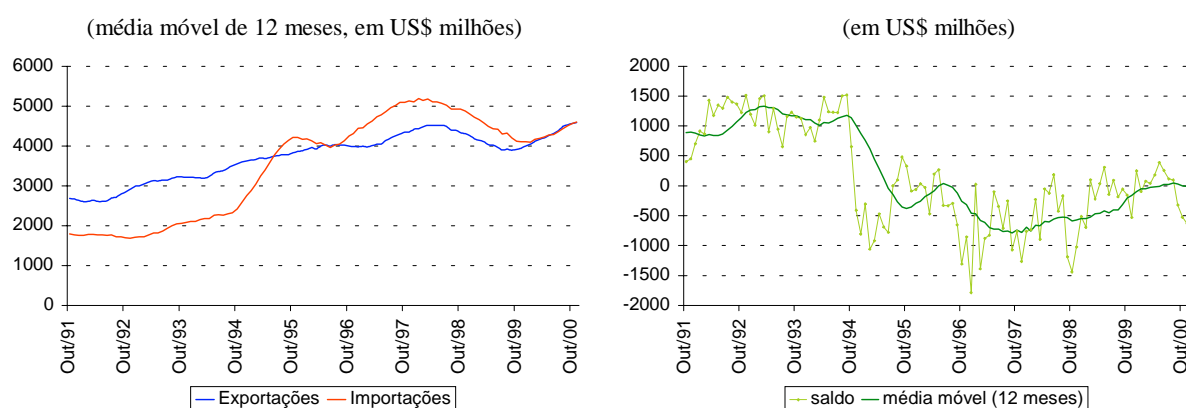
- Classificação de estruturas de mercado segundo Possas, M, *Estruturas de Mercado em Oligopólio*, São Paulo: Hucitec, 1987,
 - Classificação de complexos industriais segundo Haguenaer, L, *et al, Os Complexos Industriais na Economia Brasileira*, Rio de Janeiro: IEI/UFRI, 1984 (Texto para Discussão nº 62).

Tabela V.5 - Balança Comercial Brasileira por Seções da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM)

(em US\$ milhões FOB)

Seção da NCM	Jan./Jul. 2000			Jan./Jul. 1999		
	Exportação	Importação	Saldo	Exportação	Importação	Saldo
I Animais vivos e produtos do reino animal	1.790,5	787,2	1.003,2	1.589,8	788,6	801,1
II Produtos do reino vegetal	4.183,6	1.892,2	2.291,4	4.150,5	1.883,5	2.267,0
III Gorduras, óleos e ceras animais e vegetais	414,8	191,9	222,9	733,6	222,7	510,9
IV Produtos alimentícios, bebidas e fumo	5.705,8	613,3	5.092,5	6.272,0	671,0	5.601,1
V Produtos minerais	4.035,0	8.083,8	-4.048,8	3.246,8	5.273,1	-2.026,4
VI Produtos das indústrias químicas e conexas	2.848,4	7.891,1	-5.042,7	2.511,7	7.527,7	-5.016,0
VII Plásticos e borracha e suas obras	1.599,9	2.640,7	-1.040,8	1.269,3	2.136,6	-867,3
VIII Peles, couros, peleteria e suas obras	747,8	210,4	537,4	603,4	169,7	433,7
IX Madeira, cortiça e suas obras	1.337,8	70,4	1.267,4	1.238,4	58,5	1.179,9
X Pastas de madeira, papel e suas obras	2.410,1	1.079,8	1.330,4	1.976,7	953,8	1.022,9
XI Matérias têxteis e suas obras	1.109,0	1.498,8	-389,8	899,1	1.335,5	-436,4
XII Calçados, chapéus	1.483,8	61,5	1.422,3	1.219,7	67,5	1.152,2
XIII Obras de pedra, cerâmica, vidros	727,9	350,8	377,2	653,9	319,0	335,0
XIV Pérolas naturais, pedras preciosas	521,2	181,2	340,0	461,9	121,0	340,9
XV Metais comuns e suas obras	5.652,7	2.238,5	3.414,2	4.759,6	1.977,3	2.782,3
XVI Máquinas e aparelhos, material elétrico	6.556,4	16.387,9	-9.831,4	5.150,3	15.139,3	-9.989,1
XVII Material de transporte	7.259,8	4.504,4	2.755,4	4.959,5	4.162,2	797,2
XVIII Instrumentos e aparelhos científicos	426,1	1.796,6	-1.370,6	392,4	1.623,4	-1.231,0
XIX Armas e munições	65,5	76,8	-11,3	52,2	31,7	20,5
XX Mercadorias e produtos diversos	578,0	346,4	231,7	453,4	347,8	105,6
XXI Objetos de arte, de coleção e antiguidades	1,6	1,5	0,1	0,6	4,2	-3,6
Transações Especiais	971,4	0,0	971,4	743,7	0,0	743,7
Total	50.427,0	50.905,1	-478,0	43.338,5	44.814,2	-1.475,7

Fonte: SECEX/MDIC; Elaboração: IPEA/DISET.

GRÁFICOS V.2
Balança Comercial Brasileira

Fonte: SECEX/MDIC; Elaboração: IPEA/DISET.

Tabela V.6 – Exportações Brasileiras por Grupo de Produtos

	Acumulado Janeiro/Novembro					Novembro					Preço médio (US\$/t.)		
	(US\$ milhões)					(US\$ milhões)					2000	1999	
	2000 (A)	Part, %	1999 (B)	Part, %	A/B	2000 (C)	Part, %	1999 (D)	Part, %	C/D	(E)	(F)	E/F
Açúcar	1.050,5	2,1	1.674,9	3,9	-37,3	166,8	3,8	170,1	4,3	-2,0	206,0	156,8	31,4
Cacau	93,0	0,2	98,5	0,2	-5,6	7,4	0,2	7,5	0,2	-1,1	1.424,8	1.741,0	-18,2
Café	1.638,4	3,3	2.234,2	5,2	-26,7	153,1	3,5	202,9	5,1	-24,6	1.511,8	1.734,6	-12,8
Calçados e couro	2.229,1	4,4	1.820,8	4,2	22,4	211,3	4,8	154,2	3,9	37,0	6.949,8	5.794,8	19,9
Carne	1.761,3	3,5	1.734,7	4,0	1,5	176,8	4,0	154,5	3,9	14,4	1.306,1	1.514,6	-13,8
Derivados de petróleo	1.645,8	3,3	1.006,5	2,3	63,5	144,6	3,3	104,7	2,6	38,1	226,1	167,0	35,4
Fumo e cigarros	782,8	1,6	884,4	2,0	-11,5	86,8	2,0	85,3	2,1	1,7	2.608,3	2.747,2	-5,1
Madeiras e manufat. de madeira	1.336,9	2,7	1.237,6	2,9	8,0	130,0	3,0	134,7	3,4	-3,5	309,1	329,6	-6,2
Máq., aparelhos e instrum. mecân.	2.840,0	5,6	2.552,7	5,9	11,3	246,6	5,6	239,8	6,0	2,8	5.375,1	5.228,2	2,8
Material de transporte	8.672,9	17,2	6.411,6	14,8	35,3	686,1	15,6	641,0	16,0	7,0	6.687,1	6.031,6	10,9
Mat. elétricos e eletrônicos	2.634,2	5,2	1.608,9	3,7	63,7	252,9	5,8	158,0	4,0	60,0	11.486,5	8.672,8	32,4
Minérios metalúrgicos	3.012,1	6,0	2.680,5	6,2	12,4	249,5	5,7	223,7	5,6	11,5	20,1	19,0	6,0
Papel e celulose	2.383,8	4,7	1.948,4	4,5	22,4	166,7	3,8	188,6	4,7	-11,6	636,5	535,9	18,8
Produtos químicos	3.724,5	7,4	3.117,2	7,2	19,5	344,4	7,8	344,0	8,6	0,1	794,6	673,3	18,0
Produtos metalúrgicos	5.403,9	10,7	4.533,5	10,5	19,2	472,2	10,8	409,1	10,2	15,4	425,2	345,9	22,9
Produtos têxteis	1.109,0	2,2	899,1	2,1	23,3	105,5	2,4	87,0	2,2	21,3	3.074,1	3.239,2	-5,1
Soja	4.000,2	7,9	3.516,5	8,1	13,8	257,8	5,9	160,2	4,0	60,9	193,1	171,8	12,4
Suco de laranja congelado	951,3	1,9	1.079,3	2,5	-11,9	48,2	1,1	95,4	2,4	-49,5	634,8	991,9	-36,0
Metais e pedras prec. e joalh.	521,2	1,0	461,9	1,1	12,8	41,5	1,0	43,6	1,1	-4,7	20.981,8	31.086,9	-32,5
Ferramentas	170,8	0,3	170,6	0,4	0,1	15,2	0,4	14,8	0,4	2,5	7.803,0	6.953,3	12,2
Produtos cerâmicos	242,0	0,5	221,5	0,5	9,3	18,7	0,4	22,2	0,6	-15,5	305,6	335,4	-8,9
Frutas	339,3	0,7	287,4	0,7	18,0	35,0	0,8	36,7	0,9	-4,7	658,8	745,4	-11,6
Pescados	205,3	0,4	114,0	0,3	80,1	18,9	0,4	10,3	0,3	83,1	4.235,3	3.775,7	12,2
Móveis e mob. médico-cirúrgico	466,8	0,9	364,0	0,8	28,2	46,0	1,1	37,1	0,9	24,1	1.708,9	1.641,9	4,1
Instrum. de óptica e precisão	417,4	0,8	386,3	0,9	8,1	42,7	1,0	37,9	1,0	12,9	29.413,7	30.189,4	-2,6
Vidro e suas obras	176,8	0,4	166,0	0,4	6,5	15,5	0,4	16,2	0,4	-4,3	693,9	755,3	-8,1
Bebidas – cerveja e refrigerante	44,7	0,1	34,0	0,1	31,7	4,6	0,1	3,2	0,1	43,9	301,4	317,5	-5,1
Prod. de confeitaria, sem cacau	82,1	0,2	77,5	0,2	5,9	7,8	0,2	8,3	0,2	-5,5	1.211,2	1.328,7	-8,8
Álcool etílico, não desnaturado	32,0	0,1	62,3	0,1	-48,6	1,5	0,0	3,7	0,1	-59,8	311,8	161,1	93,5
Obras de pedras e semelhantes	309,1	0,6	266,5	0,6	16,0	27,1	0,6	24,4	0,6	11,0	417,3	303,6	37,5
Chocolate e suas preparações	57,5	0,1	46,7	0,1	23,1	4,7	0,1	4,1	0,1	16,1	1.850,1	2.344,6	-21,1
Brinq., jogos e art. de diversão	26,4	0,1	17,5	0,0	50,8	4,0	0,1	2,4	0,1	64,0	4.132,5	4.182,5	-1,2
Vinho	3,3	0,0	4,2	0,0	-20,6	0,5	0,0	0,4	0,0	51,5	815,8	454,3	79,6
Demais produtos	1.570,7	3,1	1.476,2	3,4	6,4	187,7	4,3	163,4	4,1	14,8	343,9	298,7	15,1
Outras operações especiais	491,9	1,0	142,4	0,3	245,4	12,4	0,3	12,3	0,3	1,6	4.144,5	4.856,8	-14,7
Total	50.427,0	100,0	43.338,5	100,0	16,4	4.390,5	100,0	4.001,8	100,0	9,7	-	-	-

