

política industrial

acompanhamento e análise

| ABRIL 2003 |

19

ipea Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada

Governo Federal

**Ministério do Planejamento,
Orçamento e Gestão**

Ministro – Guido Mantega
Secretário-Executivo – Nelson Machado

ipea Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada

Fundação pública vinculada ao Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais – possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro – e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidente

Glauco Arbix

Chefe de Gabinete

Persio Marco Antonio Davison

Diretor de Estudos Macroeconômicos

Ricardo Varsano

Diretor de Estudos Regionais e Urbanos

Luiz Henrique Proença Soares

Diretor de Administração e Finanças

Celso dos Santos Fonseca

Diretor de Estudos Setoriais

Mário Sérgio Salerno

Diretor de Cooperação e Desenvolvimento

Maurício Otávio Mendonça Jorge

Diretor de Estudos Sociais

Anna Maria T. Medeiros Peliano

Boletim de Política Industrial

Diretoria de Estudos Setoriais

O **Boletim de Política Industrial** é uma publicação de responsabilidade do Grupo de Acompanhamento de Política Industrial (Gapi) da Diretoria de Estudos Setoriais (Diset) do Ipea, atualmente coordenado por Luiz Dias Bahia.

Colaboradores

Carlos Alvares da Silva Campos Neto
João Alberto De Negri
Luciana Acioly da Silva
Luiz Dias Bahia
Sérvulo Vicente Moreira

Estagiários

Eduardo Carvalho Nepomuceno Alencar
Igor Vinicius de Souza Geracy
Mariana Nogueira da Gama

As opiniões emitidas, nesta publicação, são de exclusiva e de inteira responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou o do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

SUMÁRIO

CONJUNTURA DA INDÚSTRIA	5
MEDIDAS DE POLÍTICA	7
FATOS RELEVANTES.....	8
TÓPICOS ESPECIAIS.....	37
ANEXO ESTATÍSTICO.....	54

1 CONJUNTURA DA INDÚSTRIA

Nos dois primeiros meses de 2003, a atividade industrial brasileira apresentou um desempenho positivo se comparada à do mesmo período do ano anterior. O indicador de produção físico-industrial do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) acumulado nos meses de janeiro e fevereiro mostra que o índice de produção física da indústria geral cresceu 3,4% em relação a 2002. Esse indicador positivo deve ser visto com cautela porque em janeiro e fevereiro de 2002, meses que servem como base para o cálculo do crescimento industrial no primeiro bimestre de 2003, a atividade industrial estava relativamente baixa. Durante todo o primeiro semestre de 2002, a indústria apresentou um decréscimo em sua atividade de 0,1% em relação a 2001. A cautela na análise do desempenho da indústria deve ser ainda mais ressaltada, pois é necessário levar em conta que o número de dias úteis no primeiro bimestre de 2003 foi maior do que no primeiro bimestre de 2002 em razão de o feriado de carnaval ter ocorrido em meses diferentes.

Considerando-se as classes industriais, a indústria extrativa mineral cresceu 5,4% no primeiro bimestre de 2003, enquanto a de transformação teve um aumento de 3,11%. Os gêneros da indústria de transformação que mais contribuíram com o crescimento da indústria nacional foram: couro e peles (11,4%), mecânico (11,35%), transporte (11,05%), metalúrgico (8,8%), madeira (7,85%), fumo (7,84%).¹ A maior parte das indústrias apresentou desempenho positivo e apenas sete segmentos da indústria de transformação mostraram desempenho negativo no mesmo período. Entre eles, destacam-se os setores farmacêutico (-9,6%), de material plástico (-4,6%), têxtil (-4,8%), de vestuário e calçados (-4,1%). Quando se observa o indicador de atividade por categorias de uso da indústria, comprova-se que a maior expansão ocorreu no setor de produção de bens de consumo duráveis (7,89%) seguido dos setores de bens intermediários (4,7%) e de bens de capital (1,13%).

Os indicadores de mercado de trabalho, no primeiro mês de 2003, acompanharam com menor intensidade o desempenho positivo do indicador de produção industrial. O indicador de pessoal ocupado assalariado da indústria do IBGE registrou um aumento de 1,02% no mês de janeiro de 2003 se comparado ao mesmo mês do ano anterior. A tendência de aumento desse indicador foi impulsionada de forma especialmente relevante pelo crescimento do pessoal ocupado nas indústrias de máquinas e equipamentos (8,71%), alimentos e bebida (5,28%) e couro e calçados (4,82%). O aumento menor do número de pessoal ocupado em relação ao crescimento na produção física de janeiro de 2003 se comparado a janeiro de 2002 indica que houve um crescimento da produtividade industrial de 1,67% nesse período. A folha de pagamento real no primeiro mês de 2003 caiu 4,5% em relação a julho do ano passado. O indicador de número de horas pagas na produção ficou praticamente constante no primeiro mês de 2003.

Entre os indicadores citados, o mais preocupante é o desempenho negativo da produção de bens de capital destinados para fins industriais. Esse indicador demonstra que o investimento na indústria ainda continua baixo. Deve-se ressaltar que a atividade industrial no segmento de bens de capital também apresentou desempenho

1. Valores acumulados de janeiro a fevereiro segundo o IBGE.

negativo em 2002. O baixo nível de atividade na produção de bens de capital pode comprometer o desempenho industrial futuro.

Do ponto de vista doméstico, os sinais indicam que há possibilidade de o setor industrial formar expectativas positivas. No curto prazo, os indicadores macroeconômicos apresentaram melhorias com o arrefecimento do ritmo de crescimento da taxa de inflação, o que pode acarretar um afrouxamento na política de crédito restritiva em curso. No médio prazo, o sucesso do governo na execução das reformas previdenciária, fiscal e trabalhista sinalizará ao setor produtivo industrial que novas bases para o crescimento serão realizadas e maiores graus de liberdade para a redução das taxas de juros estarão à disposição do governo. Também no médio prazo, a perspectiva de que políticas industriais e de comércio exterior sejam levadas a cabo dá sinais positivos de retomada do crescimento da atividade industrial.

No que concerne ao comércio internacional, a expectativa é boa para o setor exportador. Se o nível da taxa de câmbio permanecer superior aos três reais por dólar, os ganhos de rentabilidade do setor exportador não serão afetados de forma significativa e o aumento das exportações terá desdobramentos também positivos no nível de atividade da indústria doméstica. O desempenho das exportações tem sido especialmente positivo: o valor das exportações no período janeiro/março de 2003 registrou um aumento de 26,5% se comparado com o mesmo período de 2002. No mesmo período, as importações aumentaram 3,9%.

1.1 Balança comercial

A balança comercial brasileira acumulou um resultado positivo de US\$ 3,8 bilhões no primeiro trimestre de 2003. Nesse período, as exportações atingiram US\$ 15 bilhões, o que representa um crescimento de 26,5% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. As importações foram de US\$ 11,3 bilhões, o que significa um aumento de 3,9% em relação ao mesmo período de 2002. Esses resultados mostram que, diferentemente do ano passado, quando o resultado positivo da balança comercial foi atribuído mais à queda das importações do que ao desempenho das exportações brasileiras, neste ano o saldo da balança comercial tem sido atingido mesmo com o crescimento das importações. O setor que apresentou melhor desempenho comercial no Brasil no primeiro trimestre foi o de produtos básicos, cujo crescimento foi de 45% em relação ao mesmo período do ano anterior. O segmento de semimanufaturados cresceu 38,9% e o de manufaturados teve um aumento de 21,7%.

A maior parte do aumento das receitas de exportações resultou do crescimento da quantidade vendida. No entanto, houve melhoria também nos preços dos principais produtos da pauta brasileira. Segundo levantamento da Secretaria de Comércio Exterior (Secex) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), o preço dos produtos, tais como soja e seus derivados, laminados planos, celulose, açúcar, café e semimanufaturados de ferro/aço, apresentaram uma tendência de elevação dos preços em março de 2003 se comparado ao mesmo período do ano anterior. Entre os produtos básicos que apresentaram maior crescimento das exportações em março de 2003, destacam-se soja em grão (155,1%), petróleo (139,9%), farelo de soja (62,7%), café em grão (33,4%), carne bovina (25,4%) e carne de frango (18,2%). Do ponto de vista do mercado de destino das exportações brasileiras, o fato novo que deve ser ressaltado é o crescimento das exportações para a Argentina. As ex-

portações para esse mercado caíram significativamente em 2002 e voltaram a crescer no primeiro trimestre deste ano. Em março de 2003, a Argentina foi o terceiro mercado mais relevante para as exportações brasileiras ficando atrás apenas dos Estados Unidos e da China.

Quanto às importações, o aumento de 3,9% no total importado no primeiro trimestre de 2003 resultou do crescimento de 9,1% da compra de matérias-primas e de bens intermediários e do acréscimo de 44,1% nos gastos com a compra de combustíveis e lubrificantes. Houve queda de 13,7% no total importado de bens de consumo e de 13,6% no setor de bens de capital.

2 MEDIDAS DE POLÍTICA

2.1 Financiamento e incentivos

Aumento da TJLP e alinhamento das regras do BC e da CVM. O Conselho Monetário Nacional (CMN), em reunião realizada em 29/3/2003, elevou para 12% ao ano a Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP) que vigorará a partir do segundo trimestre de 2003 (um aumento de um ponto percentual na comparação com o índice adotado no primeiro trimestre). A TJLP é utilizada principalmente para a correção de empréstimos concedidos pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

Durante essa reunião, também foi decidido que o revezamento de auditores independentes nas instituições financeiras deverá ocorrer a cada cinco anos, conforme acordado com a Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Com essa mudança, ficam alinhadas as regras do Banco Central e da CVM. O prazo para o revezamento também valerá para consórcios e fundos de investimento.

2.2 Defesa da concorrência

Fusão entre TAM e Varig. As empresas aéreas TAM e Varig, que estão em processo de fusão, assinaram, em 28 de março de 2003, um acordo com o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade), estabelecendo as limitações que devem ser seguidas por elas até a aprovação final do processo de fusão. Suas estruturas administrativas devem ser mantidas separadas e não poderá haver comunicação recíproca sobre preços de passagem. Além disso, não poderá haver troca de ativos financeiros entre as duas empresas e suas marcas devem ser preservadas. As companhias não poderão unificar estruturas aeroportuárias e operações, exceto as que constam do compartilhamento de rotas acordado em fevereiro de 2003. O compartilhamento de novas rotas, antes da aprovação da fusão, só poderá ocorrer com autorização do Cade. Também não poderá haver devolução das aeronaves que servem às rotas compartilhadas. Outro ponto decidido pelo Cade é que não poderá haver mudanças de logística e de comercialização até a conclusão da fusão. Foi acertado, finalmente, que não haverá qualquer mudança administrativa que implique demissão ou transferência de pessoal.

Análise mais rápida de processos na SDE. Por meio de portaria, a Secretaria de Defesa Econômica (SDE) do Ministério da Justiça dividiu os processos recebidos e a serem recebidos em dois grupos: os mais complexos e os mais simples. Os últimos terão prazo máximo de tramitação de quinze dias.

3 FATOS RELEVANTES

3.1 Ciência e tecnologia

Modernização tecnológica de caminhões. Segundo o vice-presidente de operações internacionais da Volvo, Claes Svedberg, a modernização de caminhões é incentivada por dois fatores: desenvolvimento de infra-estrutura e controle dos níveis de emissão de poluentes. Nos países em desenvolvimento, o requisito mais presente é o último. A falta de infra-estrutura, porém, impede o avanço mais significativo da modernização, pois a precariedade das estradas brasileiras torna proibitivas velocidades mais elevadas e controles mais delicados e eletrônicos nos caminhões.

Pesquisa tecnológica no Brasil. Dados da Pesquisa Industrial de Inovação Tecnológica (Pintec) do IBGE e da Agência Nacional de Pesquisa das Empresas Inovadoras (Anpei) mostram que o gasto brasileiro em inovação tecnológica, se comparado ao de outros países, é muito baixo. De 1998 a 2000, o Brasil investiu R\$ 22,1 bilhões em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D). Na Coreia do Sul, apenas em 2000, investiu-se uma quantia semelhante. Enquanto no Brasil o investimento em ciência e tecnologia representa cerca de 1% do PIB e tem-se uma participação de 30% do setor privado, tal investimento na Coreia do Sul representa 4,7% do PIB, com 50% de participação do setor privado. Em consequência desse quadro, a importação de bens de alta tecnologia no Brasil é elevada. O déficit comercial do setor de eletrônica é de cerca de US\$ 6 bilhões anuais. E, segundo o Banco Central, paga-se anualmente cerca de US\$ 1,2 bilhão anual de *royalties* no Brasil. Atualmente, a participação das empresas privadas é pequena em P&D: apenas 11% dos profissionais de pesquisa estão no setor privado.

Apoio do BNDES ao MCT. O ministro da Ciência e Tecnologia declarou, em fevereiro deste ano, que seu ministério tem como meta, até o fim do governo Lula, ampliar para 50% a participação do setor privado em P&D, além de aumentar de 1% para 2% a participação de P&D no PIB. Para tanto, busca apoio do BNDES para a criação de um fundo que ajude a diminuir as dificuldades financeiras das empresas em financiar P&D. Além disso, o Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT) espera conseguir envolver os governos estaduais e as prefeituras das principais cidades nesse esforço. Só neste ano, será investido R\$ 1,5 bilhão em pesquisa no país.

Parceria entre Usiminas e Praxair. A siderúrgica Usiminas e a empresa estadunidense Praxair formaram parceria para comercializar internacionalmente a tecnologia Cojet, que permite reduzir em 15% o tempo de corrida do ferro gusa no processo de produção, além de permitir ganhos na qualidade do aço ao reduzir o teor de ferro na escória e aumentá-lo no produto final. A tecnologia foi testada pela Usiminas em 2002, que, ante os bons resultados, licenciou a patente do processo por dez anos e já tem clientes potenciais na América do Norte, América do Sul, Ásia e Europa, sem contar os possíveis clientes no próprio país.

3.2 Comércio exterior

Abertura do mercado de serviços. Um conjunto de propostas foi enviado ao ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Luiz Fernando Furlan, para orientar o governo brasileiro nas negociações internacionais sobre a abertura do mercado de serviços.

As sugestões fazem parte de estudos encomendados a pesquisadores da Universidade de Brasília (UnB), que fizeram consultas ao setor privado e identificaram as maiores oportunidades de ganhos para o país em três segmentos: construção civil, *software* e serviços de distribuição.

Entre outras medidas, recomenda-se a adesão do Brasil ao Acordo de Compras Governamentais da Organização Mundial do Comércio (OMC), que regula internacionalmente as normas do setor apenas entre membros da entidade e do qual o país não é signatário justamente por não querer limitar a capacidade do setor público de usar seu poder de compra como instrumento de política industrial.

Proposta do Mercosul para o estabelecimento da Alca. Os ministros que compõem a Câmara de Comércio Exterior (Camex) aprovaram a proposta que os países do Mercosul pretendem apresentar nas negociações para o estabelecimento da Área de Livre Comércio das Américas (Alca) que visa a eliminar as tarifas de produtos industriais e agrícolas. Trata-se de uma oferta relativamente modesta, como queriam o Itamaraty e o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Os Ministérios da Fazenda e da Agricultura, por motivos diferentes, recomendaram uma postura mais agressiva.

A lista aprovada prevê que, em até dez anos, as alíquotas de produtos, que somam exatos 38,49% da corrente de comércio do Mercosul com os demais países do continente americano, caiam para zero. Ainda não se trata de versão final. O governo brasileiro espera dados do Uruguai e do Paraguai para completar a proposta. Com esses acréscimos, a participação dos produtos pode chegar a pouco mais de 40%.

Linhas de exportação. As linhas de curto prazo à exportação, cujo vencimento é de até 180 dias, estão com rolagem próxima a 100% neste ano e seus custos já começam a cair. Um Adiantamento de Contrato de Câmbio (ACC), crédito pré-embarque da mercadoria cujo vencimento é de 180 dias, custava de 7% a 8% ao ano para uma empresa de primeiríssima linha no fim do ano passado. Agora é possível encontrar a mesma linha a um custo total de não mais de 5% ao ano.

Acesso de grandes empresas a recursos do Proex. Impedidas desde o início de dezembro de 2002 de tomar recursos da linha de financiamento direto do Programa de Financiamento às Exportações (Proex), as grandes empresas poderão voltar brevemente a ter acesso a essas verbas. O Banco do Brasil, gestor do programa, entregará ao governo uma proposta de flexibilização das atuais restrições, válidas para companhias que têm faturamento bruto anual superior a R\$ 60 milhões.

Com a escassez de recursos do Proex e a necessidade de ampliar o crédito à exportação para pequenas e médias empresas, a Camex impôs, em dezembro de 2002, restrições para as grandes companhias. A iniciativa partia do pressuposto de que o total de R\$ 1,245 bilhão reservado à linha de financiamento não seria suficiente para absorver a demanda dos exportadores em 2002.

Promoção de produtos brasileiros no exterior. A preparação de missões comerciais do Brasil ao exterior, a impressão de catálogos de feiras e até mesmo os portais oficiais na Internet destinados aos exportadores devem passar a ter maior controle por parte do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior em 2003. Essas iniciativas atualmente encontram-se dispersas por vários órgãos da administra-

ção pública e o ministro Luís Fernando Furlan teve a aprovação do Palácio do Planalto para coordenar as atividades dos diversos ministérios em uma Câmara de Gestão para Promoção Comercial presidida por ele.

Metas para exportação. O governo vai trabalhar para aumentar as exportações em 10% em 2003, segundo Luiz Fernando Furlan. As exportações foram de US\$ 60 bilhões em 2002 e deverão atingir US\$ 66 bilhões em 2003.