Fonte: SECEX/MDIC; Elaboração: IPEA/DISET.

GRÁFICO V.3
Quantum Exportado por Categorias de Uso

média móvel últimos 12 meses (dez. 1985=100)

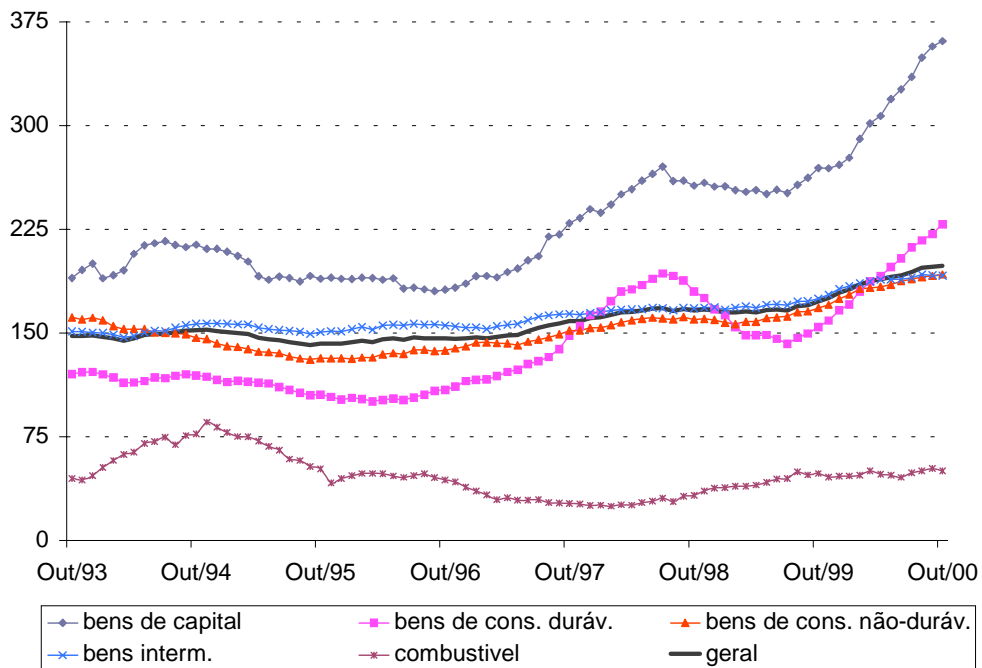


GRÁFICO V.4
Índice de Preços das Exportações, por Categorias de Uso

média móvel últimos 12 meses (dez. 1985=100)

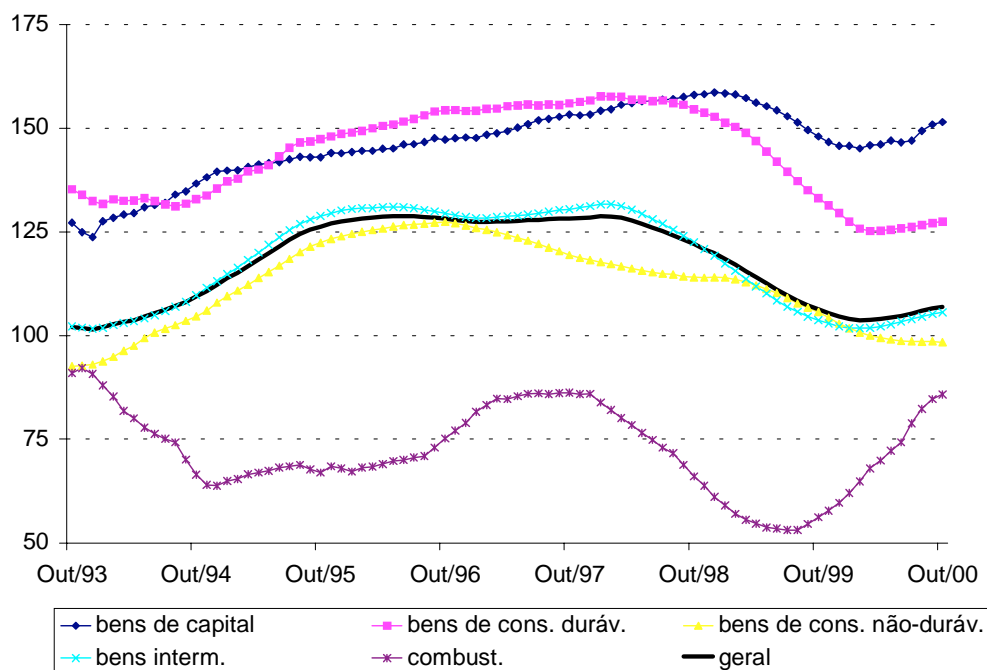
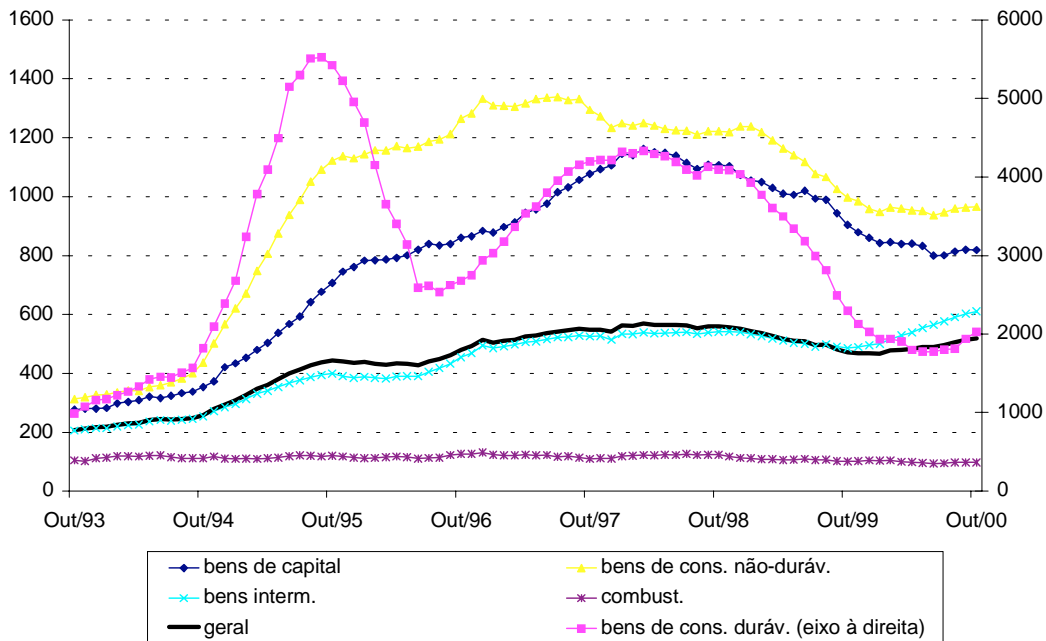


GRÁFICO V.5
Quantum Importado por Categorias de Uso

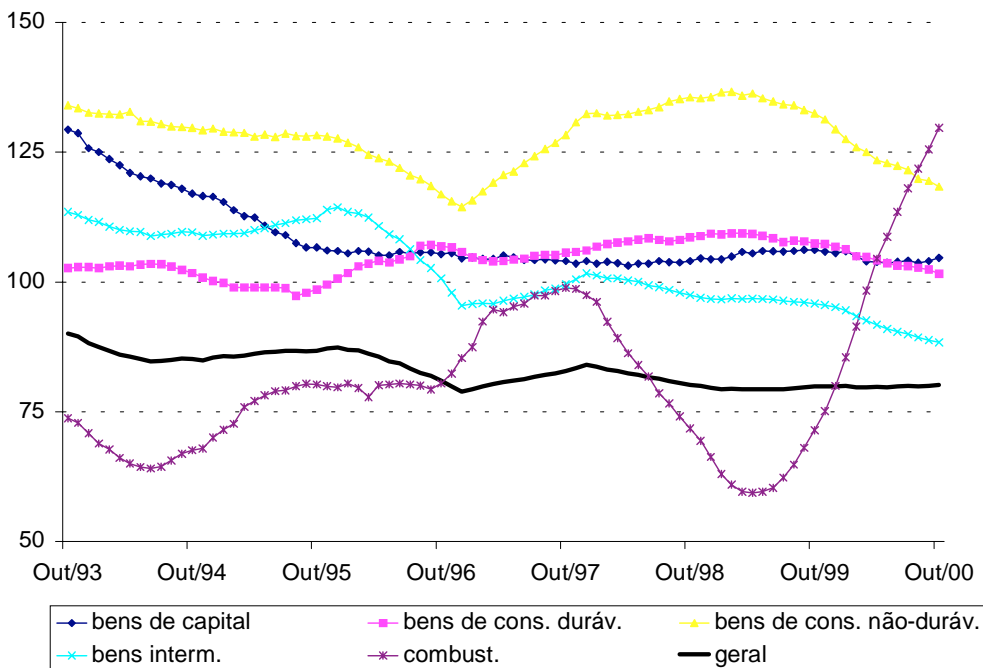
média móvel últimos 12 meses (dez, 1985=100)



Fonte: FUNCEX/IPEA; Elaboração: IPEA/DISET.

GRÁFICO V.6
Índice de Preços das Importações, por Categorias de Uso

média móvel últimos 12 meses (dez, 1985=100)



Fonte: FUNCEX/IPEA; Elaboração: IPEA/DISET.

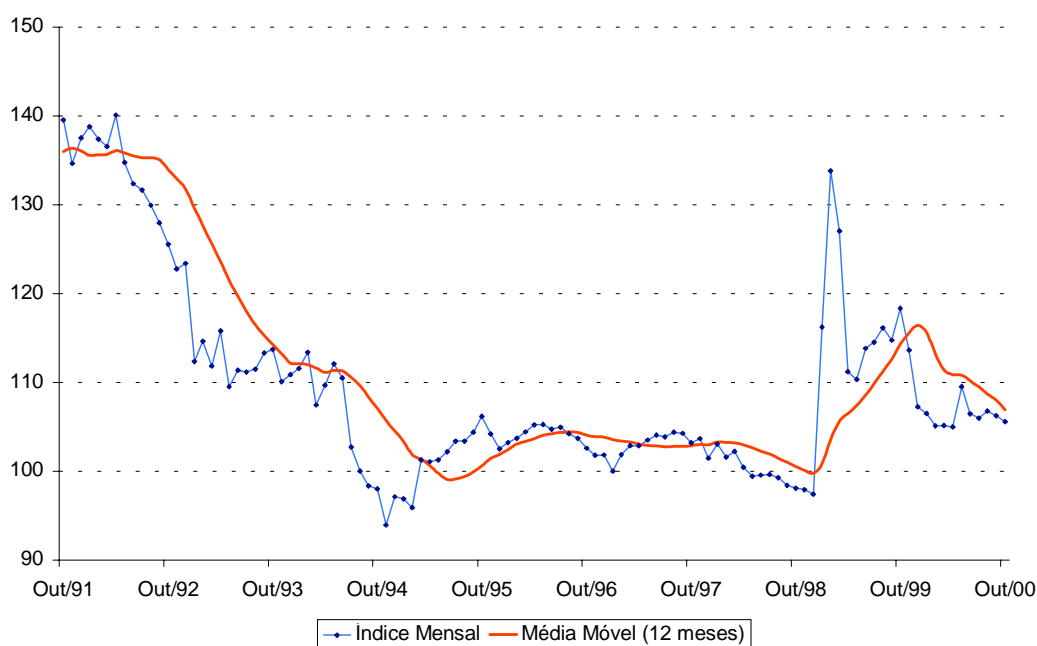
Tabela V.7 – Índice de Rentabilidade das Exportações

Setores	(agosto de 1994=100)							
	IV/1998	I/1999	II/1999	III/1999	IV/1999	I/2000	II/2000	III/2000
Agropecuária	90,3	104,9	92,3	95,5	96,5	86,7	91,8	85,5
Extrativa mineral	106,0	144,4	124,9	122,6	115,3	104,8	107,9	104,1
Minerais não metálicos	101,3	136,6	124,5	121,3	110,8	101,6	101,5	96,8
Siderurgia	92,4	112,8	100,9	107,3	108,4	104,7	107,8	108,0
Metalurgia não ferrosos	94,6	116,3	110,5	118,9	125,8	123,7	119,4	116,0
Outros prod. metalúrgicos	107,2	146,1	137,9	132,1	126,1	105,3	105,9	107,7
Máquinas e tratores	107,9	140,7	130,6	126,9	113,7	105,0	109,3	108,4
Material elétrico	116,8	151,7	137,2	140,6	131,6	117,1	115,6	113,3
Equipamentos eletrônicos	88,6	108,3	103,8	105,3	100,1	93,1	95,1	99,4
Veículos automotores	117,3	145,6	121,7	125,6	123,8	113,0	117,7	116,2
Peças e outros veículos	112,8	152,3	143,9	139,4	148,7	141,7	143,9	148,6
Madeira e mobiliário	96,1	127,2	116,0	120,7	114,5	98,8	98,0	94,0
Celulose, papel e gráfica	84,8	117,2	107,5	117,3	120,8	115,3	120,2	121,3
Borracha	107,1	135,4	119,2	122,1	113,5	100,9	99,9	98,6
Elementos químicos	102,4	130,5	117,6	119,6	115,0	103,0	105,7	105,3
Refino de petróleo	88,9	106,1	104,6	115,9	125,5	120,7	121,7	129,7
Químicos diversos	102,0	134,8	120,5	122,9	119,8	108,6	104,0	105,6
Têxtil	106,8	133,9	115,6	120,1	111,5	103,2	104,8	105,3
Calçados	91,1	113,7	106,8	111,9	104,7	92,1	99,3	104,3
Café	70,6	95,8	87,6	88,0	82,9	83,6	76,0	73,1
Benefic. prod. vegetais	121,8	147,9	135,0	137,1	130,6	107,5	107,6	99,4
Abate de animais	92,0	121,4	104,9	103,8	91,7	81,6	80,5	72,4
Açúcar	66,4	85,2	64,9	67,9	62,0	56,5	58,8	62,6
Óleos vegetais	98,4	123,3	92,7	100,6	106,3	115,9	124,3	121,3
Outros prod. alimentares	101,0	133,2	119,9	110,2	131,9	103,6	112,4	107,0
Indústrias diversas	96,7	133,1	122,0	124,6	117,8	103,7	105,3	106,2
Total das Exportações	97,8	125,7	111,8	115,2	113,1	105,6	107,0	106,3

Fonte: FUNCEX.