Furlan lembrou que, em 2002, o país conseguiu um superávit de US\$ 13 bilhões em sua balança comercial. Entretanto, esse resultado, observou, foi obtido com um crescimento de apenas US\$ 2 bilhões nas exportações (3,3% a mais do que no ano anterior) e com uma queda de US\$ 11 bilhões nas importações. Como o Brasil não tem controle sobre o que vai acontecer com as importações neste ano, só resta ao governo incentivar fortemente as vendas externas para que o país consiga um superávit elevado.

Aumento de volume do comércio exterior. Aumentar o volume do comércio internacional, mediante a crescente expansão das exportações e também das importações, é hoje tão ou mais importante para o país do que a obtenção de altos superávits na balança comercial.

Essa é a opinião do ministro do Planejamento, Orçamento e Gestão, Guido Mantega, que trabalha com a perspectiva de um saldo comercial positivo neste ano, levemente superior aos US\$ 13,1 bilhões de 2002 que encerraram o ciclo do governo Fernando Henrique Cardoso.

Convicto de que o indicador de saúde econômica do Brasil não resulta exclusivamente do saldo positivo no superávit primário (receitas menos despesas, exceto gastos com pagamentos de juros), Mantega revela restrições também quanto à teoria segundo a qual deve haver uma busca incessante do crescimento das vendas ao exterior.

Na visão de Mantega, o superávit comercial do ano passado representa um bom nível, pois recuperou posições que não eram registradas desde os anos 1980, embora admita que o resultado positivo possa ser ampliado.

Barreiras protecionistas. A indústria brasileira de torrefação de café vive um momento promissor graças à conquista de novos contratos para exportação do produto torrado e moído ao mercado estadunidense. Embora o volume físico e o valor das vendas externas ainda sejam pouco expressivos diante das exportações de café em grão para aquele e outros mercados, o governo brasileiro e o setor privado precisam estar atentos à possibilidade de surgimento ou ampliação de barreiras protecionistas aplicadas pelos países desenvolvidos e devem se preparar para essa eventualidade.

Maior produtor mundial de café, o Brasil tem participação ínfima no comércio mundial de café torrado e moído, produto de maior valor agregado. A Alemanha detém a primazia do mercado exportador, pois compra o grão de diferentes países, inclusive do Brasil, o industrializa e exporta a outros mercados. A Itália também conta com uma forte indústria de torrefação e algumas de suas marcas estão presentes no mundo inteiro, até mesmo no mercado brasileiro. Portanto, esse alerta quanto ao protecionismo não é exagerado nem alarmista. Da mesma forma que Alemanha, Itália e outros países europeus, os Estados Unidos têm uma sólida indústria de torrefação e a chegada, mesmo incipiente, de novos competidores pode ocasionar ações protecionistas.

A meta da indústria – fixada no Programa Setorial Integrado firmado com a Agência de Promoção de Exportações (Apex) – é exportar US\$ 29 milhões de café torrado e moído até 2004 e US\$ 100 milhões até 2006.

Mudanças nas regras de repasse de recursos do Proex. O Banco do Brasil está propondo à Camex mudanças nas regras de repasse de recursos do Programa de Financiamento às Exportações (Proex) com o objetivo de multiplicar o volume das vendas ao exterior em 2003 alavancadas pelo programa.

Segundo o gerente-executivo da Diretoria de Governo responsável pelo Proex, há demanda para criar uma linha de financiamento para o pré-embarque, ou seja, de crédito para a produção.

Atualmente, o Proex-Financiamento oferece apenas linhas pós-embarque, que atendem somente à comercialização.

Outra sugestão que se encontra em debate na Camex é alterar a Resolução 33, em vigor desde dezembro de 2002, que limita o acesso aos créditos do Proex a empresas com faturamento anual superior a R\$ 60 milhões.

Segundo o gerente-executivo do Banco do Brasil, ao dificultarem o acesso de grandes empresas aos créditos do Proex, pequenas e médias companhias, tradicionais fornecedoras para os grandes grupos empresariais, também são prejudicadas, pois registram redução de demanda por seus produtos.

O orçamento total, considerando-se uma taxa de câmbio de R\$ 3,30 por dólar, representa um montante de US\$ 727 milhões disponíveis para alavancar as exportações. O Proex-Financiamento é uma linha operada exclusivamente pelo Banco do Brasil.

O Proex-Equalização é operado por outros agentes financeiros e utiliza recursos do orçamento para equilibrar as taxas de juros do mercado internacional com as que são praticadas no mercado interno de forma que possa oferecer condições de competitividade ao exportador brasileiro.

Venda de frutas para a Itália. A Apex-Brasil finaliza a organização de um acordo comercial com importadores da Itália para a venda de frutas tropicais e móveis em um novo tipo de convênio que envolve a captação direta de crédito de instituições financeiras italianas.

Com viagens para prospecção de mercados para produtos brasileiros de valor agregado agendadas para Rússia, China e Itália, o novo presidente da Apex-Brasil, o empresário Juan Manuel Quirós, dá início, com o convênio em negociação com os italianos, ao Plano Estratégico de Promoção Comercial, um programa de expansão das vendas externas que se propõe a gerar 400 mil vagas de trabalho e a ampliar em 10% as receitas com exportações, as quais passariam de US\$ 60 bilhões em 2002, para US\$ 66 bilhões em 2003. Transformada em órgão autônomo autorizado a negociar convênios comerciais com instituições financeiras estrangeiras, a agência tem também maior proximidade com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, o Ministério das Relações Exteriores, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e o Banco do Brasil.

Estímulo à exportação. Vendas externas de empresas de Goiás tiveram queda de 52,7% entre janeiro e novembro de 2002. A parceria entre a Apex e o setor calçadista desse estado prevê investimentos de R\$ 3,2 milhões em projetos voltados para o mercado internacional. A iniciativa faz parte do Programa Setorial Integrado (PSI), que pretende ampliar o número de empresas exportadoras, estimulando, assim, a geração de empregos e renda também em regiões que não têm tradição em comércio exterior.

Desoneração de exportações. Uma *factoring* poderá atuar como *trading company* e realizar operações de comércio exterior. O Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e o Banco Central estudam a adoção de algumas medidas de desoneração tributária de forma que as exportações de médias e pequenas empresas sejam facilitadas e estimuladas. Entre as medidas que devem ser implementadas, consta a autorização para que *factorings* sejam autorizadas a atuar como *trading companies* e a realizar operações de comércio exterior.

As medidas visam a reduzir a burocracia e os custos e foram antecipadas pelo ministro Luiz Fernando Furlan durante a apresentação dos secretários titulares da Camex e das secretarias de Desenvolvimento da Produção, de Comércio Exterior e da Tecnologia Industrial.

O esforço de desobstrução tributária como estímulo aos negócios externos será acompanhado também de uma negociação que Furlan realizará com quinze setores exportadores que têm insumos siderúrgicos como matérias-primas e com seus respectivos fornecedores.

Pólo de exportação de TVs. A empresa coreana LG já definiu sua estratégia para a sua subsidiária no Brasil. O grupo pretende transformar o país em um pólo de exportação nas Américas. O carro-chefe no mercado externo são os televisores, enviados a partir de Manaus. A meta é aumentar as vendas externas em mais de 20% neste ano.

Exportações da Confab. Grandes contratos para exportação de tubos proporcionaram à empresa Confab um lucro líquido de R\$ 170,7 milhões no ano passado. O resultado superou em 135% o ganho registrado em 2001. Apenas no quarto trimestre, a empresa lucrou R\$ 44,4 milhões, quase três vezes mais do que no mesmo período do exercício anterior. A geração de caixa cresceu 108% no ano, passando para R\$ 257,1 milhões. Segundo o diretor da empresa, tal aumento deveu-se principalmente às exportações. O fornecimento de tubos para os oleodutos OCP, no Equador, e Camisea, no Peru, e para os gasodutos Yacuiba-Rio Grande, na Bolívia, e Carina & Áries, na Argentina, teve papel fundamental no resultado.

Exportações da Petrobras. Maior empresa exportadora do país, a Petrobras planeja continuar a liderar esse *ranking* em 2003.

Estão programadas vendas de 240 mil barris de petróleo por dia, o que corresponde a mais da metade das exportações totais da companhia, que incluem também os derivados, estimadas em 429 mil barris/dia em 2003.

Contabilizadas as importações de petróleo e derivados e deduzidas as exportações do petróleo pesado produzido em Marlim, na Bacia de Campos (RJ), a projeção da companhia é de que haja um déficit comercial de US\$ 1,2 bilhão em 2003, resultado esse pouco superior ao de sua conta de comércio do ano passado, quando o déficit foi de US\$ 1 bilhão.

Exportações de aguardente. O paladar russo recebeu bem o sabor da cachaça cearense Ypióca, exportada em caráter experimental para aquele país em setembro de 2002. Poucas semanas após o embarque de cerca de 20 mil litros, uma empresa sediada em Moscou, a SDL Gelfa Company, solicitou contrato para distribuir com exclusividade por, pelo menos, três anos o produto, conforme a diretora-comercial do grupo Ypióca. A Ypióca é a maior fabricante, se considerada apenas a produção própria, de aguardente do Brasil: sua capacidade instalada chega a 80 milhões de litros/ano. A meta dessa empresa é enviar pelo menos 60 mil litros de aguardente a cada ano para a Rússia.

Exportações da Kodak. A Kodak brasileira teve um faturamento de R\$ 800 milhões em 2002, número equivalente ao resultado obtido no ano anterior, quando a receita chegou a R\$ 780 milhões. As exportações, segundo o presidente da companhia, também mantiveram o mesmo patamar de 2001, com vendas em torno de R\$ 300 milhões.

Um dos fatores que mais afetaram a retomada do crescimento das vendas da empresa em 2002 foi a perda de mercados importantes como a China, que passou a fabricar papel fotográfico e filmes de raio-x no fim de 2001. A América Latina, que hoje responde por 40% das vendas de papel e filme fotográfico da Kodak brasileira, também reduziu a sua participação em virtude da crise da Argentina. A posição da empresa nesse mercado, segundo a Kodak, ainda é de liderança absoluta com 70% do *market-share*.

Venda de aviões para a Índia. A Empresa Brasileira de Aeronáutica (Embraer), a quarta maior construtora de aviões do mundo, negocia com o governo da Índia a venda de seu avião de vigilância, o que lhe permitirá expandir a base de clientes. A companhia brasileira, que, em julho de 2002, anunciou o primeiro pedido feito pela Índia, no valor de US\$ 520 milhões, com o fornecimento de aviões regionais para a Jet Airways, informou que está negociando a venda de seu BEM 145 AEW&C de vigilância para o país asiático.

Exportação de geradores para os EUA. O grupo pernambucano Leon Heimer, segundo maior fabricante de geradores da América Latina, após um ano de negociações, acaba de fechar contrato para se tornar parceiro da estadunidense General Motors (GM) na fabricação de geradores a gás. Esse contrato marcará a estréia da empresa no cobiçado mercado dos Estados Unidos e da GM no segmento de geradores. Estima-se que esse negócio movimentará US\$ 100 milhões em 2004, com a produção de 20 mil equipamentos com capacidade de 15 a 120 quilovolt/ampère (KvA), o que elevará a Leon Heimer para o primeiro lugar em seu segmento na América do Sul.

A Leon Heimer fabricará, em suas duas unidades localizadas nos municípios pernambucanos de Paulista e Abreu Lima, 70% de uma nova linha, a GM Powertrian Heimer, que será comercializada pela GM, responsável pelos 30% restantes dos componentes e pela montagem final. A multinacional, que tem forte atuação no segmento de imóveis residenciais nos EUA, vai focar prioritariamente os seus consumidores nesse segmento. A idéia é vender os equipamentos para todas as residências financiadas pela companhia. Contudo, a linha também será negociada em outros nichos, como o industrial e o comercial.

Troca de produtos pela Petrobras. A Petrobras está negociando com outras companhias de petróleo a alternativa de trocar gasolina e óleo combustível – que produz além do consumo interno – por produtos que importa, tais como óleo diesel e gás liquefeito de petróleo (GLP). A Petrobras planeja com empresas como a Chevron Texaco, Exxon Móbil e Total FinaElf, entre outras, alternativas que possibilitem a todas elas manter o abastecimento de seus respectivos mercados, sem seqüelas da guerra no Iraque.

Exportação de marca própria. Para abrir o leque da Silex Trading, especializada em máquinas e equipamentos, a empresa, ainda neste semestre, começa a exportar roupas, cosméticos e camarões com marca própria.

Para exportar camarões, a Silex está abrindo uma subsidiária em Fortaleza, a Brasilis, que comprará o camarão criado em cativeiro, que irá para EUA e Europa, já sem casca e sem cabeça. Segundo essa empresa, o Brasil é extremamente competitivo, pois é capaz de produzir duas safras e meia por ano, enquanto os concorrentes, como Malásia, Tailândia e Equador, conseguem produzir uma safra e meia.

Vendas da Embraer à Polônia. Depois de quase três meses de intensas negociações que envolveram até os presidentes do Brasil e da Polônia, a companhia aérea polonesa LOT decidiu que vai comprar dez jatos ERJ 170 da Embraer de 70 lugares, no valor estimado de mais de US\$ 200 milhões. A operação, contudo, poderá chegar a US\$ 500 milhões caso seja exercida com a opção de compra de outras onze aeronaves. O primeiro avião será entregue em 2004, segundo a assessoria de imprensa da Embraer.

Destaque para subsidiária do Brasil. A General Motors do Brasil é a segunda maior operadora fora dos Estados Unidos. A montadora, nos últimos meses, vem se destacando na liderança das vendas internas, um fato inédito no país.

O ritmo de produção da GM do Brasil tem sido crescente. Em 2002, por exemplo, obteve sua melhor marca com um total de 517.167 unidades. Nas exportações, a subsidiária também tem estabelecido recordes. Em 2001, enviou para o exterior um total de 168.594 veículos, sua melhor *performance*.

Tal empresa está no Brasil desde 1925 e a partir do início da década de 1990 começou a renovar toda sua linha de produtos. Iniciou com a montagem de Ômega (versão nacional), Vectra, Corsa, picape S10, utilitário esportivo Blazer, monovolumes Zafira e Meriva, Celta e novos Corsa “hatchback” e sedan.

Exportações de calçados. Em 2002, as empresas instaladas na região Nordeste movimentaram US\$ 152,7 milhões com os contratos fechados no exterior. Os calçados nordestinos começaram a ser comercializados no mercado internacional. Inexpressiva há cerca de cinco anos, com menos de 1% de participação nas vendas externas, a indústria calçadista da região desponta como vice-líder nas exportações nacionais, perdendo apenas para o Sul, que responde por 81% dos embarques. Enquanto a indústria nacional sofreu um declínio de 10% nas exportações, o Nordeste comemora crescimento de 6,2%.

O desempenho positivo foi motivado pela expansão dos pólos como o da Paraíba e o da Bahia e pela consolidação de centros produtores como o do Ceará, que, em alguns momentos de 2002, chegou a desbancar São Paulo da posição de segundo maior exportador brasileiro, depois do Rio Grande do Sul. Em 2002, o Nordeste

faturou US\$ 152,7 milhões contra US\$ 143,6 milhões no ano anterior, o que representa 10,5% das vendas nacionais no exterior.

Com nove fábricas no Ceará, a gaúcha Grendene foi uma das empresas que influenciou o crescimento das exportações no estado. A empresa exportou 17 milhões de pares, movimentando US\$ 40 milhões em 2002. O gerente de exportações, Gladimir Gardini, diz que as vendas externas registraram crescimento de 14% em relação ao ano anterior.

Exportação de tecnologia de usina. A Dedini S/A Indústria de Base, líder nacional na produção de bens de capital para o setor sucro-alcooleiro, acaba de fechar o primeiro contrato mundial de cessão da tecnologia brasileira para a montagem de usinas de destilação de álcool. O acordo, assinado em Piracicaba – cidade-sede do grupo no interior paulista –, prevê a transferência da tecnologia ao grupo Uttam, da Índia. Pelo contrato, o grupo montará os equipamentos em território indiano com base no projeto elaborado pelos técnicos da Dedini. A primeira unidade Uttam terá capacidade para destilar 60 mil litros de álcool por dia.

A Dedini receberá pelo contrato 5% de *royalties* apurados sobre o valor total da unidade. As bases desse primeiro acordo, na verdade, serão replicados para uma consequência esperada dessa primeira venda. O Grupo Uttam representará a Dedini em território indiano e repassará sempre 5% das negociações que fizer para novos clientes que conseguir obter no país. A previsão da Uttam é de que sejam vendidas em dois anos 30 usinas de destilação de álcool. Esse novo mercado deverá movimentar cerca de US\$ 21 milhões nesse período.

Produção da Embraer. A Embraer divulgou a carteira de pedidos e entregas de seus jatos no último trimestre e durante 2002. No total, a empresa entregou 131 aeronaves no ano passado, sendo que houve o adiantamento da entrega de três jatos corporativos e dois jatos comerciais. A Embraer reafirma a previsão de entregar 148 aeronaves em 2003, ano em que também começa a produção em série de jatos família (para 70 passageiros).

Das 41 aeronaves entregues no quarto trimestre de 2002, 28 são jatos ERJ-145 para 50 passageiros. Seis são do modelo ERJ-140 (44 lugares) e duas do ERJ-135 (37 lugares). Outras cinco aeronaves foram destinadas ao mercado corporativo, como o modelo Legacy.

Segundo a Embraer, a carteira de pedidos da empresa até o fim de 2002 somava US\$ 9 bilhões. Com as opções de compra, esse número sobe para US\$ 22,2 bilhões.

Fábrica da Embraco na China. A brasileira Embraco, a maior produtora mundial de compressores para refrigeração, construirá uma nova fábrica na China, em parceria com sua sócia local Snowflake, com a qual mantém uma *joint-venture* desde 1995. A Embraco e a Snowflake já têm uma fábrica no país, com capacidade para 1,7 milhão de unidades por ano.

A nova fábrica, que substituirá a atual e receberá investimentos entre US\$ 30 milhões e US\$ 40 milhões, produzirá 3,7 milhões de compressores por ano.

O diretor corporativo de operações da Embraco informou que a expectativa é transformar a nova unidade em uma plataforma de exportação para países asiáticos e também para Europa, Oriente Médio e Austrália.

Exportações da Ipiranga. A Ipiranga Petroquímica (IPQ), a maior produtora de polietileno de alta densidade (Pead) da América Latina, está patrocinando o projeto Export Plastic Nacional como forma de impulsionar a cadeia da indústria de plástico. A substituição das exportações de resinas pelas de produtos plásticos transformados é fundamental para a balança comercial do setor e para a geração de empregos.

Tal empresa exporta entre 30% e 40% de sua produção para Mercosul, Europa, Ásia e África e também possui uma participação de 30% na petroquímica chilena Petroquim, que produz 100 mil toneladas de polipropileno por ano.

Exportações da Volkswagen. A Volkswagen do Brasil, maior empresa exportadora do setor automotivo e a quinta na lista geral da Secretaria de Comércio Exterior (Secex) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, prevê aumentar de 33% para 40% a representatividade das exportações no faturamento da empresa, que totalizou R\$ 10,9 bilhões em 2002. Estima-se que esse índice possa ser alcançado ainda em 2003, em vez de em 2004, que era a previsão anterior para a meta prevista para o Brasil. A grande aposta da empresa está nos modelos considerados estratégicos: o Gol e o Pólo Sedan. Por serem fabricados somente no Brasil, esses carros não competem com a matriz, na Alemanha.

Exportações da Recoma para os EUA. Há quase 25 anos no mercado brasileiro de pisos e revestimentos de madeira e sintéticos, a Recoma começa a marcar presença no exterior. Com o câmbio favorável, participa de feiras e eventos internacionais e estabelece representações estrangeiras para assegurar receita em dólares. Neste ano, o presidente da empresa prevê quadruplicar os US\$ 290 mil obtidos em 2002 e alcançar US\$ 1,1 milhão, sendo cerca de US\$ 700 mil com vendas para os Estados Unidos, onde possui contratos para exportar o equivalente a US\$ 400 mil.

São principalmente *decks* e assoalhos que a Recoma envia também para o Japão, outro país que vem ganhando importância em sua carteira de clientes. A Europa e outros países americanos também já receberam itens da fábrica brasileira, que conta com duas unidades – uma em Iperó, no interior de São Paulo, e outra em Altamira, no Pará – e 200 funcionários. Segundo o presidente da empresa, um investimento de US\$ 300 mil em uma linha de produção quase que totalmente automatizada capacitou a Recoma para essas investidas.

Custos das exportações. Os exportadores brasileiros não conseguiram aproveitar integralmente a desvalorização do real no ano passado. Isso porque houve um grande aumento de custos para as empresas em consequência da elevação dos preços de insumos, não apenas importados como principalmente domésticos. Os custos das produções industrial e agroindustrial subiram 34,8% no fim de 2002 em relação ao mesmo período do ano anterior, segundo a Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex), o que reduziu a rentabilidade do setor exportador, que mesmo assim registrou ganho médio de 12,3% no ano.

Desvalorização cambial e desempenho comercial. A desvalorização do real no segundo semestre de 2002 continuou a produzir efeitos positivos para a balança comercial no início de 2003. O câmbio depreciado ajudou o país a conquistar um recorde no desempenho das exportações no mês de janeiro de 2003. As vendas de produtos brasileiros ao exterior chegaram a US\$ 4,805 bilhões e aumentaram 21% se comparadas às do mesmo período de 2002. O resultado supera em mais de dez pon-

tos percentuais a meta de 10% fixada pelo governo para o crescimento das exportações neste ano. Empresas que tiraram proveito da alta do dólar nos últimos meses e fecharam contratos quando a taxa de câmbio atingiu o auge da desvalorização embarcaram boa parte das mercadorias vendidas em janeiro.

Demanda aquecida nas siderúrgicas. Pelo menos para as siderúrgicas fabricantes de aços planos, que produzem as chapas utilizadas pela indústria automobilística entre outras, o mês de janeiro foi marcado pela demanda crescente no mercado doméstico. As siderúrgicas, que registraram aumentos significativos dos volumes de exportação no segundo semestre de 2002, estão focalizando novamente o mercado interno.

A Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), maior fabricante nacional de aços planos, informou, por meio de sua assessoria, que o nível de atividade no início do ano foi alto e que as exportações continuam tendo destaque. Em 2002, ela exportou 40% da produção, mais que a sua média histórica de 25% da produção.

Substituição de importações. O processo de substituição de importações de insumos e matérias-primas pela indústria tende a ganhar fôlego em 2003, dando, dessa forma, continuidade a um movimento que ganhou intensidade no ano passado. É o que mostra a Sondagem Industrial especial sobre as perspectivas do comércio exterior brasileiro produzida pela Confederação Nacional da Indústria (CNI). A pesquisa, concluída em janeiro deste ano, incluiu 1.247 pequenas e médias empresas e 264 grandes companhias. Entre as grandes, 59% pretendem promover algum tipo de substituição de importações ante 28% em abril de 2002. Entre as pequenas e médias empresas, o percentual subiu de 36% para 54%. O setor de vestuário e calçados deverá manter o processo de substituição de importações, de acordo com 75% das empresas. Como indica o levantamento, os outros segmentos com grande propensão a substituir insumos importados por nacionais são mobiliário, mecânico, material de transporte e borracha.

Exportação de óleo de soja. Incentivadas pelos bons preços e pela abundância de matéria-prima, graças à supersafra de soja de 2002/2003, estimada em 50 milhões de toneladas, as esmagadoras instaladas no Brasil devem exportar um volume recorde de 2,25 milhões a 2,5 milhões de toneladas de óleo de soja neste ano ante 1,9 milhão em 2002 e 1,6 milhão em 2001. De acordo com a Associação da Indústria de Óleos Vegetais (Abiove), as vendas devem render US\$ 1 bilhão em 2003.

Exportações do setor têxtil. As exportações devem impulsionar ainda mais as vendas das grandes companhias têxteis em 2003. Uma das maiores empresas do setor no país, a Coteminas espera aumentar em 30% suas vendas externas. Tal companhia está interessada no recente acordo que eliminou as quotas de exportação de têxteis para a União Européia, e já procura um parceiro no continente nos moldes da Springs, que distribui seus produtos nos Estados Unidos. A tendência continua a ser a exportação de produtos acabados, os quais possuem maior valor agregado e, no caso da Coteminas, são itens de cama, mesa e banho.

Representantes da União Européia visitam Tocantins. Uma carta da União Européia encaminhada ao Ministério da Agricultura, Produção e Abastecimento comunicando a visita de uma missão técnica para averiguar as condições sanitárias do rebanho bovino e conhecer as instalações frigoríficas nos estados de Bahia, Mato Grosso

do Sul e Tocantins, no período de 12 a 27 de março de 2003, trouxe alento para os pecuaristas tocantinenses. A visita tem um caráter mais político e de formalização do que técnico e a presença da missão confirma que Tocantins está preparado para exportar a carne produzida no estado.

Exportações de soja. Os grandes números da balança comercial do Centro-Oeste, que em 2002 respondeu por 10,2% do superávit comercial brasileiro, mostram que essa região bateu recordes nas duas pontas. As exportações, de acordo com dados da Secex, passaram para US\$ 2,586 bilhões, resultado esse 15,6% superior ao de 2001. Tal crescimento ocorreu em um ritmo quatro vezes maior do que o verificado para as vendas externas no restante do país.

As importações da região, que vêm também contrariando uma tendência nacional, cresceram 9,9% e atingiram o valor recorde de US\$ 1,515 bilhão. Como resultado, o superávit comercial (exportações menos importações) no Centro-Oeste superou US\$ 1,340 bilhão, o que representa um aumento de 22,7% se comparado ao saldo de US\$ 1,093 bilhão registrado em 2001. A participação das vendas externas originadas nos estados da região e no Distrito Federal no total nacional alcançou o mais alto percentual em toda a série histórica de dados da Secex: passou de 1,8% em 1991 para 4,7% no ano passado.

Crédito para exportadores. Com a melhoria do cenário macroeconômico, as agroindústrias voltam a ter acesso ao crédito à exportação. As taxas de juros estão caindo e os prazos de pagamento, aumentando. As linhas de crédito mais comuns para os exportadores são os Adiantamentos de Contratos de Câmbio (ACC). A redução do risco-país foi um dos principais motivos para a queda dos juros. Além disso, como há mais bancos oferecendo crédito, as taxas de juro cobradas são menores. Outro fator favorável consiste nas recentes captações de bancos, que aumentam o volume de crédito no mercado.

Exportações de rochas ornamentais e revestimentos. A receita gerada pelas exportações brasileiras de rochas ornamentais e de revestimento em 2002 foi de US\$ 338,8 milhões e cresceu 20,9% em relação a 2001. Os produtos processados, tais como chapas polidas, tampos de pia e de mesa e ladrilhos, estimularam o aumento das vendas, respondendo por 66% do valor exportado e por 36,5% do volume total exportado (1,26 milhão de toneladas).

Receitas com exportação de soja. Os produtos derivados da soja se mantêm entre os mais importantes na pauta de exportações brasileira neste ano. Segundo estimativas do mercado, as vendas externas de grão, farelo e óleo deverão ficar próximas de US\$ 7,7 bilhões, um volume 28,3% maior que o de US\$ 6 bilhões do ano passado. Além de uma produção maior, os produtores deverão contar com preços melhores.

A demanda internacional vem se mantendo firme, especialmente nos mercados europeu e asiático, em que a China desponta como principal comprador. De outra parte, houve recuo de quase 6% na safra estadunidense, que diminuiu de 78,5 milhões de toneladas em 2002 para 74 milhões de toneladas neste ano.

Exportações da siderurgia mineira. A siderurgia mineira registrou recordes de exportação no início do ano. Em janeiro, as exportações de produtos siderúrgicos fabricados em Minas Gerais, que atingiram um total de US\$ 189 milhões, representaram 36% das exportações totais do estado, valor esse superior à média de participação registrada

em 2002, que foi de 25,5%. O grande aumento nas exportações de praticamente todos os produtos siderúrgicos deve-se ao crescimento das vendas para países da Ásia, principalmente China, e também à recuperação dos preços do aço no mercado internacional. As siderúrgicas mineiras exportaram mais em volume e em valor agregado.

Banco Rural incentiva exportação. O Banco Rural, que tem cerca de 505 de seus clientes no setor de agronegócios, criou uma empresa de comercialização, a Rural Trading, para a exportação de produtos agrícolas como carnes, couros, flores e frutas. A Rural Trading foi criada para fomentar a exportação de itens de maior valor agregado por parte dos clientes do banco. Objetiva, com isso, capacitar os clientes de agronegócios a exportar produtos de maior valor.

Exportações para a Europa. Os produtos básicos e semimanufaturados, como soja e couro semi-elaborado, explicam o crescimento de quase 30% das exportações brasileiras para a Europa no início deste ano. Em parte, o aumento se deve à valorização do euro em relação ao dólar, o que amplia as vantagens do exportador brasileiro. Além disso, a alta dos preços desses produtos no mercado internacional está estimulando as exportações.

Exportação das multinacionais. As empresas com participação estrangeira já respondem por 60% das exportações brasileiras. Entre 1995 e 2000, a exportação brasileira teve um acréscimo de 18%, mas as vendas externas dessas empresas subiram 53%. Em 2000, dois terços do total exportado pelas companhias com capital externo foi vendido para empresas do mesmo grupo em outros países. Proporcionalmente, esse comércio intrafirma dobrou entre 1995 e 2000 e representou o movimento mais expressivo da balança comercial do país nesse período.

Exportações da indústria de mobiliário. As vendas internas da indústria de mobiliário cresceram 7% em 2002: a receita aumentou de R\$ 9,68 bilhões para R\$ 10,35 bilhões. Tal acréscimo ficou abaixo da média de 10% obtida nos anos anteriores. A receita das exportações cresceu 11% entre 2001 e 2002, passando de US\$ 483,5 milhões para US\$ 535,5 milhões. Nos primeiros meses de 2003, as vendas internas tiveram um declínio, mas o comércio exterior exibiu sinais de vigor. Em janeiro, o faturamento com exportações cresceu quase 25%: passou de US\$ 30,7 milhões para US\$ 38 milhões.

Exportação de tratores. A Associação Nacional de Veículos Automotores (Anfa-vea) prevê que ocorra um crescimento superior a 10% nas exportações de máquinas agrícolas em 2003. As exportações de 2002 foram positivas para o setor de máquinas agrícolas, pois suas empresas obtiveram uma arrecadação de US\$ 642,85 milhões nos embarques ao exterior.

O volume dos doze meses de 2002 foi 17,4% superior ao registrado no período anterior, quando foram exportados US\$ 547,61 milhões em máquinas.

O aporte de R\$ 800 milhões do Programa de Modernização da Frota (Moderfrota) de tratores agrícolas, implementos associados a colheitadeiras na linha de financiamento de máquinas agrícolas, feito no fim de fevereiro deste ano, foi um sinal de que a linha será mantida para o próximo plano de safra, a ser anunciado no segundo semestre.

Competitividade no exterior. O mercado internacional tornou-se um importante foco de negócios das grandes produtoras brasileiras de carnes. A capacidade tecnológica adquirida tornou as companhias mais competitivas no exterior, de acordo com Daniel Pasquali, analista da corretora Fator Doria Atherino. Mais modernas, as agroindústrias conseguem responder a um rápido aumento dos volumes exportados, mesmo em um período de alta dos insumos. Em 2002, o milho, principal insumo da alimentação de aves e suínos, teve um aumento de custo de 38% em virtude da queda da produção. O preço da soja, produto do qual se obtém o farelo para a alimentação dos animais, subiu com a alta do dólar. A internacionalização das companhias é vista como uma alternativa para a expansão das atividades das empresas. As processadoras de carne estão inaugurando escritórios e centros de distribuição em outros países. A Seara Alimentos, por exemplo, possui a distribuidora Seara Food Europe, localizada na Holanda. As empresas também estão realizando parcerias com o objetivo de ampliar a capacidade comercial e reduzir custos e despesas em geral.

Exportações da agroindústria. As exportações ganharam mais importância no desempenho das empresas produtoras de frangos e suínos no Brasil e chegam a responder por mais de dois terços do faturamento anual das grandes companhias do setor. No balanço de 2002 da Sadia, o mercado externo correspondeu a cerca de 42% da receita total. Quanto à Perdigão, mais de 40% de seu faturamento também origina-se das exportações. A parcela das remessas ao exterior na receita total da Seara é superior a 70%. As estratégias internacionais das empresas e a desvalorização cambial da moeda brasileira, que vêm ocorrendo nos últimos anos, impulsionaram os embarques dos produtos. A desvalorização passou a ser um ótimo negócio para as exportações das empresas, que, por sua vez, já consideram o mercado internacional um dos seus principais focos. O enfraquecimento do consumo interno foi outro motivador para as empresas buscarem margens no exterior.

Exportações para a América do Norte. A cadeia produtiva do setor têxtil brasileiro (fios, tecidos e confecções) vem incrementando as exportações para a América do Norte com o objetivo de compensar os fracos resultados obtidos no mercado externo após a crise na Argentina, antes o principal comprador do Brasil, que reduziu as encomendas em mais de 60% em 2002 em relação ao ano anterior. Os Estados Unidos ampliaram 37,02% suas importações do Brasil, enquanto México e Canadá demandaram 45,08% e 9,97% a mais, respectivamente. Os Estados Unidos absorveram US\$ 347,7 milhões, o equivalente a 31,5% dos embarques brasileiros totais nesse setor. As exportações desse segmento somaram US\$ 1,18 bilhão em 2002, o que representa uma queda de 9,23% se comparada às exportações de 2001, que foram de US\$ 1,3 bilhão. Os resultados de janeiro deste ano apontam uma recuperação do comércio internacional e, ao mesmo tempo, um crescimento do mercado estadunidense, que importou os US\$ 91,3 milhões em comparação com os US\$ 84,5 milhões importados no mesmo mês de 2001.

Açúcar exportado por Vitória. O Porto de Vitória demarcou seu espaço na rota de exportação do açúcar em 2002. Graças à oferta de transporte pelas ferrovias Centro Atlântica e Vitória-Minas e às tarifas mais atraentes da Companhia Docas do Espírito Santo (Codesa), a carga das usinas Lagoa da Prata e Uberlândia (ambas em MG) e da região Oeste paulista deixou de ser embarcada nos portos de Santos (SP) e Rio de Janeiro. Essa mudança de endereço resultou num incremento de 267% no

volume movimentado pelo estado capixaba se comparado ao de 2001. Os fardos destinados para a África equivalem a quase US\$ 50 milhões. O avanço do açúcar, que subiu de 56.000,5 toneladas em 2001 para 205.527,9 toneladas no ano passado, foi o principal destaque do balanço da Codesa no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2002. Aproximadamente 35% desse volume chegou aos terminais capixabas a bordo de caminhões.

Exportações recordes de frango e de suíno. As vendas externas de aves e porcos cresceram 10%, passando para US\$ 1,8 bilhão em 2002. As exportações brasileiras de carne de frango e de suínos podem crescer até 15% em 2003. No ano passado, o setor vendeu para o exterior US\$ 1,4 bilhão em frangos e US\$ 481 milhões em suínos. Em janeiro deste ano, os números recordes foram apresentados pelas indústrias ao ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Roberto Rodrigues. Na ocasião, os industriais pediram empenho do governo na abertura de novos mercados.