GRÁFICO V.7
Índice de Rentabilidade das Exportações

(Base: agosto de 1994 = 100)



Fonte: FUNCEX; Elaboração: IPEA/DISET.

Tabela V.8 – Agência Especial de Financiamento Industrial – FINAME

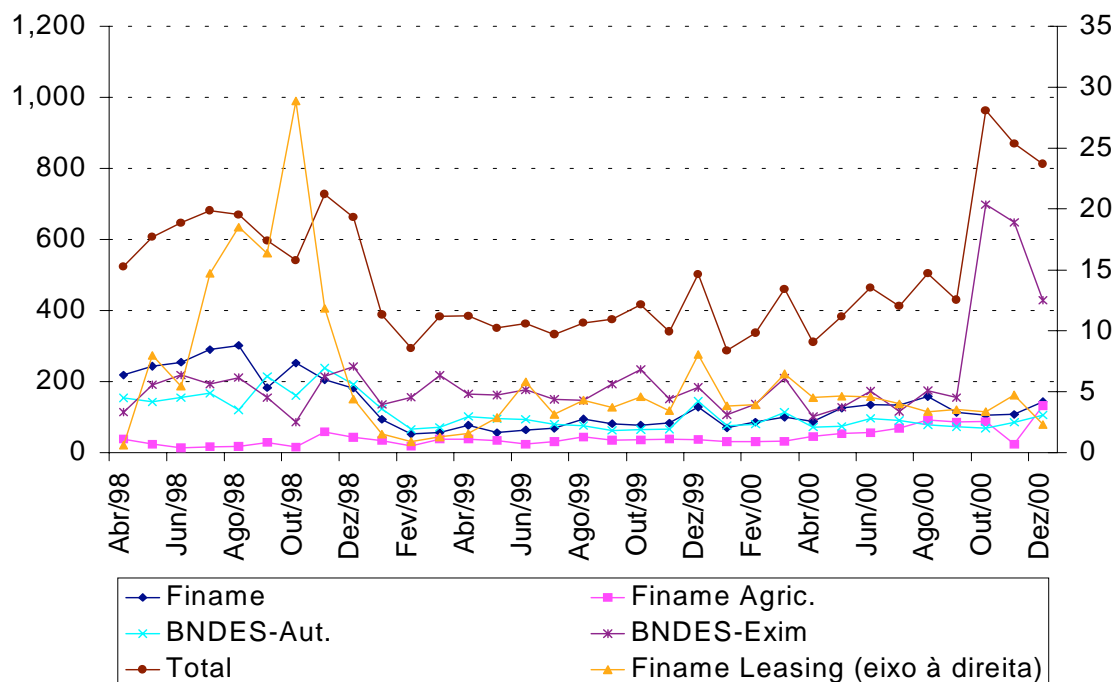
(Em US\$ milhares)

Mês	1999					
	Finame	Agrícola	LEASING	BNDES-Aut,	BNDES-exim	Total
Jan.	93.726	33.818	1.514	123.230	135.889	388.177
Fev.	52.806	18.838	885	65.806	156.124	294.459
Mar.	56.582	38.403	1.293	70.393	216.943	383.614
Abr.	77.268	38.211	1.546	101.891	165.351	384.267
Mai.	55.998	34.257	2.885	95.696	162.276	351.112
Jun.	63.894	23.903	5.789	92.961	176.056	362.603
Jul.	68.410	31.104	3.138	79.719	150.046	332.417
Ago.	94.559	43.783	4.303	75.420	147.141	365.206
Set.	81.223	34.930	3.714	62.614	192.843	375.324
Out.	76.972	35.942	4.564	65.108	253.873	436.459
Nov.	82.783	38.134	3.444	65.181	151.150	340.692
Dez.	128.014	37.431	8.047	144.853	183.827	502.172
TOTAL	932.235	408.754	41.122	1.042.872	2.091.519	4.516.502
Mês	2000					
	Finame	Agrícola	LEASING	BNDES-Aut,	BNDES-exim	Total
Jan.	70.072	31.251	3.843	75.436	106.519	287.352
Fev.	85.971	30.396	3.915	79.625	136.702	336.609
Mar.	99.392	31.960	6.449	113.752	209.376	460.929
Abr.	87.299	45.113	4.509	72.181	101.958	311.060
Mai.	124.697	52.920	4.630	74.242	127.057	383.546
Jun.	134.022	56.477	4.569	96.106	173.783	464.957
Jul.	133.490	69.147	4.006	90.372	115.774	412.695
Ago.	157.975	91.111	3.338	78.158	173.944	504.526
Set.	113.173	85.808	3.520	72.445	155.073	430.019
Out.	105.445	87.436	3.344	68.378	698.375	962.978
Nov.	107.443	23.659	4.731	85.462	648.366	869.661
Dez.	143.789	132.104	2.316	105.636	428.372	812.217
TOTAL	1.362.772	737.284	49.170	1011.793	3.075.530	6.236.549

Fonte: BNDES.

GRÁFICO V.8
Liberações do FINAME

(em US\$ milhões)



fonte: BNDES.

Tabela V.9 – Desembolsos da Agência Especial de Financiamento Industrial – FINAME – por Setores

(Posição de janeiro a abril de 2000 – em US\$ milhares correntes)

PROGRAMAS SETOR COMPRADOR	FINAME	Finame Agrícola	Finame Leasing	Exim-Pré	Exim-Pós	Exim- Espec.	BNDES- Autom.	TOTAL	
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	%
(A/B) AGROPECUÁRIA	11.587	311.339	385	1.469	0	0	174.343	499.123	11,00
(C) MINERAÇÃO	8.282	0	75	377	0	485	1.543	10.762	0,24
(D) INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO	552.178	9.038	8.423	767.976	1.728.664	489.483	292.883	2.109.981	46,51
D15. Alimento e Bebida	143.273	8.167	1.179	123.899	6.852	111.246	76.959	464.723	10,24
D16. Fumo	183	0	0	0	0	0	60	243	0,01
D17. Têxteis	18.654	0	307	45.866	1.867	54.939	17.368	37.134	0,82
D18. Confeção. Vestuário e Acessórios	1.395	0	0	277	0	1.800	8.380	11.852	0,26
D19. Couro. Artefatos e Calçados	4.141	0	315	39.142	0	13.672	2.511	59.781	1,32
D20. Madeira	21.153	0	615	20.029	0	15.750	8.890	66.437	1,46
D21. Celulose e Papel	33.058	0	647	13.024	544	0	11.939	58.666	1,29
D22. Editorial e Gráfica	4.247	0	0	0	0	0	9.591	13.836	0,30
D23. Coque. Ref. Petr. Prep. Combust.	9.619	871	31	0	0	0	1.275	11.796	0,26
D24. Química	18.995	0	596	32.211	2.125	30.313	41.664	123.779	2,73
D25. Borracha e Plástico	53.703	0	1.588	24.069	0	4.000	17.983	101.343	2,23
D26. Minerais Não Metálicos	42.240	0	477	15.062	1.289	83	20.579	78.441	1,73
D27. Metalurgia Básica	37.225	0	0	77.068	54.098	77.138	11.705	203.136	4,48
D28. Prod. de Metal (exclusive Máquinas)	31.162	0	499	0	14.215	0	14.492	46.153	1,02
D29. Máquinas e Equipamentos	99.111	0	1.731	61.995	72.467	68.117	11.104	232.058	5,11
D30. Máquinas de Escritório e Informática	458	0	35	0	0	0	0	493	0,01
D31. Máquinas. Aparelhos e Mat. Elétricos	6.245	0	80	82.834	9.181	30.583	8.344	128.086	2,82
D32. Mat. Eletrôn. e Equip. de Comun.	933	0	0	0	38.211	0	2.606	3.539	0,08
D33. Equip. Médicos. Prec. Autom. Indl.	1.402	0	28	0	123	745	248	2.423	0,05
D34. Veículos. Reboques e Carrocerias	10.649	0	115	199.274	110.443	78.450	17.690	306.178	6,75
D35. Outros Equip. de Transporte	500	0	19	27.254	1.417.011	0	2.104	29.877	0,66
D36. Móveis e Indústrias Diversas	12.952	0	161	5.972	238	2.647	6.631	28.363	0,63
D37. Reciclagem	880	0	0	0	0	0	760	1.540	0,03
(E/Q) COMÉRCIO E SERVIÇOS	780.001	7.945	39.984	7.448	49.571	0	467.746	1.303.224	28,73
E 40. Eletricidade. Gás e Água Quente	18.453	0	98	399	1.855	0	49.563	68.513	1,51
E 41. Captação. Trat. e Dist. de Água	604	0	0	0	0	0	6.464	7.068	0,16
F 45. Construção	96.732	0	3.035	0	33.064	0	8.489	108.256	2,39
G 50. Com. Rep. Veíc. Motos e Combust.	101.813	0	4.491	6.552	12.898	0	133.617	246.473	5,43
H 55. Alojamento e Alimentação	2.258	0	0	0	0	0	40.037	42.295	0,93
I 60. Transporte Terrestre de Passageiros	206.176	0	18.490	0	0	0	7.321	231.987	5,11
I 60. Transporte Terrestre de Cargas	245.581	0	12.002	0	0	0	2.172	259.855	5,73
I 60. Transporte Terrestre Outros	26.293	0	0	0	0	0	3.287	29.580	0,65
I 61. Transporte Aquaviário	632	0	0	0	0	0	0	632	0,01
I 62. Transporte Aéreo	783	0	0	0	0	0	190	973	0,02
I 63. Ativ. Aux. do Transp. e Agências	14.959	1.109	276	0	0	0	14.139	30.483	0,67
I 64. Correio e Telecomunicações	640	0	0	0	0	0	275	915	0,02
J 65. Intermediação Financeira	22.037	6.836	0	0	0	0	51.642	80.515	1,77
K 70. Atividades Imobiliárias	23.292	0	1.480	497	1.754	0	10.056	35.325	0,78
L 75. Adm. Púb. Defesa e Seg. Social	0	0	0	0	0	0	4	4	0,00
M 80. Educação	1.242	0	66	0	0	0	44.719	46.027	1,01
N 85. Saúde e Serviços Sociais	6.165	0	0	0	0	0	72.033	78.198	1,72
O. Outros Serv. Coletivos. Soc. e Pessoais	12.341	0	46	0	0	0	23.738	36.125	0,80
TOTAL BRASIL	1.352.048	328.322	48.867	777.270	1.778.235	489.968	936.515	3.923.090	86,47
EXTERNO (EXPORTAÇÃO)	0	0	0	0	613.790	0	0	613.790	13,53
TOTAL	1.352.048	328.322	48.867	777.270	2.392.025	489.968	936.515	4.536.880	100,00