Exportações para a China. O Brasil pode começar a exportar carnes para a China neste semestre. Uma missão desse país vistoriou o sistema de inspeção sanitária do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento em março deste ano. Em 90 dias, o governo brasileiro deve ter uma resposta sobre o questionário enviado aos chineses com informações sobre a sanidade do rebanho nacional. Após esse período, serão marcadas as inspeções chinesas às indústrias exportadoras. A Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes (Abiec) estima que o mercado chinês corresponda a US\$ 200 milhões.

Exportações de carne. As exportações de carnes irão aumentar para cerca de US\$ 1,26 bilhão. A perspectiva de novos mercados para a carne bovina brasileira faz que o setor estime um aumento de 10% a 15% das exportações neste ano. Existem mercados que estão começando a exportar a carne brasileira, o que deve gerar negócios para o país a partir do próximo ano.

As exportações brasileiras de carne bovina devem crescer 25% em volume neste ano, somando 1 milhão de toneladas no período, segundo projeções da Abiec. Tal associação informa que o aumento previsto para o próximo ano será sustentado pelo crescimento das vendas para a Rússia, que impôs limitações aos produtos oriundos da União Européia; para o Chile, que impôs restrições às exportações vindas do Japão; e para a China, que assinou recentemente acordo com o Brasil.

Negócios do estado de Mato Grosso com a China. O Estado de Mato Grosso quer ampliar sua exportação de soja para a China. Uma missão do governo chinês esteve visitando áreas produtivas do grão no estado para conhecer a tecnologia empregada pelos mato-grossenses, os maiores produtores da *commodity* no país. A delegação de quatorze técnicos foi recebida pelo governador Blairo Maggi. Durante o encontro, ele afirmou que o Mato Grosso é capaz de produzir tudo o que a China quiser comprar. A China é o segundo maior comprador de soja de Mato Grosso, pois adquire 10% de suas vendas externas, o que corresponde a US\$ 136,4 milhões, e o maior importador é a União Européia (45%). Em 2002, esse estado exportou 4,5 milhões de toneladas do grão. Para aumentar o volume, a meta de Maggi é chegar ao fim do mandato, em 2006, com 6,9 milhões de hectares de área plantada e uma produção estimada em 26 milhões de toneladas. A projeção para este ano é de 5,3 milhões de hectares cultivados e produção de 16 milhões de toneladas.

Recorde de exportações de café. As exportações brasileiras de café verde e solúvel atingiram em 2002 o melhor desempenho em 270 anos de história de exportações do país: os embarques totalizaram 27,993 milhões de sacas de 60 quilos, volume 19,3% superior ao registrado no período anterior, segundo o Conselho de Exportadores de Café Verde do Brasil (Cecafé), entidade certificadora da Organização Internacional do Café (OIC). Em 2001, as exportações já haviam sido as maiores da história, uma vez que somaram 23,464 milhões de sacas. Em receita, no entanto, mesmo com uma taxa de câmbio elevada, houve uma retração da ordem de 5,4%. O embarque recorde trouxe para o país US\$ 1,355 bilhão ante a arrecadação de US\$ 1,432 bilhão registrada pela entidade em 2001.

Novos negócios do Japão no Brasil. O Japão, segunda maior economia do planeta, quer impulsionar as relações econômicas com o Brasil, apesar de suas empresas estarem concentradas em reestruturações internas decorrentes de dez anos de recessão. Uma missão de empresários nipônicos visitou em março deste ano o Brasil para avaliar as possibilidades de novos investimentos, conforme informou o presidente da Itochu e da seção japonesa do Comitê de Cooperação Econômica Brasil-Japão da Nippon Keidanren. Uma delas é a Toyota, que, embora ocupada com sua reestruturação no Japão, mantém planos de expandir sua produção no Brasil e na Argentina como plataforma de exportação.

Receita com exportações de café. Embarques brasileiros do grão subiram 60% em janeiro e atingiram US\$ 125,7 milhões. As exportações de café verde e solúvel do Brasil tiveram um aumento de receita de 59,9% em janeiro deste ano se comparadas às do mesmo mês de 2002. Levantamento realizado pelo Conselho dos Exportadores de Café Verde do Brasil (Cecafé) indica que foram exportados US\$ 125,76 milhões em café em janeiro de 2001 em relação à arrecadação de US\$ 78,63 milhões em janeiro de 2002. O aumento na receita reflete a recuperação no mercado internacional, iniciada em setembro de 2002. Entre setembro de 2002 e janeiro de 2003, os preços subiram 18,26% na Coffee, Sugar and Cocoa Exchange (CSCE), de Nova York, que é referência mundial.

Mercado italiano para artesanato. As artesãs da associação Cia. do Lacre, da cidade-satélite de Riacho Fundo, no Distrito Federal, começaram a exportar suas produções. Elas estão estudando os contratos de duas encomendas de lojas italianas, cujos responsáveis conheceram bolsas, tapetes, cortinas e jogos americanos confeccionados com lacres de latas de refrigerante durante a L'Artigiano in Fiera, exposição internacional de artesanato que aconteceu em novembro de 2002, na cidade de Bolonha, capital da região de Emilia Romana, no centro da Itália. Outros artesãos brasileiros também despertaram a atenção dos italianos nessa exposição. As 180 crocheteiras da Agulha Mágica, de Santa Maria, estão às voltas com uma encomenda de 300 panos de prato trabalhados em crochê, enquanto finalizaram outras 2,9 mil peças, entre toalhas de mesa, aventais e almofadas, que seguirão para Miami (EUA) no fim do mês. A presidente da Agulha Mágica, Maria Ana Rocha, destaca que, desde o ano passado, elas recebem encomendas dos Estados Unidos, intermediadas pela empresa mineira Terramar Exportação.

Safra de soja maior no Brasil. A produção brasileira de soja deverá atingir o volume recorde de 51 milhões de toneladas, segundo previsão divulgada pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA). O número é 4,08% supe-

rior à estimativa de janeiro, quando o governo estadunidense previu para o país uma colheita de 49 milhões de toneladas em seu relatório mensal de oferta e demanda mundial de grãos.

Com a perspectiva de aumento da produção brasileira, segundo o USDA, a produção mundial 2002/2003 de soja deverá totalizar o volume recorde de 192,88 milhões de toneladas, 1% a mais em comparação à previsão de janeiro, de 190,89 milhões de toneladas, e 4,7% superior à safra de 2001/2002, que somou 184,3 milhões de toneladas. No Brasil, as estimativas oscilam entre 48,5 milhões e 50,5 milhões de toneladas.

Apesar da elevação prevista na produção, os estoques mundiais de soja não vão aumentar no fim de 2003, na medida em que há perspectivas de crescimento da demanda mundial por soja. Entre os principais consumidores de soja que vão ampliar a importação estão a China e a União Européia (UE), com outras 500 mil toneladas, e o Japão, com 150 mil toneladas. Só esses três mercados já representam quase 60% do volume maior de soja previsto para a safra.

Perda de mercado na Argentina e nos EUA. A redução dos pedidos de calçados brasileiros pelos importadores argentinos e a queda no consumo interno de importantes compradores como os Estados Unidos foram responsáveis pelo recuo de 11% no faturamento com as exportações de calçados no Brasil em 2002, segundo a Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados).

De acordo com dados obtidos pela Abicalçados junto à Secex do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, as exportações somaram US\$ 1,44 bilhão em 2002, o que indica um decréscimo em relação ao montante de US\$ 1,6 bilhão do ano anterior. A Argentina foi responsável pela redução de US\$ 118 milhões dos US\$ 173 milhões que o setor deixou de faturar no período. Em 2001, os argentinos importaram o equivalente a US\$ 123 milhões de calçados, enquanto que, de janeiro a novembro de 2002, o total importado foi de US\$ 14,6 milhões. As exportações totalizaram US\$ 111 milhões em dezembro de 2002 diante dos US\$ 126 milhões de dezembro de 2001, um decréscimo de 12%. Porém, a receita de exportação cresceu 6% em relação a novembro de 2002.

Vendas externas recordes. Pela primeira vez na história, as exportações brasileiras atingiram a marca dos US\$ 5 bilhões em decorrência, principalmente, das vendas recordes alcançadas em janeiro deste ano em todas as categorias de produtos e da valorização das *commodities*

Vendas externas em ritmo ascendente, combinadas com importações de US\$ 3,878 bilhões, resultaram em um superávit de US\$ 1,123 bilhão.

No entanto, tão importante quanto a expansão dos embarques e dos ganhos de preços foi a recuperação dos negócios feitos com a Argentina. Em janeiro deste ano, esse país aumentou 79,3% as compras feitas no Brasil em comparação ao mesmo mês do ano passado.

No Mercosul, o incremento dos negócios foi de 40,3%. Isoladamente, o mercado argentino elevou as compras de veículos, equipamentos mecânicos, plásticos, produtos químicos orgânicos, minérios, papel, aparelhos eletroeletrônicos e siderúrgicos, o que totalizou US\$ 261 milhões de compras, US\$ 130 milhões a mais.

Exportações do Brasil para a Colômbia. Nos dois primeiros meses deste ano, a receita das exportações do Brasil destinadas à Colômbia atingiu US\$ 102 milhões, enquanto as importações foram de US\$ 14 milhões, desempenho que proporcionou um superávit acumulado de US\$ 88 milhões. Esse resultado foi 46% superior ao saldo de US\$ 60 milhões apurado pelo Brasil no mesmo período de 2002.

Os negócios realizados entre Brasil e Colômbia no início de 2003 refletem a característica das relações comerciais entre os dois países. Por um lado, o Brasil se posiciona como exportador de produtos manufaturados de alto valor agregado com ênfase na venda de automóveis, aparelhos celulares, laminados planos, medicamentos e equipamentos de informática. Por outro, a Colômbia se apresenta como fornecedora de matérias-primas com destaque para a venda de resinas plásticas, combustíveis (querosene), produtos farmacêuticos e pneumáticos.

Rússia restringe importações de carne brasileira. As exportações de frango do Brasil para a Rússia vão sofrer uma retração neste ano, podendo ser seis vezes menor do que as do ano passado em virtude da restrição às importações que será imposta por Moscou. Negociadores russos indicaram na OMC que a restrição à entrada de carnes de frango, porco e gado está mantida. Entretanto, diante da pressão dos exportadores, esperam revisar tal decisão em um prazo de um ano.

A cota fixada por Moscou para a importação desses produtos brasileiros é de 33,3 mil toneladas, o que representa uma queda de 82,9% em relação às 195 mil toneladas exportadas pelo Brasil em 2002.

O Brasil tinha uma fatia de 19% do que a Rússia importava de carne de frango. Contudo, tal índice cairá para 4,47% do total neste ano em razão do período utilizado por Moscou para impor a cota tarifária.

Importação de algodão pelo setor têxtil. A recuperação dos preços do algodão no mercado interno – que registraram valorização de 113% nos últimos doze meses – e a menor oferta de matéria-prima no país têm levado as indústrias têxteis a retomar as importações.

Com o *drawback*, as empresas também se beneficiam da isenção de 10% na taxa de importação. Os preços da arroba do algodão nas indústrias de São Paulo são de R\$ 62,70, segundo levantamento da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab). A cotação desse mesmo produto importado dos Estados Unidos chega ao país a R\$ 62 e inclui imposto e frete. A arroba está cotada a R\$ 52 nos países do Mercosul, os quais estão sem oferta no momento.

Queda na importação de automóveis. Entre os itens importados pelo Brasil, os automóveis de passageiros foram os que sofreram maior queda em 2002 em relação ao ano anterior. O recuo nas compras externas do setor de veículos automotores foi de 45,5% em valor e de 41% em volume.

Com isso, as importações brasileiras de veículos, que totalizaram US\$ 1,1 bilhão em 2002, retrocederam a níveis anteriores aos do Plano Real. Vale lembrar que, em 1998, ainda no regime de câmbio fixo, as importações chegaram ao patamar recorde de US\$ 3,8 bilhões. Tal constatação é do boletim setorial da Fundação do Comércio Exterior (Funcex).

Linhas comerciais para as importações. As importações brasileiras com prazos de financiamento superiores a 360 dias caíram fortemente no início deste ano, reflexo desse, em grande parte, das incertezas vividas pelo país no fim do ano passado, que, por sua vez, resultaram na escassez de linhas comerciais. Levantamentos feitos pela Secretaria da Receita Federal revelam que apenas 4,7% das importações realizadas em janeiro último, no valor de US\$ 3,645 bilhões, conseguiram financiamentos com prazos superiores a um ano. No mesmo mês do ano passado, essa participação foi de quase 11%, o que representa um valor de US\$ 415 milhões. Em termos absolutos, isso significa que apenas US\$ 173,8 milhões das importações com cobertura cambial realizadas em janeiro deste ano tiveram financiamento de longo prazo. Observa-se a mesma tendência ao longo de fevereiro, o que leva o mercado financeiro a acreditar no retorno dos financiamentos de maior prazo somente a partir dos meses de março e abril, refletindo a atual retomada de crédito do país.

Indústria nascente na Alca. Os países do Mercosul apresentaram duas propostas polêmicas para preservar sua autonomia em política industrial e controle das contas externas nas negociações para a formação da Área de Livre Comércio das Américas (Alca). O plano do Mercosul foi apresentado nas reuniões técnicas da Alca que aconteceram na cidade do Panamá.

A primeira proposta defendida pelo Mercosul é conhecida como “cláusula da indústria nascente” e tenta manter o espaço para a proteção tarifária, com aumento das alíquotas de importação para segmentos incipientes, mesmo depois de assinado o acordo da Alca, previsto para 2005. A segunda proposta, chamada de “cláusula do balanço de pagamentos”, prevê a possibilidade de salvaguardas para limitar importações excessivas. Essas salvaguardas só poderiam ser aplicadas em tempos de crise, com a finalidade de garantir o fechamento das contas externas.

Acordos do Mercosul. O Mercosul pretende concluir até julho de 2003 três novos acordos comerciais com a Índia, a África do Sul e o Peru, para tentar atenuar as dificuldades na economia global e a morosidade das negociações na OMC. O Mercosul propôs à Índia o mesmo tipo de acordo que está sendo negociado com a África do Sul. A abertura dos respectivos mercados ocorre em duas etapas. Na primeira, será negociada uma lista de produtos de interesse exportador de parte a parte que terão margens de preferência, ou seja, eliminação de tarifas ou cortes. Na segunda, provavelmente após dez anos, criar-se-ia a zona de livre comércio. As exportações para a Índia aumentaram quase 50% e o Brasil tem interesse em ampliar as vendas de automóveis, bens de capital, produtos siderúrgicos e agrícolas para esse país. Em compensação, o Brasil, importa mais insumos para produção de remédios genéricos.

Ainda em 2003, o Mercosul quer realizar ofensivas comerciais em distintas áreas e, para isso, vai tentar fechar um acordo com o resto da Comunidade Andina e com o México, com o qual o Brasil tem um compromisso bilateral para comércio de 800 produtos. Além disso, o bloco sul-americano propôs à Tailândia o mesmo tipo de compromisso que está sendo negociado com a Índia.

Posição antiprotecionista do Brasil. A decisão brasileira de pedir a instalação de painel (comitê de investigação) na OMC sobre os subsídios dos Estados Unidos a seus produtores de algodão e da União Européia (UE) à produção de açúcar sinaliza a disposição do Brasil de agir com firmeza na defesa de seus interesses no comércio

internacional. Além disso, mostra que o país está consciente de que, se pretende exportar mais, precisa usar todas as armas para enfrentar a concorrência desleal na disputa por mercados e ocupar posição de vanguarda na luta contra o desmedido protecionismo dos países desenvolvidos.

Apesar da oposição de alguns setores, temerosos de um confronto com os Estados Unidos, sob o argumento de que é lenta a tramitação do processo na OMC e nesse período poderiam ser prejudicadas as transações comerciais com o nosso principal parceiro, o pedido de painel foi aprovado na primeira reunião sob o novo governo dos ministros que compõem a Camex, realizada em fevereiro último. Essa preocupação não tem sentido, pois eventuais pleitos localizados não impedem negócios em outras áreas que estão fora da disputa.

Revisão de taxas para as exportações. Um grupo de quinze países começou em Genebra, na primeira semana de fevereiro, uma ofensiva pela revisão do acordo de *antidumping* da OMC para, assim, coibir a aplicação abusiva e arbitrária de sobretaxas sobre suas exportações. Brasil e Japão fazem parte desse grupo. Para esses países, qualquer discussão sobre abertura de mercados deve necessariamente incluir a revisão das regras de *antidumping*. Enquanto a tarifa média de importação nos Estados Unidos, na União Européia, no Canadá e no Japão é de 5%, a aplicação de sobretaxa *antidumping* chega a 45%, o que afeta exportações legítimas e protege indústrias domésticas sem respeitar as regras da OMC.

Tailândia e Brasil na OMC. A Tailândia se juntou ao Brasil na disputa comercial com a União Européia (UE) contra a decisão européia de aumentar tarifas sobre as importações de frango salgado.

Os tailandeses deflagraram o mecanismo de solução de controvérsias da OMC reclamando que o aumento da tarifa sobre o frango salgado excede a taxa máxima que a UE está autorizada a aplicar.

Maior aproximação entre Brasil e Holanda. Brasil e Holanda vêm, nos últimos anos, incrementando as relações bilaterais e esse país constitui atualmente a principal porta de entrada dos produtos brasileiros no mercado europeu.

Em 2002, a Holanda liderou o *ranking* dos investimentos estrangeiros no Brasil, com o montante de US\$ 3,348 bilhões. Em valores acumulados até 2002, esse país é o terceiro investidor, com US\$ 16,429 bilhões e 8,8% de participação. Também assumiu a segunda posição, atrás somente dos Estados Unidos, entre os países com os quais o Brasil mantém um intercâmbio comercial. Em 2002, as exportações brasileiras para a Holanda somaram US\$ 3,182 bilhões e as importações foram de US\$ 536,9 milhões. O saldo favorável ao Brasil situou-se em US\$ 2,645 bilhões.