Fonte: BNDES.

Tabela V.10 - Taxa de Câmbio Efetiva Real das Exportações

(Base: agosto de 1994 = 100)

Período	Geral	Prods. Manufaturados
IV/1998	85,1	96,3
I/1999	113,4	131,2
II/1999	104,7	119,6
III/1999	99,8	114,8
IV/1999	105,0	121,0
I/2000	92,7	107,3
II/2000	92,2	106,6
III/2000	91,2	106,0

Fonte: IPEA.

Obs.: Taxa efetiva real calculada pelo expurgo do IPA-OG e dos IPAs dos 15 mais importantes parceiros comerciais do Brasil da série nominal de taxa de câmbio R\$/US\$, ponderada pela participação de cada parceiro na pauta de exportações brasileira.

Tabela V.11 - Brasil: Índice de Custo Unitário da Mão-de-Obra (ULC)

(Base: 1985 = 100)

	Produtividade	Salário Real	Câmbio Real	ULC
1998	195,13	123,94	61,15	103,95
I/1999	205,51	122,54	85,22	70,35
II/1999	207,85	120,71	78,67	73,83
III/1999	206,30	119,92	82,14	70,80
IV/1999	212,18	118,63	78,90	71,03
I/2000	219,47	119,04	69,70	77,95
II/2000	215,54	119,33	69,30	79,90

Variação Percentual (em relação ao mesmo trimestre do ano anterior)				
I/1999	41,5	6,1	36,2	-44,8
II/1999	26,3	0,7	22,2	-34,8
III/1999	13,1	-1,3	34,5	-35,1
IV/1999	8,7	-4,3	29,0	-31,7
I/2000	6,8	-2,9	-18,2	10,8
II/2000	3,7	-1,1	-11,9	8,2

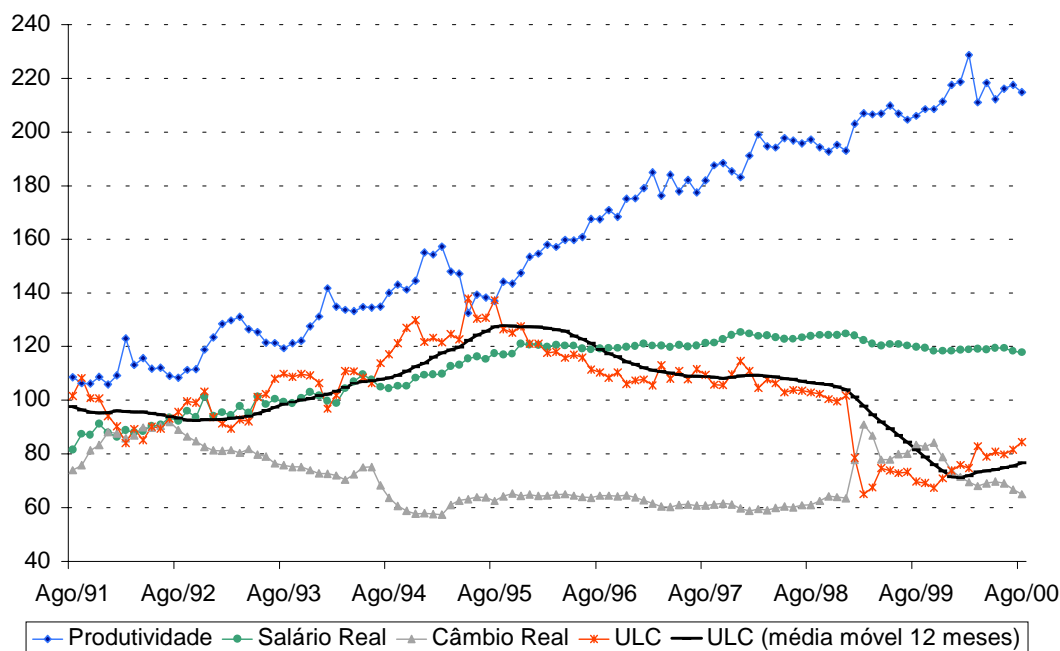
Fontes: IPEA, IBGE, FGV e Banco Central; Elaboração: IPEA-DISET.

ULC = [(Salário Real / Câmbio Real) / Produtividade]*10.000.

Produtividade = Produção Física / Número de Horas Pagas na Produção; Salário Real = Salário Contratual Médio Real

GRÁFICO V.9
Brasil: Custo Unitário da Mão-de-Obra (ULC) – Indústria de Transformação

(Base: Média de 1985 = 100)



Fontes: IBGE, FGV e Banco Central do Brasil; Elaboração: IPEA-DISET.