Prazo de medidas *antidumping* O Brasil e outros treze países propuseram na OMC limitar a cinco anos o prazo máximo para a aplicação de medidas *antidumping* que hoje afetam suas exportações de aço para os Estados Unidos. A nova proposta do grupo Amigos do *Antidumping* faz parte da ofensiva pela revisão do acordo de *antidumping* da OMC para coibir aplicações abusivas e arbitrárias contra suas exportações.

Autorização da OMC para o Brasil retaliar o Canadá. A OMC autorizou oficialmente o Brasil a aplicar sanções no valor de US\$ 248 milhões a produtos do Canadá para compensar as perdas de sua indústria aeronáutica. O governo brasileiro havia pedi-

do permissão à OMC para aplicar represálias comerciais como forma de compensar os subsídios que o Canadá aplica à sua indústria aeronáutica, os quais, segundo especialistas desse órgão, prejudicam as empresas brasileiras. A autorização das sanções baseia-se na decisão do Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) da OMC, que deu razão ao Brasil nesse litígio comercial e prejudicou suas relações diplomáticas.

3.3 Defesa da concorrência

Possível cartel entre Gerdau, Votorantim e Belgo-Mineira. Os sindicatos da Indústria da Construção Civil de Grandes Estruturas de São Paulo (Sinduscon/SP) e das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo (Secovi/SP) denunciaram à Secretaria de Direito Econômico (SDE) do Ministério da Justiça as empresas Companhia Siderúrgica Belgo-Mineira, Gerdau S. A. e Siderúrgica Barra Mansa (do grupo Votorantim) por fazerem política discriminatória com a oferta, por uma das siderúrgicas, de vergalhões a preços mais altos para clientes habituais das outras duas. O processo se encontra em tramitação na SDE.

Agência Antitruste. O presidente do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade), João Grandino Rodas, declarou ser necessária a retomada do processo de criação de uma agência antitruste no Brasil por meio de três etapas. A primeira refere-se à fixação de procedimentos comuns entre a SDE e a Secretaria de Acompanhamento Econômico (Seae), que atualmente fazem pareceres separados. A segunda diz respeito ao aperfeiçoamento da Lei de Defesa da Concorrência (Lei nº 8.884 de 1994) em dois pontos principais: aumento do valor mínimo de faturamento das empresas, cujas operações devem ser aprovadas pelo Cade – que inclusive foi estendido para as controladoras de empresas brasileiras no exterior – e melhor definição do prazo máximo para comunicação de fusões ao Cade. A terceira refere-se ao projeto de criação de uma agência antitruste, que, apesar de ter tramitado durante três anos, foi engavetado em razão da indefinição sobre à qual ministério deveria pertencer.

3.4 Financiamento e incentivos

Orçamento do BNDES. O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) teve de rever seu orçamento inicial de R\$ 34 bilhões para 2003 em virtude de dificuldades de *funding*. Além da defasagem de R\$ 6 bilhões, que é a diferença entre os R\$ 28 bilhões já garantidos e o orçamento inicial, a demanda estimada para financiamento de projetos de investimentos em 2003 é de R\$ 42 bilhões. As incertezas da conjuntura internacional na época (a iminência de guerra entre os Estados Unidos e o Iraque) eliminaram as possibilidades de captação de recursos suplementares no mercado privado internacional, levando o Banco a contar neste ano basicamente com as captações de aproximadamente US\$ 800 milhões junto a organismos multilaterais – US\$ 400 bilhões do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) liberados para 2003 de um contrato de US\$ 900 milhões; US\$ 100 milhões do Nordik Bank; e US\$ 300 milhões do Japan Bank for International Cooperation.

Os desembolsos de recursos de financiamento do BNDES somaram R\$ 3,45 bilhões no primeiro bimestre deste ano, mantendo-se no mesmo patamar dos desembolsos de R\$ 3,44 bilhões realizados no mesmo bimestre de 2002. Nesse período, foram desembolsados ainda R\$ 378 milhões com recursos do Tesouro Nacional, no

âmbito do Programa Emergencial de Energia (PEE). No mesmo período do ano anterior, esse valor foi de R\$ 914 milhões. A distribuição dos R\$ 3,45 bilhões desse primeiro bimestre foi a seguinte: 36% para o setor de infra-estrutura, sendo R\$ 824 milhões para o setor de energia; e 31,4% para a indústria (projetos no segmento de bens de consumo e de produção à exportação). Quanto à área social, o Banco anunciou que pretende aumentar de R\$ 2 bilhões iniciais para R\$ 4 bilhões os desembolsos para essa rubrica ao longo do ano.

Queda do Risco-Brasil. O Risco-Brasil caiu de 1.333 pontos em fevereiro deste ano para 1.067 pontos em março. A eleição das presidências do Senado e da Câmara Federal, em conformidade com os planos da Presidência da República, foi um sinal positivo para o mercado de renda fixa internacional quanto à expectativa de possível apoio do Congresso brasileiro às reformas estruturais defendidas durante a campanha.

Liderança de serviços no investimento direto externo. O Brasil recebeu US\$ 18,756 bilhões de investimentos diretos externos em 2002, dos quais 40% destinaram-se ao setor industrial e 55% ao setor de serviços. Entre janeiro e fevereiro de 2003, o país recebeu US\$ 1,251 bilhão em Investimento Direto Externo – contra os US\$ 2,266 bilhões recebidos no mesmo período de 2002. O setor de serviços respondeu por 61,7% desse total e a indústria foi responsável por 32,8%. A liderança na absorção desses investimentos foi dos subsetores de eletricidade, gás e água (14,6%), metalurgia básica (14%), comércio (11,6%), correio e telecomunicações (9,6%) e serviços prestados a empresas (8,5%).

3.5 Infra-estrutura e regulação

Revisão do modelo do setor elétrico. O setor elétrico brasileiro está passando por um processo de revisão completo de sua estrutura em razão de falhas regulatórias e de problemas no setor que, praticamente, paralisaram os investimentos oriundos do setor privado. Dessa forma, o Ministério de Minas e Energia (MME) está reassumindo plenamente todo o processo de gestão, planejamento e controle do setor elétrico. O primeiro passo é o retorno dos investimentos das estatais federais. Adicionalmente, o governo criou um grupo de trabalho para, em um prazo de cinco meses, apresentar as bases técnicas da reestruturação setorial, as quais serão submetidas à apreciação da Câmara de Gestão do Setor Elétrico (GCE), das empresas que atuam no segmento, da sociedade civil e de entidades de classe. O objetivo da reestruturação é simplificar o funcionamento do setor, dar estabilidade de longo prazo, retomar a concepção de prestação de serviço público e resgatar a importância da união dos setores público e privado. Outra medida adotada pelo governo foi eliminar o impedimento legal das companhias estatais federais do setor que participarem das licitações para construção e operação das novas linhas de transmissão. Portanto, o grupo Eletrobrás, constituído pelas empresas Furnas, Chesf, Eletronorte, Eletrosul, Eletronuclear e Lightpar, tem como prioridade a ampliação da oferta de energia, concentrando, portanto, seus investimentos em transmissão e geração hidráulica. A idéia é unir o programa de investimentos da estatal ao da iniciativa privada, o que permite à Eletrobrás alavancar investimentos, a exemplo do que acontece com a Petrobras. Por seu turno, as empresas privadas de energia elétrica, representadas pela Câmara Brasileira de Investidores em Energia Elétrica (CBIEE), mostram-se parcialmente dispostas a apoiar uma reestruturação do setor, pois reconhecem a existência de problemas que necessitam ser corrigidos,

mas sem comprometer os avanços obtidos e respeitando os compromissos contratuais. A Associação Brasileira dos Agentes Comercializadores de Energia Elétrica (Abraceel) entende que o Brasil precisa de capital estrangeiro. Porém, um modelo em que a presença do Estado é marcante e que assume os riscos de *performance* e de crédito não gera atração de capital. Para a Abraceel, o mercado precisa de confiança, o que só ocorre com regras claras e estáveis e preservação de um modelo. A grande dificuldade é a acomodação de interesses tão díspares observados nos vários atores do setor: as geradoras não querem mais a liberação do mercado; as comercializadoras, com receio de maior intervenção estatal, pleiteiam o livre mercado, com ambiente de negócios semelhante ao da bolsa de valores; as distribuidoras reclamam da estrutura tarifária, temendo o processo de revisão que ocorrerá ao longo do ano; os consumidores lutam por reajustes menores; e os fabricantes de bens de capital requerem a resolução dos problemas, uma vez que estão perdendo vendas tanto para as distribuidoras quanto para as geradoras. A Associação Brasileira das Indústrias de Base (Abdib) afirma que os investimentos em novos projetos de energia sofreram queda superior a 10% em 2002 e as indústrias fabricantes de equipamentos elétricos não recebem novas encomendas para geração há quase seis meses. A retração mais crítica ocorreu no Programa Prioritário de Termoeletricidade (PPT), que se encontra praticamente paralisado pelos investidores desde 2002.

Empresas geradoras de energia elétrica estão descapitalizadas. As principais geradoras de eletricidade do país enfrentam forte declínio em seus fluxos de caixa. Tal perda decorre da retração no consumo de eletricidade desde o racionamento de 2001 – hoje a demanda encontra-se nos níveis registrados em 1998 – e da liberação, para livre negociação no mercado, de 25% dos contratos iniciais de longo prazo entre geradoras e distribuidoras a partir de janeiro deste ano. O problema é que, dada a redução do consumo, nem todas as geradoras conseguiram compradores para essa eletricidade. Os dois fatos geraram uma sobra de eletricidade em torno de 6 mil MW, o que deverá provocar uma perda de receita de aproximadamente R\$ 2 bilhões ao longo do ano, segundo dados da Associação Brasileira das Grandes Empresas Geradoras de Energia Elétrica (Abrage). O atual cenário de excesso de oferta de eletricidade fez os preços no Mercado Atacadista de Energia (mercado spot) chegarem ao seu mais baixo patamar: R\$ 4 o megawatt/hora (MWh). Nos contratos iniciais, o MWh é vendido na faixa de R\$ 57 por ser proveniente de usinas antigas, já amortizadas. A título de comparação, no auge da crise de abastecimento de 2001, o MWh chegou a ser negociado, no mercado spot, por valor superior a R\$ 500. Por isso, o governo estuda uma medida emergencial que defina um valor mínimo equivalente à média dos contratos iniciais (R\$ 57 por MWh) para a energia mais barata e um teto de R\$ 300, equivalente ao preço da energia térmica mais cara despachada pelo Operador Nacional do Sistema Elétrico (ONS).

Dificuldades na implementação da revisão tarifária periódica. Os contratos firmados entre as companhias distribuidoras e o governo (Agência Nacional de Energia Elétrica – Aneel) prevêem revisões periódicas (a cada quatro ou cinco anos), buscando manter o equilíbrio econômico-financeiro. Um total de dezessete distribuidoras terão suas tarifas revistas em 2003. Esses contratos introduziram o conceito de Fator X. Trata-se de um redutor dos reajustes tarifários com base nos ganhos de produtividade. Seria o ganho social decorrente da maior eficiência do setor elé-

trico. O Fator X, na prática, pode ser usado para corrigir ganhos excessivos que as distribuidoras possam ter auferido com os reajustes anuais pelo IGP-M pleno. Um exemplo disso é o custo da mão-de-obra, que, ao contrário das tarifas, não foi corrigido pelo IGP-M nos últimos anos, e essa diferença ficou no caixa das empresas. Da proposta apresentada pela Aneel para consulta pública, a Associação Brasileira das Distribuidoras de Energia Elétrica (Abradee) criticou quatro pontos: a base de remuneração dos ativos das elétricas; a criação de uma empresa modelo para avaliação dos negócios; a possibilidade de o percentual do Fator X ser calculado com base em pesquisa entre consumidores; e o parcelamento dos reajustes. De acordo com a Abradee, 26% das tarifas referem-se aos custos gerenciáveis, 41% destinam-se à compra de energia das geradoras, 24% ao pagamento de taxas e impostos e 8,5% ao pagamento de encargos com transmissão e conexão. Essa estrutura tarifária pode gerar a redução da capacidade de investimento das distribuidoras.

Comportamento dos preços internacionais do petróleo. A primeira quinzena de janeiro deste ano foi caracterizada por forte elevação da cotação do barril de petróleo no mercado internacional, conseqüência da greve geral na Venezuela, que durou cerca de dois meses, o que reduziu em 90% as exportações desse país, elevando o preço do barril para mais de US\$ 33. O governo brasileiro admitiu que uma duradoura elevação dos preços internacionais do petróleo seria o único imprevisto que poderia ampliar o tempo de retomada do crescimento sustentado da economia. O aumento de 1,5 milhão de barris por dia na cota de produção, autorizado pela Organização dos Países Exportadores de Petróleo (Opep) em meados de janeiro, e o fim da greve na Venezuela provocaram uma ligeira queda na cotação internacional (US\$ 32 por barril), que, no entanto, foi limitada pela ameaça de guerra dos Estados Unidos contra o Iraque. Ao longo de fevereiro, a atuação dos inspetores de armas da ONU no Iraque e as negociações das autoridades estadunidenses com o governo turco para que esse país autorizasse o uso de suas bases militares mantiveram o clima tenso, o que provocou forte elevação dos preços internacionais, quando o barril chegou a ser negociado a mais de US\$ 37. A expectativa do mercado quanto à iminência da guerra do Iraque e, posteriormente, as imagens de Bagdá sendo atacada por mísseis dos EUA reduziram abruptamente os preços internacionais do barril de petróleo, que foi negociado a US\$ 28 na segunda quinzena do mês de março. A Opep ficou de sobreaviso para uma reunião de emergência visando cortes na produção caso os preços continuassem em queda e se aproximassem de US\$ 22.

Exportações de petróleo e derivados da Petrobras melhoram os resultados da balança comercial brasileira. A Petrobras estima exportar cerca de 429 mil barris/dia de petróleo (240 mil barris/dia) e derivados (189 mil barris/dia) em 2003. No ano passado, tal companhia vendeu ao exterior 457 mil barris/dia de petróleo e derivados que lhe renderam US\$ 4,8 bilhões. Contabilizadas as importações de petróleo e derivados e deduzidas as exportações, a empresa projeta um déficit comercial de US\$ 1,2 bilhão para 2003, resultado pouco superior ao de sua conta de comércio do ano passado, que foi de US\$ 1 bilhão. Esses valores são muito expressivos se comparados aos de 2000: dependência externa de 489 mil barris/dia e resultado comercial negativo de US\$ 5,5 bilhões.

Lucro da Petrobras diminuiu em virtude dos investimentos em termelétricas. A Petrobras registrou um lucro líquido de R\$ 8,09 bilhões em 2002, queda de 18%

em relação aos R\$ 9,89 bilhões de 2001. Os projetos termelétricos tiveram relevante influência nessa redução. A imposição para que a Petrobras alavancasse o Programa Prioritário Termelétrico (PPT) provocou perdas, no ano passado, de R\$ 1,5 bilhão. O prejuízo com as térmicas será um dos pontos revistos no Planejamento Estratégico da empresa. A decisão é de que a Petrobras não invista na construção de usinas termelétricas enquanto o governo não definir o marco regulatório para o setor elétrico. Serão mantidos apenas os investimentos que estão em fase adiantada e não podem ser suspensos. Dos dezenove projetos termelétricos programados, a estatal confirma a presença em oito, dos quais quatro estão em operação e os outros quatro em fase de conclusão. O problema é que não há mercado para a energia gerada. Adicionalmente, a Petrobras assiste à conclusão da ampliação do gasoduto Bolívia-Brasil (Gasbol), que passará a operar em maio de 2003 com capacidade de transporte de 30 milhões de metros cúbicos, quase o triplo da média transportada atualmente. A obra está orçada em US\$ 200 milhões, com ociosidade de, pelo menos, cinco anos. Outros US\$ 250 milhões estão sendo aplicados na construção de um gasoduto que levará o gás boliviano às térmicas do Rio de Janeiro. Portanto, foram destinados aos dois projetos da área de gás e energia cerca de US\$ 500 milhões.

Licitações da ANP e da Petrobras beneficiarão a indústria nacional. Por determinação do governo, a Agência Nacional do Petróleo (ANP) modificou seus editais de forma que as empresas nacionais e estrangeiras com atividade no Brasil tenham preferência na análise de propostas para exploração de petróleo e gás natural no país. Os editais passarão então a priorizar o critério componente nacional, que terá peso maior que os dois parâmetros usualmente considerados, proposta monetária e programa exploratório. Assim, o conteúdo local passa a valer 40%, o lance em dinheiro, 30% e o programa exploratório mínimo – que passa a ser proposto pela empresa e não mais pela ANP –, 30%. Nas rodadas anteriores, o lance em dinheiro tinha peso de 85% e o conteúdo local, de 15%. Quanto à Petrobras, tendo como argumento o desenvolvimento do parque naval brasileiro e a geração de cerca de cinco mil postos de trabalho, ficou definido que 40% a 50% do valor desembolsado para a construção das plataformas P-51 e P-52 seja aplicado no Brasil. A empresa exige não só a construção da maior parte das unidades no país, como também define um percentual nacional mínimo para compor as principais instalações. Os investimentos superaram US\$ 1 bilhão.