Quadro V.1 - Ações Antidumping, Compensatórias e de Salvaguardas Atualmente em Vigor

Produto	País	Medida*	Direito Aplicado
Cadeados	China	Aplicação de direito <i>antidumping</i> definitivo – Port. Interminist. nº 24, 29/12/1995.	US\$0,33 -US\$1,42 por peça
Alho	China	Aplicação de direito <i>antidumping</i> definitivo – Port. Interminist. nº 3, 18/1/1996.	US\$ 0,40/kg
Ferro Cromo Baixo Carbono	Iugoslávia, Croácia, Eslovênia, Bósnia-Herzegovina e Macedônia	Aplicação de direito <i>antidumping</i> definitivo – Port. Interminist. nº 6, 30/4/1996.	45,5%
Lápis de Mina de Grafite e de Cor	China	Aplicação de direito <i>antidumping</i> definitivo – Port. Interminist. nº 2, 26/2/1997.	301,5% 202,3%
Tripolifosfato de Sódio de Grau Alimentício	Reino Unido	Aplicação de direito <i>antidumping</i> definitivo – Port. Interminist. nº 9, 5/8/1997.	39,82%
Cogumelos	China	Aplicação de direito <i>antidumping</i> definitivo – Port. Interminist. nº 20, 2/1/1998.	US\$1,37/kg
Pneumáticos Novos, de Borracha, para Bicicleta	Índia, China, Tailândia e Taiwan	Aplicação de direito <i>antidumping</i> definitivo – Port. Interminist. nº 19, 2/1/1998.	31,83%-119,53%, 66,57%, 37,59%-58,49% e 4,78%-94,64%, respect.
Esferas de Aço Forjadas para Moinhos	Chile	Aplicação de direito <i>antidumping</i> definitivo – Port. Interminist. nº 11, 8/6/1998.	13,88%
Ímãs Permanentes de Ferrite em Forma de Anel	China	Aplicação de direito <i>antidumping</i> definitivo – Port. Interminist. nº 10, 8/6/1998.	43%
Carbonato de Bário	China	Aplicação de direito <i>antidumping</i> definitivo – Port. Interminist. nº 14, 6/7/1998.	92%
Sacos de Juta (R)	Bangladesh e Índia	Aplicação de direito <i>antidumping</i> definitivo – Port. Interminist. nº 16, 24/9/1998.	64,5% e 38,9%, respect.
Tubos para Coleta de Sangue, de todos os tipos	EUA, Exceto Bd-Usa	Aplicação de direito <i>antidumping</i> definitivo – Port. Interminist. nº 22, 16/10/1998.	64,27%-91,80%
Ferro-Cromo Alto Carbono	África do Sul, Casaquistão e Rússia	Aplicação de direito <i>antidumping</i> definitivo – Portaria nº 9, 21/10/1998.	7,47%-22,47%, 10,38% e 6,57%, respect.
Ferro-Cromo Alto Carbono (R)	África do Sul - Cmi	Aplicação de direito <i>antidumping</i> definitivo – Portaria nº 20, 21/10/1998.	8,39%
Policloreto de Vinila - PVC (R)	EUA e México	Aplicação de direito <i>antidumping</i> definitivo – Portaria nº 25, 22/12/1998.	16% e 18% respect.
Unidades de Bombeio Mecânico	Romênia	Aplicação de direito <i>antidumping</i> definitivo – Portaria nº 26, 24/12/1998.	57,7%
Brocas Helicoidais	China	Aplicação de direito <i>antidumping</i> definitivo – Portaria nº 27, 24/12/1998.	135,11%
Garrafa Térmica	China	Aplicação de direito <i>antidumping</i> definitivo – Portaria nº 7, 21/07/1999.	47%
Ampola de Vidro para Garrafa Térmica	China	Aplicação de direito <i>antidumping</i> definitivo - Portaria nº 7, 21/7/1999.	45,8%
Resinas de Policarbonato	Alemanha e EUA	Aplicação de direito <i>antidumping</i> definitivo - Portaria nº 11, 26/7/1999.	9% e 19%, respect.
Tubos de Aço sem Costura	Romênia	Aplicação de direito <i>antidumping</i> definitivo - Portaria nº 13, 20/10/1999.	32,2%
Brinquedos (R)	–	Prorrogação da medida de salvaguarda definitiva, a partir de 01.01.2000, por meio de adicional à TEC - Port. Interminist. nº 19, de 22/12/1999.	Elevação do imposto de importação: 14% até 12/2000 13% até 12/2001 12% até 12/2002 11% até 12/2003

(continua na próxima página)

* Data de publicação no Diário Oficial da União.

Fonte: DECOM/MDIC, posição em novembro 2000.

Quadro V.1 - Continuação

Produto	País	Medida*	Direito Aplicado
Hidroxietilcelulose (HEC)	EUA e Países Baixos	Aplicação de direito <i>antidumping</i> definitivo – Port. Interminist. nº 22, 17/04/2000.	19,8% e 25,7% resp.
Produtos Planos de Aço Indoxidável Laminados a Frio	África do Sul, Espanha, França, Japão, México	Aplicação de direito <i>antidumping</i> definitivo – Port. Interminist. nº 34, 24/05/2000.	6% - 16,4% 78,2% 30,9% 48,7% 44,4% resp.
Cimento	México, Venezuela	Aplicação de direito <i>antidumping</i> definitivo – Port. Interminist. nº 46, 12/07/2000.	22,5% 19,4% resp.
Ventiladores de Mesa (R)	China	O prazo de aplicação de direito <i>antidumping</i> venceu em 21/08/2000. Em 14/08/2000, foi aberta a investigação de revisão, ficando mantido o direito, enquanto perdurar a revisão. Port. Interminist. nº 52, 21/8/2000.	44,71% -96,58%

* Data de publicação no Diário Oficial da União.

Fonte: DECOM/MDIC, posição em novembro 2000.

Quadro V.2 – Investigações em Curso no Departamento de Defesa Comercial/MDIC

Produto	País	Situação Atual	Data de Abertura
Leite	Argentina, Austrália, Nova Zelândia, União Européia e Uruguai	Elaboração de Nota Técnica para a audiência final, que será realizada no dia 07/12.	25/08/1999
Insulina	Dinamarca, EUA e França	Encontra-se em fase final de elaboração o parecer para o encerramento da investigação	10/08/1999
Metacrilato de Metila (MMA)	Alemanha, Espanha, EUA, França e Reino Unido	Elaboração de Nota Técnica para a audiência final, que será realizada no dia 18/12	14/9/1999
Fios de Náilon	Coréia	Análise de informações complementares.	12/1/2000
Papel Cartão	Chile	Análise de informações complementares.	15/05/2000
Tubos de Aço Inoxidável	Coréia e Taiwan	Verificação <i>in loco</i> de 04/12 a 08/12.	16/06/2000
Ventiladores de Mesa	China	Análise das respostas dos questionários.	14/08/2000
Tubos para coleta de sangue	Áustria, EUA, Reino Unido	Análise das respostas dos questionários.	01/09/00
Conservas de pêssego em calda	Grécia	Análise das respostas dos questionários.	27/10/00

Fonte: DECOM/MDIC, posição em novembro 2000.

Quadro V.3 - Ações de Defesa Comercial Promovidas pelo Brasil na OMC

País Reclamado	Assunto	Características do Processo
EUA (WT/DS4)	Gasolina	Fase de implementação do relatório adotado. Os Estados Unidos anunciaram a implementação da recomendação do Órgão de Solução de Controvérsias como determinado em 19/8/97.
Comunidade Européia (WT/DS69)	Produtos derivados do frango	Caso completo. Pedido datado em 24/02/97, diz respeito ao regime de importação de produtos derivados do frango e a implementação pela EC de quotas tarifárias sobre a importação desses produtos. O Brasil condena as medidas do EC, pois são inconsistentes com o Artigo X e XXVII do GATT 1994 e Artigo 1 e 3 do Acordo de Importação para Produtos Licenciados. Em 12/06/97, o Brasil requisitou o estabelecimento do <i>panel</i> . O <i>panel</i> encontrou que o Brasil não tinha demonstrado que a EC tinha falhado ao implementar e administrar <i>Tariff Rate Quota</i> em linha com as suas obrigações sob os acordos citados. Em 29/04/98, o Brasil notificou suas intenções em apelar. O Comitê de Apelação concluiu que a EC tinha agido inconsistente com o Artigo 5.1(b) do Acordo de Agricultura. O Comitê de Apelação conclui, que EC tinha agido inconsistentemente com o Artigo 5.5 do Acordo de Agricultura. Em seu encontro em 23/07/98, o DSB adotou o relatório do Comitê de Apelação, como modificado pelo relatório do Comitê de Apelação.
Canadá (WT/DS70)	Medidas que afetam as exportações de aeronaves	Fase de implementação do relatório adotado. Na reunião do <i>Dispute Settlement Body</i> (DSB), em 19/11/1999, o Canadá anunciou que tinha retirado dentro de 90 dias as medidas, conforme determinaram as regras e regulamentações do DSB. Em 23/11/99, o Brasil entrou com pedido de estabelecimento de <i>panel</i> , acreditando que o Canadá não estaria cumprindo as regulamentações do DSB (artigo 21,5), Brasil e Canadá concordaram que o procedimento a ser aplicado se dá mediante artigos 21 e 22 do DSU e artigo 4 do Acordo Subsídio. No encontro de 09/12/1999, o DSB decidiu que a situação se relaciona com o artigo 21,5 do DSU, Austrália, EU e EUA reservaram o direito a terceira parte. A situação foi reportada para os membros em 09/05/2000, O <i>panel</i> concluiu que (i) Canadá implantou as recomendações da DSB no prazo de 90 dias, retirando o apoio dado pelo Thecnology Partnership Canada (TPC) mas que, ii) o Canadá falhou na implementação das recomendações do DSB com relação ao Canada Account dentro do prazo de 90 dias, O <i>panel</i> considerou que as medidas tomadas pelo Canadá não foram suficientes para assegurar as futuras transações do Canada Account estivessem em conformidade com as taxas de juros previstas no OCDE Arrangement e tampouco assegurariam que o Canada Account não seria subsídios proibidos às exportações, Em 22 de maio de 2000 o Brasil notificou a intenção de apelar de certas interpretações do <i>panel</i> , O Comitê de Apelação concluiu que o Brasil falhou em demonstrar que o TPC revisado era inconsistente com o artigo 3,1 (a) do Acordo de Subsídios e em demonstrar que o Canadá não implementou as decisões do DSB, O DSB adotou o relatório do Comitê de Apelação e o relatório do <i>panel</i> conforme modificado pelo Comitê de Apelação na sua reunião de 4 de agosto de 2000, O Canadá mostrou intenção de implementar as recomendações do DSB com respeito ao programa Canadá <i>Account</i> . Caso completo. Pedido feito em 10/03/97, com respeito ao subsídio do Canadá ou das suas províncias para suportar a exportação de aeronaves. A solicitação é feita de acordo com o Artigo 4 do Acordo de Subsídio. O Brasil condena essas medidas, pois são inconsistentes com o Artigo 3 do Acordo de Subsídio. Em 10/08/98, o Brasil solicitou o estabelecimento do <i>panel</i> . O USA reservou direito de terceira parte na disputa. O <i>panel</i> encontrado é que as medidas do Canadá são inconsistentes com o Artigo 3.1(a) e 3.2 do Acordo de Subsídio, mas rejeitando a reclamação do Brasil que assistência a do EDC à indústria regional canadense constitui subsídio à exportação. Em 03/05/99, Canadá notificou sua intenção em apelar para certas questões de lei e interpretações legais desenvolvidas pelo <i>panel</i> . O relatório do Comitê de Apelação circulou em 02/08/99 entre os seus membros. O DSB adotou o relatório do Comitê de Apelação em 20/08/99.
Canadá (WT/DS71)	Aeronaves	Consulta Pendente. Pedido feito em 10/3/1997 e tem o mesmo teor da ação WT/DS70. Mas aqui o Brasil argumenta que as medidas de subsídios adotadas pelo Canadá causam efeitos adversos de acordo com o Artigo 5 do Acordo de Subsídios,
Peru (WT/DS112/1)	Ônibus	Consulta Pendente. Pedido feito em 23/12/1997 diz respeito à investigação sobre a imposição de alíquotas de importação iniciadas pelo Peru contra as importações de ônibus do Brasil. O Brasil afirma que os procedimentos seguidos pelas autoridades peruanas para iniciar esta investigação são inconsistentes com os Artigos 11 e 13.1 do Acordo de Subsídios.
Comunidade Européia (WT/DS154/1) (WT/DS209/1)	Café	Consulta Pendente. Disputa iniciada em 07/12/98, diz respeito ao tratamento preferencial especial sob o Sistema Geral de Preferência (SGP) da Comunidade Européia aplicável a países da Comunidade Andina e do Mercado Comum da América Central. No caso do café solúvel, esse tratamento preferencial especial contido no Regulamento do Conselho (Comunidade Européia) nº 1256/96 garante tarifa zero no mercado da Comunidade Européia. O Brasil afirma que esse tratamento especial afeta a importação na Comunidade Européia de café solúvel proveniente do Brasil, e alega ainda que tal tratamento é inconsistente com a <i>Enabling Clause</i> e com o Artigo I do GATT 1994.

Argentina (WT/DS190/1)	Têxteis	Grupo especial ativo. Requerimento feito em 11/2/00, com respeito às medidas tomadas pela Argentina, em 31/7/99, para proteger o seu mercado contra a importação de produtos das indústrias têxteis brasileiras. Na visão do Brasil a Argentina descumpriu suas obrigações com relação aos Artigos 2.4, 6.1, 6.2, 6.3, 6.4, 6.7, 6.8, 6.11, 8.9 e 8.10 do Acordo de Têxteis e Vestuários. Em 24/02/00, o Brasil requereu o estabelecimento deste panel, que foi de encontro com o estabelecido pelo panel do DSB em 20/3/00. A EC, Paquistão, Paraguai e USA reservaram direito da terceira parte. Em uma comunicação datada de junho 2000, as partes foram notificadas mutuamente sobre a solução desta disputa. O Brasil retém o direito para resumir os procedimentos à composição do <i>panel</i> do ponto onde foi firmado o acordo.
Turquia (WT/DS208/01)	Anti-dumping em Aço e Utensílios de tudo de ferro	Consulta pendente. Este pedido data de 09/10/00, diz respeito ao anti-dumping em aço e utensílios de tubo de ferro, imposto contra Brasil pelo comunicado nº 2000/3 (publicada no Diário Oficial da Turquia em 26/04/00). O Brasil assegura que a Turquia falhou ao considerar notificações próprias neste caso, que seu estabelecimento dos fatos não eram próprios, e que a evolução destes fatos está relacionada particularmente: (1) a iniciação da investigação; (2) a conduta da investigação, incluindo a evolução, descobrindo e determinando os danos do dumping; (3) a evolução, descobrindo e determinando o elo de ligação entre o dumping e os seus danos; (4) a imposição do anti-dumping. Brasil considera que a Turquia tem agido inconsistente com as seguintes provisões: Artigo VI do GATT 1994; Artigo 2 do Acordo de Anti-dumping (incluindo os parágrafos 2.1, 2.2, 2.4 e 2.6); Artigo 3 Acordo de Anti-dumping (incluindo os parágrafos 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5, 3.6 e 3.7); Artigo 5 Acordo de Anti-dumping (incluindo os parágrafos 5.2, 5.3, 5.5, 5.7 e 5.8); Artigo 6 do Acordo de Anti-dumping (incluindo os parágrafos 6.1, 6.2, 6.4 6.6, 6.9, 6.10); Artigo 12 Acordo de Anti-dumping (incluindo os parágrafos 12.1, 12.2); Artigo 15 Acordo de Anti-dumping .

Fonte: Organização Mundial do Comércio, dezembro de 2000.

Quadro V.4 – Ações de Defesa Comercial Promovidas contra o Brasil na OMC

País Reclamante	Assunto	Características do Processo
Sri Lanka (WT/DS30)	Coco	Caso completo. A Filipinas reclama que a alíquota imposta pelo Brasil às exportações de coco são inconsistentes com WTO e com o GATT. O relatório concluiu que as provisões dos acordos confiados pelo reclamante esteve inaplicável à disputa (WT/DS22). Em 16/12/96, as Filipinas notificou sua intenção de apelar novamente. O Comitê de Apelação manteve a sua decisão. O relatório do Comitê de Apelação e o relatório do <i>panel</i> , como foi modificado pelo Comitê de Apelação, foi adotado pelo DSB em 20/03/97.
Canadá (WT/DS46)	Programa de financiamento de exportação para aeronaves	Fase de implementação do relatório adotado. No encontro do <i>Dispute Settlement Body</i> (DSB), em 09/11/1999, o Brasil anunciou que tinha retirado as medidas que estavam sujeitas a controvérsia dentro do período de 90 dias, conforme decisão do DSB. Em 23/11/1999, pediu o estabelecimento do <i>panel</i> baseado no Artigo 21.5. Canadá e Brasil concordaram em aplicar os procedimentos dos Artigos 21 e 22 do DSU e o Artigo 4 do Acordo de Subsídios. No encontro em 09/12/1999, o DSB reuniu o <i>panel</i> original conforme o artigo 21.5 do DSU. Austrália, UE e os EUA reservaram o direito a terceira parte. O <i>panel</i> decidiu que as medidas que o Brasil adotou para seguir as recomendações do DSB ou não existem ou foram inconsistentes com o Acordo sobre Subsídios. Com esta conclusão, o <i>panel</i> rejeitou a defesa do Brasil de que o PROEX era permitido de acordo com o Item (k) do Anexo I do Acordo de Subsídio. Em 10/05/2000, o Canadá pediu uma autorização do DSB para suspender a aplicação das concessões para o Brasil ou outras obrigações relacionadas no GATT, no Acordo Têxtil e no Acordo de Licença para Importação, conforme o Artigo 4 do Acordo de Subsídio e o Artigo 22.2 do DSU, na quantia de \$700 milhões por ano. Em 22/05/2000, o Brasil notificou a intenção de apelar, e invocou o Artigo 22.6 do DSU e o Artigo 4.11 do Acordo de Subsídio, para determinar se as medidas compensatórias do Canadá eram adequadas. O relatório do Comitê de Apelação circulou no dia 09/05/2000 e concluiu que o Brasil tinha falhado na implementação das recomendações do DSB e determinou que PROEX modificado era proibido pelo artigo 3 do Acordo de Subsídio e não é justificado com Item (k) da lista ilustrativa do Acordo de Subsídios. O DSB adaptou o relatório do Comitê de Apelação no encontro do dia 04/08/2000. O Brasil declarou suas intenções de no futuro adotar as recomendações do DSB relativas ao PROEX. Os árbitros acham que o Canadá poça talvez requisitar autorização do DSB para suspender tarifas de concessões ou outras obrigações sob o GATT 1994, no Acordo Têxtil e no Acordo de Licença para Importação. Caso completado. Em 19/06/1996, o Canadá requisitou consultas com o Brasil, baseado no Artigo 4 do Acordo de Subsídios, que estabelece procedimentos especiais para exportações com subsídio. Canadá reclama que exporta com os subsídios concedidos pelo Brasil com o PROEX e que à Embraer esta inconsistente com os Artigos 3, 27.4 e 27.5 do Acordo de Subsídio. Canadá requisitou o estabelecimento de um <i>panel</i> em 16/09/96, alegando violações de ambos os Acordos de Subsídio e GATT, 1994. O DSB considerou este pedido no encontro de 27/09/96. Devido as objeções estabelecidas pelo Brasil, o Canadá concordou em modificar as