Polêmica sobre os reajustes tarifários do setor de telecomunicações. Há uma divergência entre o governo e as operadoras de telefonia fixa a respeito do percentual de reajuste das tarifas, previsto para 1º de julho de 2003. Nos contratos firmados entre o governo (Agência Nacional de Telecomunicações – Anatel) e as operadoras, está estipulado que a correção das tarifas de telefonia fixa deve ser feita pelo IGP-DI, que deve atingir 34% em julho. Por um lado, o governo anunciou que vai negociar com as operadoras um percentual de reajuste inferior ao IGP-DI, que, por ser atrelado ao dólar, onera sobremaneira os usuários de telefone. O próprio governo reconhece que é possível negociar percentuais menores, desde que seja assegurado o equilíbrio econômico-financeiro das empresas que investem e continuarão a investir no país. Na prática, a proposta do governo abrange dois momentos distintos. Em um primeiro momento, o governo pretende negociar a correção das tarifas para 2003, 2004 e 2005 em índices inferiores ao IGP-DI. Em outro, propõe que, até 2006, as

tarifas não sejam indexadas por qualquer tipo de índice, quando serão renovados os contratos de concessão da telefonia fixa para um período de vinte anos. A desindexação e a competição livre, além de coerentes com a política macroeconômica, devem ser buscadas pelo setor como forma de proporcionar serviços de qualidade a preços baixos, ou seja, os preços seriam livres e determinados pela competição, o que não ocorre hoje no segmento de telefonia fixa. Atualmente, o Brasil conta com quatro concessionárias de telefonia fixa que operam, praticamente, como monopólios regionais. Por outro lado, as operadoras alegam a promessa do governo segundo a qual os contratos já firmados não seriam alterados e defendem a manutenção das atuais regras com foco no equilíbrio entre os custos dos investimentos e as receitas das companhias, sob o risco de deixar o consumidor sem a prestação dos serviços. Para as empresas, as condições das concessões oferecidas, o que inclui a adoção do IGP-DI, atraíram os investidores, que, na maioria das vezes, realizaram financiamentos em altos volumes em dólar. Tais companhias afirmam que, exauridos os debates com a Anatel, essa é uma discussão que poderá ter continuidade no Judiciário.

Transporte rodoviário. O governo anunciou, no dia 27 de fevereiro deste ano, que irá investir R\$ 700 milhões na manutenção de 42 mil quilômetros de rodovias e na recuperação de 16 mil quilômetros de malha rodoviária ao longo de 2003. O valor não é suficiente para solucionar os problemas das estradas brasileiras, o que demandaria R\$ 4 bilhões, mas o volume de recursos é bem superior à média de R\$ 434 milhões dos últimos quatro anos. As obras incluem trechos já contratados e estavam suspensas desde o dia 4 de janeiro, quando o governo criou uma comissão para reexaminá-las. Os trechos beneficiados foram selecionados após um trabalho que cruzou as prioridades apontadas pelos governos estaduais, por técnicos dos ministérios da Agricultura e do Turismo e também por especialistas da Confederação Nacional dos Transportes (CNT). Os estados de Minas Gerais e Bahia são os mais beneficiados, com quase 15 mil quilômetros de rodovias que terão algum tipo de intervenção. Dois problemas graves afetam o setor há vários anos: a liberação de recursos orçamentários muito aquém das dotações originalmente autorizadas e os problemas no licenciamento ambiental. Quanto a este último ponto, seis rodovias estão com dificuldades em obter a autorização dos órgãos ambientais, enquanto três estão com processos de licenciamento interrompidos. Os empreendimentos com dificuldades de autorização são a Rodovia do Mercosul (BR 116); a BR 392, que faz parte do corredor do Mercosul; a BR 267, que permite o escoamento da safra do Mato Grosso do Sul; a Transamazônica (BR 230); a BR 317, que liga o Acre à saída para o Pacífico no Peru; e a BR 401, que liga o Brasil à Guiana.

O debate sobre o papel das agências reguladoras. Infra-estruturas caracterizam-se por tempo elevado de maturação dos investimentos. Essa condição gera riscos para as concessionárias decorrentes de mudanças no contexto econômico dos projetos. Como riscos elevados afastam o investidor e sem infra-estrutura não há desenvolvimento econômico, a mitigação desses riscos é elemento central de toda política econômica. No Brasil, a exemplo de outros países, o Estado, em lugar de protagonista na execução dos serviços, tem assumido as funções de planejamento, regulamentação e fiscalização das empresas prestadoras dos serviços. É nesse contexto que surgem as agências reguladoras. A razão de ser da regulação setorial está baseada na proteção do interesse público, isto é, a regulação é necessária como instrumento de controle de falhas do mercado. Ademais, as agências reguladoras deveriam ser necessariamente

órgãos técnicos, com *expertise* sobre o setor de sua competência, conhecimento que deve viabilizar a elaboração mais rápida de instrumentos normativos necessários para incentivar ou coibir certas condutas de mercado, bem como para atuar na composição de interesses divergentes dos agentes econômicos. Porém, é ponto pacífico que não cabe às agências reguladoras a formulação de políticas públicas. A formulação de diretrizes e políticas públicas é de competência do Poder Executivo. Uma vez formuladas tais políticas e fixadas as diretrizes do setor, cabe às agências reguladoras viabilizá-las por meio das atividades reguladoras e fiscalizadoras. Verifica-se que no Brasil as nove agências reguladoras federais, em maior ou menor grau, ressentem-se dos vácuos regulatórios, ou seja, da inexistência de políticas setoriais fundamentadas em lei. Esses vazios regulatórios comprometem e desgastam um instrumento fundamental de regulação da competitividade e da concorrência de mercado. O atual governo pretende mudar com cautela o modelo de atuação das agências, resolvendo dois problemas considerados centrais: os mandatos dos dirigentes passariam a coincidir com os do Executivo e seria estabelecida uma clara definição sobre as atribuições dos órgãos. Na avaliação do governo, as agências não têm um desempenho adequado porque nasceram com desenho equivocado, assumiram funções dos ministérios, participaram excessivamente da competição, sem realizar suas funções principais: regular, fiscalizar e prever. Para o governo, no entanto, essas avaliações não têm o objetivo de criar incertezas para os investidores ou ambientes de dificuldades para a competição, pois são a falta de regras claras e o choque entre funções que afastam os investidores. Na avaliação do empresariado, há o temor de que as alterações possam se tornar mais um sinal negativo para os investidores. À espera de indicações mais concretas do que virá, novos recursos para investimentos devem ficar em segundo plano. Há o receio também de que a discussão se torne política e que a nomeação dos diretores siga esse caminho. Portanto, mais interessante do que criar regras seria tornar as atuais mais eficazes, deixando claros o papel e as atribuições dos órgãos reguladores. Embora se entenda que o papel das agências precisa ser reformulado, muitas vezes aproveitando sinergias entre elas, há preocupações de que elas sejam esvaziadas. Assim a intermediação entre o Estado e as empresas realizada pelas agências estaria perdida.

3.6 Meio ambiente

Fórum Mundial das Águas. Após quatro dias de negociação, foi elaborada a declaração final do Fórum Mundial das Águas realizado em Kyoto, Japão. O documento exclui pontos polêmicos, tais como a gestão internacional da água e a influência das mudanças climáticas sobre esse recurso. As discussões para a realização do próximo fórum, previsto para 2006, já começaram. Brasil, Egito, México e Turquia são as nações apontadas para sediar o próximo encontro.

O documento de Kyoto sugere linhas gerais de ação e não cria obrigações para nenhum dos países envolvidos. Os países desenvolvidos, inclusive o Brasil, foram contrários à adoção de um conceito de água como bem global que se opõe à concepção de soberania nacional sobre os recursos hídricos, estabelecida na conferência Rio 92. A declaração também impede que os países europeus apliquem função de preservação aos subsídios agrícolas. Tais países argumentaram que subsidiar o agricultor seria uma forma de preservar a água, uma vez que os recursos naturais eram mais escassos na Europa.

A influência das mudanças climáticas sobre a água representou um dos pontos polêmicos entre as nações desenvolvidas. O consenso só ocorreu quando os países aceitaram o pedido dos Estados Unidos de retirar a afirmação segundo a qual o aquecimento global seria uma das principais causas da crise da água. Não foi criado nenhum compromisso fixo de financiamento dos países desenvolvidos aos países em desenvolvimento. A declaração apenas menciona a melhoria dos mecanismos de aporte de recursos que auxiliam nações mais pobres.

A declaração não é específica quanto às medidas de regulação do uso da água na agricultura. O documento oficial apenas recomenda a aplicação de melhores práticas de irrigação. A respeito da construção de grandes barragens, houve um consenso de que a hidreletricidade é uma forma de energia renovável que deve ser utilizada. Uma novidade da declaração de Kyoto é a discussão sobre gênero, uma vez que o texto afirma que a gestão das mulheres sobre os recursos hídricos deve ser priorizada.

Venda de crédito de carbono. O grupo Virgolino de Oliveira, que possui duas usinas de açúcar e álcool em São Paulo, é a primeira empresa brasileira a negociar créditos de carbono no mercado internacional. Essa é a única empresa brasileira entre as dezesseis escolhidas em licitação aberta pelo governo da Holanda, que envolveu 128 companhias estrangeiras concorrentes. Em um projeto que envolve 1 milhão de dólares, os holandeses desejam negociar a compra de 200 milhões de toneladas em crédito.

Recursos para preservar florestas. Foi aprovado na Câmara Federal um projeto que prevê a liberação de US\$ 71,6 milhões para preservação das florestas tropicais brasileiras. Trata-se de um projeto de decreto legislativo do Acordo de Cooperação Financeira entre Brasil e Alemanha assinado em fevereiro de 2002, durante a visita do chanceler alemão Gerhard Schroeder ao Brasil. O projeto ainda será submetido à apreciação do Senado Federal.

O programa de liberação de recursos do Instituto de Crédito para Reconstrução (Kreditanstalt für Wiederaufbau) beneficiará nove projetos na Floresta Amazônica, nas reservas indígenas localizadas na Amazônia Legal e nos ecossistemas remanescentes de Mata Atlântica nos estados de Rio de Janeiro, Minas Gerais, São Paulo e Santa Catarina. Segundo o Ministério do Meio Ambiente, US\$ 5,5 milhões serão aplicados nos corredores ecológicos do Amazonas, Bahia e Espírito Santo, US\$ 8,2 milhões na proteção da Mata Atlântica em Minas Gerais e US\$ 14,3 milhões serão direcionados a Projetos Demonstrativos para Comunidades Indígenas (PDP/I), que fazem parte do Programa Piloto de Proteção das Florestas Tropicais do Brasil (PPG7).

Os estados de Rio de Janeiro e São Paulo receberão respectivamente US\$ 8,2 milhões e US\$ 5,5 milhões para proteção da Mata Atlântica. De acordo com o ministério, há uma previsão de US\$ 2,2 milhões para o Projeto Integrado de Proteção das Terras e Populações Indígenas da Amazônia Legal (PPTAL), além de US\$ 11 milhões para o Projeto Integrado de Monitoramento e Controle de Desmatamento e Queimadas na Floresta Amazônica (Prodesque). Rio Grande do Sul e Santa Catarina receberão US\$ 11 milhões para proteção da Mata Atlântica e ainda serão direcionados US\$ 5,5 milhões aos Programas de Apoio ao Manejo Sustentável na Amazônia (Promanejo).

Especialistas do Ministério do Meio Ambiente afirmam que os projetos de Corredores Ecológicos na Amazônia, na Mata Atlântica, na Bahia e no Espírito Santo se

destacam por terem o objetivo de comprovar a viabilidade da concepção de corredores ecológicos para a proteção da biodiversidade em florestas tropicais da região. Na Amazônia, serão financiadas unidades de conservação, fiscalização e proteção de terras indígenas. Já na Mata Atlântica, a prioridade está na área de vigilância e monitoramento, nas unidades de conservação e nas áreas de intersídios.

Economia com reciclagem. O Instituto Nacional de Eficiência Energética (Inee) mostrou que a reciclagem de latas de refrigerante e cerveja gerou ao Brasil uma economia de 0,5% de toda a energia elétrica consumida no país em 2001. De acordo com esse instituto, a reciclagem das latinhas permitiu uma redução de 2 mil GWh/ano no consumo de eletricidade, energia suficiente para atender a um milhão de habitantes. O diretor-geral do Inee, Jayme Buarque de Hollanda, afirma que o país possui atualmente o maior índice de reciclagem de alumínio do mundo. O reaproveitamento chega a alcançar 85% das embalagens vendidas no Brasil.

Licenciamento ambiental. A Petrobras deu início ao maior programa de licenciamento ambiental conjunto já realizado no Brasil, o qual abrange todas as plataformas operantes na Bacia de Campos (RJ). A empresa deverá renovar a auditoria ambiental das 33 plataformas ativas na bacia, além de adequar os planos de emergência dos equipamentos à legislação atual até 2004. Esse programa está de acordo com um Termo de Ajustamento de Conduta (TAC), acertado no fim de 2002 entre a Petrobras e o Instituto Brasileiro de Meio Ambiente e Recursos Naturais Renováveis (Ibama). O TAC também determina que sejam realizadas vistorias anuais do Ibama em todas as plataformas da Bacia de Campos.

Empresas pedem nova lei de reflorestamento. Os empresários do setor de florestas plantadas encaminharam ao presidente Luiz Inácio Lula da Silva uma proposta de política de reflorestamento e pediram alterações na legislação que regulamenta o plantio e o corte de árvores. Também participaram do encontro o vice-presidente José Alencar, a ministra do Meio Ambiente, Marina Silva, o ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Roberto Rodrigues, e o ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Luiz Fernando Furlan.

Os empresários apresentaram planos de ampliar os 5 milhões de hectares de área plantada para 11 milhões de hectares em dez anos. Segundo os empresários, a expansão poderia gerar 2,5 milhões de empregos diretos e indiretos e possibilitaria o aumento das exportações de US\$ 3,5 bilhões por ano para US\$ 15 bilhões. O grupo composto por 40 empresários também reivindicou ao governo a transferência da Secretaria de Fomento do Ministério do Meio Ambiente para o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, de modo que a fiscalização permaneça a cargo do Ministério do Meio Ambiente.

Projeto de pesquisa internacional. Pesquisas sobre o potencial da Floresta Amazônica na retenção de gás carbônico (CO₂) estão sendo desenvolvidas pelo Experimento de Grande Escala da Biosfera-Atmosfera na Amazônia (LBA, sigla em inglês). O projeto é liderado pelo Brasil e realizado em parceria com os Estados Unidos e com a Comunidade Européia.

Os trabalhos de campo do LBA se iniciaram em 1999 e se estenderão até 2005. A coordenação nacional do LBA foi transferida no fim de 2002 de Cachoeira Paulista

(SP) para a sede do Instituto Nacional de Pesquisas da Amazônia (Inpa) em Manaus (AM). Cerca de 1,1 mil pesquisadores de 70 instituições trabalham no projeto. As pesquisas de campo têm o respaldo de satélites brasileiros, estadunidenses, europeus e de aviões equipados com sensores remotos.

O respaldo científico do projeto permitirá ao Brasil negociar com países desenvolvidos os volumes de CO₂ obtidos com a preservação da floresta. O coordenador do LBA, pesquisador Flávio Luizão, afirma que, em dois anos, o país possuirá um rico banco de dados sobre física do clima, ciclos biogeoquímicos e química de atmosfera, ciclagem e armazenamento de carbono, hidrometeorologia, uso e cobertura da terra e informações demográficas da Amazônia.

Segundo Luizão, o valor da floresta conservada está muito além dos negócios com mercado de carbono. O pesquisador mostra que o maior benefício da floresta é para o ciclo hidrológico, referindo-se às demandas futuras de água para agricultura e abastecimento da população. Os estudos do LBA comprovam que a floresta, assim como os oceanos, produzem chuvas com a formação de nuvens em baixas altitudes. As novas descobertas têm levado alguns cientistas a chamar a Amazônia de “oceano verde”.

Sustentabilidade na pauta das multinacionais. Representantes de multinacionais e grandes grupos brasileiros participarão, no Rio de Janeiro, da reunião executiva do Conselho Empresarial Mundial para o Desenvolvimento Sustentável (WBCSD, sigla em inglês). A entidade discutirá os rumos do desenvolvimento sustentável, abordando a questão da pobreza, dos recursos naturais, da inovação tecnológica e da biotecnologia. O vice-presidente José Alencar participará do encontro. Outros participantes esperados são os presidentes do WBCSD, Bjorn Stigson, da Toyota, Shoichiro Toyota, da Rio Tinto Plc, Peter Eggleston, do conselho de diretores da Norsk Hydro, Egil Myklebust, e da Aracruz Celulose, Erling Lorentzen.

Combate ao tráfico e ao contrabando. O presidente do Ibama, Marcus Barros, buscará parcerias com ONGs, estados e prefeituras para combater o contrabando de madeiras, o tráfico de animais silvestres e outras atividades ilícitas que degradam o meio ambiente. A exploração ilegal de madeira, que movimentava milhões de dólares no país, constitui um dos maiores problemas para a fiscalização do Ibama.

O Ibama realizará parceria com o Instituto Nacional de Pesquisa Espacial (Inpe) com o objetivo de viabilizar o uso de satélites na fiscalização do meio ambiente em todo o país. Quanto à questão da burocracia, Barros afirma que informatizará todo o licenciamento ambiental de modo que o tempo de expedição de documentos seja reduzido. Outra vantagem é que o acompanhamento da tramitação dos processos pelas autoridades ou empresários poderá ser feito por meio da Internet.

O presidente do Ibama também pretende retomar o programa de uso de madeiras apreendidas para a construção de casas populares em áreas pobres. Propõe-se também que as madeiras irregulares destinadas à indústria moveleira, como o mogno, sejam destinadas à fabricação de carteiras escolares.

4 TÓPICOS ESPECIAIS

4.1 Determinantes das exportações das firmas industriais brasileiras*

João Alberto de Negri**

Na década de 1990, a estratégia de desenvolvimento da economia brasileira passou a ser realizada em um contexto de abertura comercial. O modelo de crescimento via substituição de importação e as políticas de desenvolvimento da década de 1970 criaram reconhecido viés pró-mercado interno e praticamente negligenciaram o desempenho das exportações. O esgotamento desses modelos de crescimento tornou-se evidente no início dos anos 1980. Os primeiros passos para a abertura econômica foram dados em 1989 por meio da remoção de inúmeras restrições que tornavam proibitivas as importações. As barreiras tarifárias foram reduzidas a partir de um cronograma que se encerrou em meados de 1993. Após o processo de abertura da economia e, de forma especialmente relevante, a partir da sua estabilização, a trajetória crescente do déficit em conta corrente trouxe à tona o debate sobre a sustentabilidade do crescimento da economia.

No centro dessa discussão está o desempenho das exportações brasileiras. A questão fundamental é que a conciliação entre estabilidade econômica, crescimento e equilíbrio das contas externas depende, *ceteris paribus*, das taxas de crescimento das exportações. Uma trajetória sustentável para a relação entre o passivo externo e o PIB reduz a vulnerabilidade da economia brasileira aos choques externos.

Há um amplo entendimento sobre a necessidade de o Brasil aumentar suas exportações. Constitui também consenso entre os economistas que a indústria brasileira deve inserir-se internacionalmente com a exportação daqueles produtos com os quais as firmas tenham vantagens competitivas. A questão especialmente relevante a ser respondida é em qual tipo de indústria o Brasil possui vantagens competitivas efetivas ou potenciais. O entendimento dessa questão não é consensual entre os economistas.

O paradigma dominante na literatura sobre os determinantes do comércio internacional afirma que o comércio Norte-Sul se deve às tradicionais vantagens comparativas determinadas pela dotação de fatores de produção dos países e que este encontra-se associado ao comércio interindustrial, enquanto que o comércio Norte-Norte baseia-se em economias de escala e diferenciação de produto e está, essencialmente, associado ao comércio intra-industrial. Portanto, de acordo com a literatura, os países em desenvolvimento são inseridos no comércio internacional via exportações de bens intensivos em recursos naturais e mão-de-obra e os países desenvolvidos inserem-se mediante exportações de bens intensivos em capital, mais sofisticados tecnologicamente e produzidos com tecnologias que exibem rendimentos crescentes de escala. Se o paradigma dominante indica que os países em desenvolvimento deveriam se especializar no comércio internacional de bens intensivos em recursos naturais e mão-de-obra, seria esse, também, o caso brasileiro? Os determinantes das exportações brasileiras estão unicamente vinculados à abundância em recursos naturais e mão-de-obra barata?

* Os resultados apresentados neste artigo fazem parte da tese de doutoramento do autor.

** Técnico de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos Setoriais do Ipea e Doutorando do Departamento de Economia da Universidade de Brasília (UnB).

4.1.1 Características das firmas exportadoras e não exportadoras do setor industrial brasileiro

A tabela 1 apresenta a média aritmética de um conjunto de variáveis consideradas relevantes para diferenciar as firmas exportadoras das não exportadoras e para diferenciar firmas brasileiras exportadoras das firmas multinacionais exportadoras que operam no mercado brasileiro.

TABELA 1

Média aritmética de características das firmas exportadoras e não exportadoras da indústria brasileira – 1996/2000

Variável (unidade de medida)	Firmas não exportadoras	Firmas exportadoras	Exportadoras brasileiras	Exportadoras multinacionais
Tamanho (pessoal ocupado – N)	67,4	390,6	340,7	772,1
Tamanho (faturamento - mil R\$)	4.540	64.826	45.406	161.575
Salário anual médio (R\$)	5.018	8.685	7.845	15.130
Produtividade do trabalho (índice)	71	184	144	382
Tempo de emprego (meses)	36,5	57,5	53,4	72,8
Escolaridade (anos)	6,4	7,3	7,0	8,7

Elaboração do autor.

A primeira característica especialmente relevante que pode ser observada nos dados da tabela 1 é o fato de as firmas exportadoras operarem em escala maior do que as firmas não exportadoras. A evidência de que a escala de produção é maior nas exportadoras pode ser vista nas variáveis que procuram medir o tamanho da firma por meio do pessoal ocupado e do faturamento. As firmas exportadoras empregam, em média, seis vezes mais do que as firmas não exportadoras: enquanto nas primeiras o pessoal ocupado por firma é de 390,6 trabalhadores, nas demais a média é de 64,7 trabalhadores. Em termos de faturamento, o ganho das firmas exportadoras é quatorze vezes superior ao das não exportadoras. Enquanto nas primeiras o faturamento médio é de R\$ 64,8 milhões, nas firmas não exportadoras é de R\$ 4,5 milhões. Se comparados os dados das firmas nacionais exportadoras aos das multinacionais exportadoras, verifica-se que as firmas de capital estrangeiro são, em média, duas vezes maiores que as firmas nacionais se o indicador de tamanho é o de pessoal ocupado e mais de três vezes se o indicador é o de faturamento.

O diferencial de tamanho (emprego e faturamento) entre as firmas exportadoras e não exportadoras pode estar associado à necessidade de escala de vendas para que a firma possa operar no mercado. É intuitivo acreditar que a atividade exportadora demande uma escala mínima de vendas para que a firma possa superar as barreiras à entrada em mercados externos. As barreiras à entrada em mercados externos têm início logo depois da fabricação do produto e envolvem aspectos burocráticos da alfândega do país de destino, transporte, divulgação e venda no mercado externo. Essas atividades exigem custos que, se diluídos em uma escala de venda maior, podem tornar o produto mais competitivo do que se a escala de venda for menor. No entanto, o diferencial de tamanho das firmas pode estar associado à escala de produção, particularmente aos rendimentos crescentes de escala proporcionados pela tecnologia da indústria. Nesse caso, o aumento de escala de produção permite o aumento de produtividade da firma e, conseqüentemente, reduz os custos médios de produção, o que a torna competitiva no mercado internacional.

O rendimento médio anual dos trabalhadores nas firmas exportadoras é de R\$ 8.685, enquanto nas firmas não exportadoras a remuneração média anual é de R\$ 5.018. Em média, o trabalhador das firmas exportadoras ganha em torno de 70% a mais que um trabalhador representativo nas firmas não exportadoras. A remuneração dos trabalhadores das multinacionais exportadoras é 90% superior à dos trabalhadores das firmas nacionais exportadoras. Vale notar que o maior salário médio nas firmas exportadoras vai de encontro à alegação comumente levantada em fóruns internacionais segundo a qual o Brasil se vale de social *dumping* para ganhar competitividade internacional.

O diferencial de salários deve estar necessariamente vinculado à maior produtividade da firma exportadora *vis-à-vis* a firma não exportadora. Não é plausível acreditar que o diferencial de remuneração do trabalho entre as firmas esteja vinculado a outros fatores que não a sua produtividade. O índice de produtividade do trabalho, mensurado como a relação entre o valor adicionado e o número de trabalhadores empregados na firma, apresentado na tabela 1, indica que a produtividade do trabalhador na firma exportadora é duas vezes e meia maior do que na firma não exportadora. A mesma tendência é verificada se comparadas a firma de capital nacional e a firma de capital majoritariamente estrangeiro.

O diferencial de produtividade pode ser resultante de diversos fatores. As diferenças de educação, gênero, idade, região, entre outras variáveis, afetam a produtividade e conseqüentemente a determinação de salários. O diferencial de produtividade da firma pode também estar relacionado à melhor eficiência da firma e ao aproveitamento dos rendimentos crescentes de escala permitido pela tecnologia disponível no setor de atuação da firma. As firmas exportadoras podem ter nível tecnológico mais elevado e, dessa forma, podem ser mais eficientes. No entanto, a diferença pode resultar de um “efeito-setor exportador”, que agregaria um prêmio aos salários dos trabalhadores. A exposição da firma aos padrões de concorrência internacional pode criar externalidades positivas resultantes do aprendizado, da estrutura de mercado, etc., as quais levam a firma a reestruturar sua produção de forma que sua produtividade aumente.

O tempo médio de permanência do trabalhador nas exportadoras é de 57,5 meses, e de 36,5 meses nas demais firmas. Esse diferencial também existe, porém de intensidade menor, se comparadas as exportadoras brasileiras às exportadoras multinacionais. Logo, o emprego no setor exportador é mais estável, o que favorece a acumulação de capital humano e reduz os custos de treinamento, atração e demissão de pessoal. Em razão do maior tempo de emprego médio, a rotatividade nas exportadoras é, muito provavelmente, inferior à rotatividade nas demais firmas.

O nível médio de escolaridade da força de trabalho é maior nas firmas exportadoras. Enquanto a escolaridade é de 7,3 anos nessas firmas, ela é de 6,4 anos nas firmas não exportadoras. As exportadoras de capital majoritariamente estrangeiro também empregam mão-de-obra mais qualificada do que as exportadoras brasileiras. Nas exportadoras multinacionais, o tempo médio de estudo dos trabalhadores é de 8,7 anos e, nas exportadoras nacionais, de 7 anos. A variável qualificação da mão-de-obra é especialmente importante para este trabalho por uma relação direta com a tecnologia utilizada pela firma. É razoável acreditar que tecnologias mais sofisticadas demandem mão-de-obra mais qualificada. Dessa forma, o tempo médio de estudo dos trabalhadores da firma é uma *proxi* para o seu nível tecnológico.

4.1.2 Rendimentos crescentes de escala e o desempenho exportador das firmas brasileiras

Os indicadores mostram que há evidências segundo as quais a escala de produção e a produtividade diferenciam as firmas exportadoras das não exportadoras. É especialmente relevante determinar se há alguma ligação entre a produtividade da firma, sua escala de produção e seu desempenho exportador.

A firma pode ser mais produtiva¹ em razão do meio ambiente em que a produção se realiza, da mudança tecnológica ocorrida ao longo do tempo, da exploração de economias de escala e da melhoria na eficiência da firma. Evidentemente, a Produtividade Total dos Fatores (PTF) da firma pode ser influenciada pela combinação das variáveis escala de produção, eficiência e mudança tecnológica. Uma firma tecnicamente eficiente, ou seja, que opera na fronteira de produção, pode melhorar sua produtividade por explorar economias de escala.

A média da estimativa da eficiência de escala das firmas exportadoras na indústria brasileira é de 0,71, e é de 0,41 para as firmas não exportadoras. Isso significa que, em média, as firmas exportadoras obtêm 71% da PTF alcançada pela escala mais produtiva da sua indústria. No caso das firmas não exportadoras, a sua produtividade é 41% da PTF obtida pela escala ótima.

Essas estimativas indicam que, em virtude de as firmas exportadoras operarem mais próximas da escala ótima, isso permite que elas obtenham 73% a mais de PTF do que as firmas não exportadoras. O que é necessário fazer para aumentar a eficiência de escala da firma não exportadora? É necessário aumentar ou diminuir a escala de produção da firma? As estimativas mostram que 92,8% das firmas não exportadoras operam com rendimentos crescentes de escala, e apenas 4,5% delas operam com rendimentos decrescentes de escala. Dessa forma, para aumentar a média do coeficiente de eficiência de escala das firmas não exportadoras, seria necessário aumentar a sua escala de produção. Apenas 2,8% das firmas não exportadoras operam na escala mais produtiva.

Evidencia-se, portanto, que as firmas exportadoras são mais produtivas que as firmas não exportadoras e que a diferença na PTF resulta do fato de as firmas exportadoras operarem com uma escala de produção maior do que as firmas não exportadoras. Estimativas mostram ainda que, em média, se a eficiência de escala da firma aumentar 100%, a sua probabilidade de se tornar exportadora aumenta 21,5%. Outras estimativas indicam que, se as firmas migrarem dos agrupamentos de menor eficiência de escala (de 0,00 a 0,143) para os de maior eficiência (de 0,875 a 1,00), a sua probabilidade de se tornar exportadora aumenta 44%.

Em síntese, considerando-se que: (i) as firmas não exportadoras possuem coeficiente de eficiência de escala menor do que as exportadoras, ou seja, é possível aumentar a PTF mediante mudanças na escala de produção; (ii) 92,8% das firmas não exportadoras operam na região da tecnologia em que há rendimentos crescentes de escala e, dessa forma, o aumento da PTF dessas firmas depende do crescimento da escala de produção; e (iii) a probabilidade de a firma ser exportadora é positivamente correla-

1. O conceito de produtividade é definido como a relação entre a produção da firma e os insumos utilizados. Essa razão é referida na literatura como Produtividade Total dos Fatores de Produção (PTF).

cionada com o coeficiente de escala, podemos afirmar que há evidências de que rendimentos crescentes de escala são determinantes para as exportações das firmas no Brasil.

4.1.3 Conclusões

Há evidências de que o Brasil é um país em desenvolvimento singular por ser capaz de se inserir internacionalmente nas exportações de bens manufaturados com tecnologias que exibem rendimentos crescentes de escala. Assim, apesar da sua abundância em recursos naturais e mão-de-obra, o que lhe confere reconhecida competitividade nos bens que demandam maior dotação relativa desses fatores, rendimentos crescentes de escala são determinantes nas exportações brasileiras. O tamanho do mercado doméstico permite que as firmas instaladas no território brasileiro atinjam escalas de produção suficientemente ótimas de forma que as tornem competitivas naqueles bens produzidos com tecnologias que exibem rendimentos crescentes de escala e que são determinantes da competitividade das firmas no mercado internacional.

4.2 Parcerias público-privadas do PPA: uma discussão oportuna

Ricardo Pereira Soares*

Carlos Álvares da Silva Campos Neto*

4.2.1 Introdução

As Parcerias Público-Privadas (PPP) surgiram como uma novidade do Plano Plurianual (PPA) 1996/1999. Tais parcerias ganharam expressiva participação no PPA 2000/2003. Basta observar que todos os programas finalísticos¹ relacionados no plano, cerca de 315, investirão aproximadamente R\$ 613,5 bilhões. Desse total, os parceiros privados participarão com mais de R\$ 171,6 bilhões, o equivalente a 28% do investimento total.

O crescimento das parcerias ocorreu porque “o País sofreu um processo de deterioração da infra-estrutura econômica básica, com reflexos importantes na perda de eficiência do sistema produtivo”.² Em virtude desse fato, o Plano define que:

a ação mais importante será a implantação de um novo modelo de gestão, expansão e financiamento da área de infra-estrutura o que exige reformas estruturais e maior descentralização de atribuições para outras esferas de governo e setor privado, **via parcerias**, concessões e privatizações (*id. ibid.*, p. 17, grifo nosso).

Em certa medida, as parcerias transformaram-se numa solução para a falta de recursos do setor público. Além disso, por estarem claramente assinaladas no PPA, teriam o mérito de aumentar a transparência do plano quanto à participação da iniciativa privada nos programas.

* Técnicos de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos Setoriais do Ipea.

1. Programa finalístico é o “programa que resulta em bens ou serviços ofertados diretamente à sociedade”. Ministério do Orçamento e Gestão (MOG/SPI). Manual de elaboração e gestão: PPA 2000. Brasília: 8 de abril, 1999a.

2. Rodrigues, M. Retomando o planejamento: o Plano Plurianual 1996/1999. Revista do BNDES, junho de 1996, p. 26.

As parcerias, no PPA, foram definidas a partir de uma única exigência: a alocação de recursos financeiros pelo setor privado. Assim, se a iniciativa privada participa financeiramente, considera-se que está ocorrendo uma parceria. Apesar da simplicidade do conceito de parceria adotado, aparentemente ele não é satisfatório, pois excluiu muitas ações executadas em parceria com a iniciativa privada, principalmente na área social, e classifica como parcerias ações que, possivelmente, não o são. Nesse contexto, este trabalho formula um conceito de PPP basicamente para empreendimentos que proporcionam retorno econômico e discute se as ações listadas no PPA como parceria satisfazem a esse conceito.

Na subseção 4.2.2 deste trabalho, são apresentadas a definição de parceria utilizada no PPA, as ações em parceria e a participação dos recursos privados no total dos investimentos dessas ações. Além disso, para facilitar a análise das 283 ações em parceria, elas foram reclassificadas em 24 grupos, segundo sua finalidade.

Na subseção 4.2.3, objetiva-se elaborar um conceito de PPP com base nas características essenciais e econômicas desse tipo de associação. Em seguida, analisa-se em que medida as ações relacionadas no PPA como tendo parceria privada atendem ao conceito formulado neste estudo. A discussão dos resultados dessa análise encontra-se na subseção 4.2.4. Nessa subseção, inicia-se uma discussão de uma nova proposta para o aprofundamento das PPP focada no que seria melhor para o Estado em termos de retorno financeiro – se é obter uma remuneração fixa das parcerias, sem correr riscos, ou receber uma participação do resultado operacional desse tipo de empreendimento. Na subseção 4.2.5, são apresentadas as conclusões e procura-se realçar as sugestões relevantes para o aperfeiçoamento da elaboração do próximo Plano Plurianual.

4.2.2 Parcerias no Plano Plurianual 2000-2003

4.2.2.1 Conceito de parceria do Plano Plurianual

O conceito de parceria entre os setores público e privado utilizado no PPA aparece no documento intitulado Procedimento para Elaboração de Programas: PPA 2000³ no tópico que trata dos recursos financeiros do plano. Esse documento, inicialmente, define que os recursos dos parceiros privados constituem uma fonte de recursos do plano ao afirmar que “as fontes de recursos para o financiamento das ações podem ser o Orçamento Geral da União (OGU), e recursos de parceiros (estados, municípios e setor privado)” (*id. ibid.*, p. 9). Em seguida, esclarece o conceito que adota para parceiro: “considera-se como parcerias os recursos próprios aplicados por parceiros do setor privado em ações que integram programas do governo” (*id. ibid.*, p. 14). Portanto, uma aplicação de recursos privados em programa incluído no PPA é considerada uma parceria.