		suas requisições, limitando-se apenas ao Acordo de Subsídio. A solicitação modificada foi submetida ao Canadá em 03/10/96. Em 10/07/98, o Canadá solicitou outra vez o estabelecimento de um <i>panel</i> . No encontro de 23/07/98, o DSB já tinha estabelecido um <i>panel</i> . Os USA reservou direitos de terceira parte na disputa. O <i>panel</i> que foi encontrado, é que as medidas adotadas pelo Brasil estão inconsistentes com os Artigos 3(a) e 27.4 do Acordo de Subsídio. O relatório circulou entre os membros no dia 14/04/99. Em 03/05/99, o Brasil notificou a sua intenção de apelar em certas questões de lei e interpretações legais desenvolvidas pelo <i>panel</i> . O Comitê de Apelação manteve o <i>panel</i> , mas modificou interpretação do <i>panel</i> da “vantagem substancial” cláusula no item (k) da Lista Ilustrativa de Subsídio à Exportação em Anexo I do Acordo SCM. O DSB adotou o relato do Comitê de Apelação e o <i>panel</i> reportado, em 20/08/99.
Japão (WT/DS51)	Setor automotivo	Consulta Pendente. Pedido de 30/7/96, Violação do Artigo 2 do Acordo TRIMS; Artigos I:1, III:4 e XI:1 e Artigos 3, 27.2 e 27.4 do Acordo de Subsídios e pedido de não-violação com base no Artigo XXIII: 1(b) do GATT.
EUA (WT/DS52)	Setor automotivo	Consulta Pendente. Pedido datado de 9/8/96, Violação do Artigo 2 do Acordo TRIMS; Artigos I:1, III:4 e Artigos 3 e 27.4 do Acordo de Subsídios. Pedido de não violação com base no Artigo XXIII: 1(b) do GATT 1994.
EUA (WT/DS65)	Setor automotivo	Consulta Pendente. Pedido feito em 10/1/1997, e que tem aproximadamente o mesmo teor da ação anterior. No entanto, inclui ainda questionamento sobre medidas adotadas pelo Brasil que beneficiam certas companhias localizadas no Japão, Coreia e Comunidade Européia. Os EUA alegam violação aos Artigos I:1, III:4 e XXIII:1(b) do GATT, Artigo 2 do Acordo TRIMS e Artigos 3 e 27.4 do Acordo de Subsídios.
Comunidade Européia (WT/DS81/1)	Setor automotivo	Consulta Pendente. Requerimento feito em 7/5/1997 a respeito de certas medidas de comércio e investimento implementadas pelo Brasil, incluindo particularmente as Leis nº 9.440 e nº 9.449 de 14/3/1997 e o Decreto nº 1,987 de 20/8/96, A Comunidade Européia argumenta que essas medidas do Brasil violam os Artigos I:1 e III:4 do GATT 1994, Artigos 3, 5 e 27.4 do Acordo de Subsídios, e o Artigo 2 do Acordo TRIMS.
Comunidade Européia (WT/DS116/)	Regras para pagamento das importações	Consulta Pendente. Esse pedido, de 9/1/1998, refere-se às medidas que afetam os termos de pagamento das importações introduzidas pelo Banco Central do Brasil. A Comunidade Européia alega violação dos Artigos 3 e 5 do <i>Agreement on Import Licensing Procedures</i> .
EUA (WT/DS/197/1)	Medidas de preço mínimo para importação	Consulta Pendente. Esta questão, data de 30/05/2000, o Brasil usa preços mínimos de importação para produtos variados. A medida a ser utilizada será o Decreto Nº, 2,498/98 e relatório de <i>status</i> e regulamentações, para verificar o que foi estabelecido pelo sistema na declaração dos valores das mercadorias a importar. Os EUA consideram que as medidas brasileiras são inconsistentes com as suas obrigações de acordo com os artigos 1 a 7 e 12 do CVA; notas principais, 1, 2 e 4 no Anexo 1 do CVA; Artigos 2 e 11 do GATT, 1994; Artigos 1 e 3 AILP; Artigos 2 e 7 do ATC; e Artigo 4,2 do Acordo de Agricultura.
EUA (WT/DS199/1)	Efeitos da medida de proteção de patentes	Consulta Pendente. Esta questão, data de 30/05/2000, e diz respeito as provisões do Brasil 1996 sobre a Lei da Propriedade Industrial (Lei Nº, 9,279 de 14/05/1997) e a outra medida relatada, estabelece um “local de trabalho” requerendo um uso exclusivo de patente. Mais especificamente, o EUA destaca que o requerimento do “local de trabalho brasileiro” estipula que a patente seria objeto de licenciamento compulsório se o objeto de matéria das patentes não for produzido em território brasileiro. O EUA consideram que o requerimento é inconsistente com os artigos 27 e 28 do Acordo TRIPS e artigo 3 do GATT 1994.
Comunidade Européia (DS183/1)	Licença de importação e Preço mínimo de importação,	Consulta Pendente. Requerimento de 14/10/99 sobre o número de medidas tomadas pelo Brasil no sistema de licença não automática e na prática de preço mínimo. A Comunidade Européia argumenta que o Brasil violou os Artigos II, VIII, X e XI do GATT 1994; Artigo 4.2 do Acordo de Agricultura; Artigos 1, 3,5 e 8 do Acordo de Licença para a Importação de Produtos; Artigos 1 a 7 do Acordo da implementação do Artigo VII do GATT 1994.

Fonte: Organização Mundial do Comércio, dezembro de 2000.

Boletim de Política Industrial

Grupo de Acompanhamento de Política Industrial — GAPI:

Luiz Dias Bahia / Carlos Alvares da Silva Campos Neto/ João Alberto De Negri / Aguinaldo Nogueira Maciente / Helmut Schwarzer.

Estagiários Assistentes: Anna Paula M. C, Fernandes / Marcone Edson de V. Formiga Filho / Walter Reis Lopes Júnior/ Juana Lucini/Ana Carolina Querino/ Daniela P. Ramos.

O **Boletim de Política Industrial** é uma publicação de responsabilidade do GAPI, do IPEA/DISET, atualmente coordenado por Aguinaldo Nogueira Maciente. As opiniões aqui emitidas não exprimem, necessariamente, o ponto de vista do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão.

Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA

Diretoria de Estudos Setoriais – DISET

SBS Q1, Bloco J, Edifício BNDES, 11º andar

Brasília – DF

CEP: 70076-900

Tel.: (61) 315-5490 e 315-5165 Fax: (61) 315-5321

E-mail: bpi@ipea.gov.br

URL: <http://www.ipea.gov.br/pub/bpi/bpi.html>

Encerramento da redação: 31/12/2000

Apoio: Coordenação Editorial Brasília: COEDI/IPEA.

MINISTÉRIO DO ORÇAMENTO, PLANEJAMENTO E GESTÃO

Ministro: Martus Tavares



Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

Presidente

Roberto Borges Martins

Diretor de Estudos Setoriais

Luís Fernando Tironi