Em virtude do entendimento de que as parcerias são uma fonte de recursos, os documentos que mostram os recursos previstos para a execução dos programas (programas/ações por fontes e espelhos dos programas) indicam aqueles que estão sendo executados em parceria com o setor privado e a quantidade de recursos que os parceiros deveriam estar investindo. Isso porque essa fonte de recursos foi denominada de

3. Ministério do Orçamento e Gestão (MOG/SPI). Procedimento para elaboração de programas: PPA 2000. Brasília: 9 de abril, 1999b.

“parcerias – setor privado”, o que *per se* indica que o programa será executado em parceria e o quanto terá de recursos privados.

Esse conceito de parceria revela a preocupação do planejador com a crise fiscal do governo, que deixa várias ações sem fonte de recursos. Essas ações somente serão executadas se ocorrer a atração de recursos da iniciativa privada. A necessidade desses recursos eleva a participação do setor privado no plano, dando margem à crítica que afirma que as parcerias com o setor privado “hajam-se transformado, nos últimos anos, numa espécie de mágica para a falta de recursos do setor público”.⁴

Entretanto, aparentemente a definição desse conceito visou sua operacionalidade, pois basta que exista previsão de recursos privados no programa para se considerar que a parceria está planejada.

4.2.2.2 Parcerias previstas no Plano Plurianual

O PPA 2000/2003 mostra que vários programas estão recebendo recursos da iniciativa privada. Desses, foram selecionados os programas nos quais, em quatro anos, os recursos privados superarão, em termos absolutos, R\$ 10 milhões e, em termos relativos, 10% do investimento das ações com parceria. Com esses dois cortes, foram selecionados 43 programas que apresentam parceria entre os setores público e privado.

Nesses 43 programas selecionados estão previstos investimentos de R\$ 353,1 bilhões em 827 ações (projetos ou atividades) em quatro anos. A iniciativa privada deve participar de 283 ações, o que corresponde a 34,2% do total.

Nas 283 ações em que o governo e a iniciativa privada são parceiros, deverão ser investidos R\$ 205 bilhões. Os recursos oriundos do setor privado deverão atingir o valor de R\$ 171,7 bilhões, o que corresponde a 83,7% do total dos recursos previstos nas ações com parcerias.

Esses dados revelam que o plano foi elaborado com uma elevada expectativa de participação da iniciativa privada, expressa pelo significativo número de parcerias que seriam constituídas (283) e, principalmente, pelos valores dos investimentos privados (R\$ 171,7 bilhões).

Em termos setoriais, constata-se que os 43 programas selecionados estão distribuídos em, praticamente, todas as áreas de atuação governamental. Observa-se que a maioria das parcerias previstas encontra-se na área de infra-estrutura. Das 283 ações previstas para serem executadas em parceria com a iniciativa privada, 231 (81,9%) são de infra-estrutura.

No tocante aos recursos financeiros, observa-se o mesmo comportamento, isto é, os recursos estão fortemente concentrados nos setores de infra-estrutura. Tanto que, do total dos recursos previstos para as ações com parcerias privadas (R\$ 205 bilhões), cerca de R\$ 159 bilhões (77,5%) deverão ser investidos em infra-estrutura. Essa observação também é constatada em relação aos recursos previstos para aplicação pelos parceiros privados. De um investimento total de R\$ 171,6 bilhões do setor

4. Biasoto Jr., G. e Magalhães Jr., M. P. Concessões: financiamento e novos elementos. In: Infra-Estrutura: perspectivas de reorganização. Brasília: Ipea, 1998. p. 24.

privado, aproximadamente R\$ 141,9 bilhões (82,7%) deverão ser direcionados para os setores de infra-estrutura (ver tabela 1).

Em síntese, os 43 programas selecionados são os que apresentam retorno econômico, com predominância de ações na área de infra-estrutura.

TABELA 1

Recursos previstos nos programas com parceria privada – por setor

(em R\$ milhões)

Setores	Total dos programas do setor (a)	Ações com parcerias privadas (b) ¹	Recursos de parceiros privados (c)	Em %	
				(b/a)	(c/b)
Agricultura	968	670	645	69,2	96,4
Ciência e tecnologia	9.212	8.940	6.013	97,1	67,3
Comunicação	76.555	76.386	76.342	99,8	99,9
Energia elétrica	53.922	39.024	34.960	72,4	89,6
Habitação/saneamento	7.604	1.281	257	16,8	20,1
Indústria	1.988	1.963	1.889	98,7	96,2
Pequena empresa	48.881	8.000	955	16,4	11,9
Petróleo e gás	77.068	32.236	20.423	41,8	63,4
Regional	18.988	8.009	2.589	42,2	32,3
Trabalho	27.979	18.266	17.412	65,3	95,3
Transporte	29.651	10.026	9.961	33,8	99,3
Turismo	312	190	190	60,9	100,0
Total	353.128	204.992	171.637	58,1	83,7
Infra-estrutura ²	244.800	158.954	141.943	64,9	89,3
% infra-estrutura/total	69,3	77,5	82,7		

Fonte: Secretaria de Planejamento e Investimento/MOG, PPA 2000/2003, momento 14, 15/6/2001. Elaboração dos autores.

Notas: ¹ Do total de recursos dos programas por setor, destacou-se o subtotal das ações com parcerias privadas.

² Infra-estrutura corresponde à soma dos setores de comunicação, petróleo e gás, energia elétrica, transporte e habitação/saneamento.

As 283 ações dos 43 programas selecionados do PPA previstas para serem executadas por meio de parcerias com a iniciativa privada foram reordenadas em grupos segundo a finalidade de cada ação para facilitar a visualização. Desse modo, essas 283 ações foram classificadas em 24 grupos.

Por essa sistemática adotada para a constituição dos grupos, pode-se reunir, por exemplo, as 149 ações com parcerias privadas, relacionadas nos nove programas do setor elétrico, em cinco grupos. Um grupo é o de implantação de usinas hidrelétricas, com 48 ações, ou seja, deverão ser constituídas 48 parcerias que envolverão cerca de R\$ 10,3 bilhões. Outro grupo é o de implantação de usinas termelétricas, com 54 ações e R\$ 21,4 bilhões. Assim, as ações foram agrupadas segundo seus objetivos e finalidades.⁵

A tabela 2 apresenta o resultado desses agrupamentos de ações. Observa-se que foi possível reunir as ações, por suas finalidades comuns, em 23 grupos. Neles, foram reunidas 262 ações que envolvem R\$ 204,8 bilhões, o que corresponde, respectivamente, a 92,6% das ações e a 98,9% dos recursos previstos nas parcerias. Cabe ressaltar que as 21 ações restantes foram reunidas em um único grupo denominado “diversos”. Isso foi feito porque são ações que, dadas as suas características, não se enquadram nos grupos anteriores e apresentam valores pouco expressivos.

5. Maiores informações podem ser obtidas em: Soares, Ricardo P.; Campos Neto, Carlos Álvares da S. Parcerias público-privadas do Plano Plurianual: proposta de um conceito. Brasília: Ipea, dez. 2002 (Texto para Discussão nº 924).

TABELA 2

Grupos de ações com parcerias privadas

Grupo	Nº de ações com parcerias	Em R\$ milhões	
		Total do grupo	Total privado
Implantação de usina hidrelétrica	48	10.342	10.316
Implantação de termelétrica	54	21.454	19.662
Implantação de sistema de transmissão	26	4.937	3.980
Implantação de sistema de distribuição	5	395	395
Implantação de rede rural	14	1.474	493
Construção de trecho ferroviário	21	6.865	6.800
Construção de terminal marítimo	8	285	285
Construção de terminal fluvial	10	331	331
Recuperação da malha ferroviária	9	2.545	2.545
Vacinação contra febre aftosa	1	473	472
Financiamento P&D	18	8.689	5.932
Financiamento de desenvolvimento econômico	7	16.086	3.720
Serviço de TV por assinatura	1	14.270	14.270
Serviços de comunicação de massa	1	1.186	1.142
Serviço de telefonia móvel	1	23.630	23.630
Serviço de telefonia de uso público	1	1.500	1.500
Serviço de telefonia fixa	1	35.800	35.800
Petróleo: atuação internacional	2	599	566
Petroquímica	6	1.963	1.889
Prospecção e produção de petróleo e gás	9	28.004	16.998
Processamento de petróleo e gás	7	1.521	1.512
Ampliação de rede de dutos (petróleo e gás)	10	2.112	1.347
Auxílio-alimentação e transporte ao trabalhador	2	18.266	17.412
Diversos	21	2.263	678
Total	283	204.992	171.676

Fonte: Texto para Discussão nº 924. Brasília: Ipea, dez. 2002. p.13.
Elaboração dos autores.

4.2.2.3 Parcerias não consideradas no Plano Plurianual

No PPA, não foram consideradas parcerias os programas nos quais a iniciativa privada tem a execução e/ou o gerenciamento da ação, mas não aloca recursos financeiros. Faltou considerar, por exemplo, as parcerias na área social, como as de saúde e de educação. Nessas ações, normalmente os recursos financeiros são alocados pelo governo e a execução fica a cargo de Organizações Não Governamentais (ONGs) e/ou de instituições filantrópicas sem fins lucrativos, com atuação voltada ao interesse público. Essas parcerias foram analisadas por Galvão no estudo *Novas Formas de Gestão dos Serviços Públicos: a Relação Público-Privada*,⁶ que identifica onze experiências de parcerias, sete na área de saúde e quatro na de educação.

A metodologia utilizada por Galvão baseia-se na pesquisa de Bernareggi que identificou três tipos de modelo de gestão envolvendo a relação público-privada⁷ no campo das políticas de desenvolvimento urbano. Galvão mostra que a união entre o

6. Galvão, M. C. C. P. (Coord.). *Novas formas de gestão dos serviços públicos: a relação público-privada*. São Paulo: Fundap, 1997.

7. Primeiro tipo – Gestão Pública Corrigida – a administração pública financia e gere a prestação do serviço, adotando em sua gestão elementos do setor privado, por meio da participação consultiva dos agentes privados nas decisões públicas e da participação na estrutura sócio-jurídica do agente público. Segundo tipo – Gestão Delegada Mista – a administração pública e o setor privado participam da gestão por meio da realização de acordos específicos que se materializam em estruturas organizacionais específicas. Terceiro tipo – Gestão Delegada Pura – a administração pública promove e garante a efetivação de atividades de sua competência, mas a execução e a gestão ficam por conta do agente privado: este é remunerado pela própria administração pública, pelos usuários privados ou por ambos.

setor público e a iniciativa privada melhora a execução e os resultados das ações implementadas em parceria. Para tanto, afirma que:

a parceria público-privada pode ser entendida como uma das várias modalidades de descentralização, entendida esta como a transferência de funções, hoje executadas pelo setor público, que poderiam ser mais bem executadas exclusivamente ou em cooperação com o setor privado (*id. ibid.*, p. 34).

O estudo de Galvão constata que as parcerias apresentam características positivas “que venham a servir como um fator de aproximação entre o Estado e sociedade que facilita o controle social, a de representar uma maximização de recursos, a de incorporar novas tecnologias e, especialmente, a de imprimir maior racionalidade à gestão” (*id. ibid.*, p. 50).

Concluindo, revela a existência de:

grande potencial das parcerias estabelecidas com entidades sem fins lucrativos (universidades, organizações filantrópicas, órgãos de classe, ONGs, etc.), autônomas e flexíveis e que, além disso, gozam de credibilidade junto à sociedade, nas quais prevalecem o interesse público e a não-sujeição às regulamentações próprias do setor público. A principal vantagem na constituição de parcerias com entidades dessa natureza está na maximização do interesse público (*id. ibid.*, p. 59).

Portanto, já existe um grande número de PPP em operação na área social, mas em virtude da definição adotada pelo PPA, não foram consideradas no plano como parcerias.

4.2.3 Conceito de PPP elaborado por este trabalho

O conceito de PPP formulado neste trabalho é expresso em termos de suas características essenciais e econômicas. As características econômicas são importantes por duas razões principais. A primeira é que a maioria das parcerias consideradas no PPA é de empreendimentos econômicos, concentrados na área de infra-estrutura, que deverão utilizar cerca de 85% dos recursos previstos para as parcerias privadas. A outra razão é que a definição de PPP do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão (MPOG) contempla, exclusivamente, projetos econômicos, especialmente os direcionados à produção de serviços públicos de infra-estrutura. Essa definição do MPOG considera que os parceiros repartem e compartilham investimentos, riscos, responsabilidades e ganhos. Além disso, os estudos que analisam as parcerias na área social também utilizam conceitos econômicos para tipificá-las e avaliá-las com base na maximização de recursos, na incorporação de novas tecnologias e na melhoria da racionalidade da gestão (Galvão, 1997).

4.2.3.1 Características essenciais de uma PPP

O conceito de PPP adotado por este trabalho apresenta duas características essenciais, quais sejam:

- a) estar direcionado ao fornecimento de serviços públicos;⁸ e

8. O conceito de bens públicos foge ao escopo deste trabalho na medida em que estes, mesmo se implantados por meio de parcerias, somente o são pela finalidade de prestar um serviço público, como, por exemplo, a implantação de hidrelétricas, a prospecção e o refino de petróleo e a construção de estradas que visam a prestar serviços públicos de fornecimento de energia e de transportes. Esse também é o entendimento do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, que estabelece, ao discutir o conceito de PPP, que as parcerias são uma forma de comprar serviços e não instalações. MPOG. Unidade de PPP Brasil, parcerias público-privadas: o interesse público encontra o capital privado. Brasília: agosto de 2002, p. 7.

b) proporcionar benefícios ao Estado (e à sociedade) em complementação aos resultados financeiros.

Parece que a característica de fornecimento de serviços públicos é a condição necessária para a identificação das PPP. Quando ela não é atendida, não se pode falar em uma parceria público-privada.

Assim, a questão inicial consiste em identificar os grupos de ações considerados neste trabalho que estão direcionados ao fornecimento de serviços públicos, pois tais ações podem ser implementadas por meio de PPP. Para tanto, é necessário examinar o entendimento do termo “serviços públicos”. Segundo Meirelles, “não se pode, em doutrina, indicar as atividades que constituem serviço público, porque variam segundo as exigências de cada povo e de cada época”.⁹ No entanto, o referido autor conceitua como serviço público “todo aquele prestado pela Administração ou por seus delegados, sob normas e controles estatais, para satisfazer necessidades essenciais ou secundárias da coletividade ou simples conveniências do Estado” (*id. ibid.*, p. 297).

Para a finalidade deste trabalho, o conceito citado continua muito abrangente. Por isso, torna-se necessário classificar os serviços públicos segundo suas características. Nesse sentido, destaca-se a classificação de “serviços de utilidade pública”¹⁰ como:

os que a Administração, reconhecendo sua conveniência (não essencialidade, nem necessidade) para os membros da coletividade, presta-os diretamente ou aquiesce em que sejam prestados por terceiros (concessionários, permissionários ou autorizatários), nas condições regulamentadas e sob seu controle, mas por conta e risco dos prestadores, mediante remuneração dos usuários. Esses serviços, normalmente, são rentáveis (*id. ibid.*, p. 298).

De acordo com essa classificação, os serviços de utilidade pública devem atender a cinco características: *i)* ser fornecidos diretamente pela administração pública ou por terceiros, sob delegação; *ii)* ser controlados e regulamentados pelo Estado; *iii)* ser ofertados por conta e risco dos prestadores; *iv)* ser remunerados pelos usuários; e *v)* ser rentáveis. No quadro 1, a seguir, faz-se uma análise se os grupos de ações em parceria, conforme consolidados na tabela 2, à exceção do grupo denominado diversos,¹¹ satisfazem a essas cinco características, ou seja, se atendem à condição necessária de uma PPP, a de fornecer serviço de utilidade pública.

Constata-se, no quadro 1, que seis grupos de ações não satisfazem às características de fornecimento de serviços de utilidade pública. As ações consideradas nesses grupos não atendem à condição necessária de PPP, ou seja, devem ser excluídas do rol das ações em parceria, conforme a seguir.

9. Meirelles, H.L. Direito administrativo brasileiro. São Paulo: Malheiros Editores, 1999, p. 297.

10. A classificação dos “serviços públicos” é privativa do poder público, os quais são portanto indelegáveis. Por isso, tais serviços não são passíveis de execução por meio de parcerias, como os serviços de segurança e de polícia.

11. As ações contidas no grupo diversos não foram consideradas por duas razões principais. A primeira é que essas ações não são passíveis de agrupamento por não apresentarem características comuns. O enquadramento dessas ações teria de ser feito de forma individualizada, o que estenderia sobremaneira este trabalho, com um benefício adicional muito reduzido. A segunda razão é que esse grupo é composto por 21 ações, que correspondem a 7,4% das ações em parcerias previstas no PPA e selecionadas neste trabalho. Em termos de recursos financeiros oriundos da iniciativa privada, essas 21 ações têm uma expressão ainda menos significativa. A previsão é de somente R\$ 437 milhões, o que representa 0,25% dos R\$ 171,7 bilhões de recursos privados previstos nas parcerias.

- a) Os dois grupos de ações de financiamentos, de pesquisa e desenvolvimento (dezoito ações) e de empreendimentos econômicos (oito ações) foram desconsiderados porque os recursos privados registrados no PPA como dos parceiros privados são, efetivamente, as contrapartidas dos empresários a esses financiamentos. Em outras palavras, os ditos parceiros são na realidade mutuários que, em sua maioria, não estão voltados para a prestação de serviços de utilidade pública. O agente financeiro não participa do empreendimento como parceiro e a sua remuneração está preestabelecida no contrato de financiamento.
- b) O grupo de ações referente à atuação internacional da Petrobras (duas ações) não foi considerado porque essa é uma estratégia dessa empresa que visa à sua internacionalização e não ao cumprimento de uma delegação da administração pública. Ou seja, o foco da ação não atende à condição de fornecer serviço de utilidade pública. O grupo de ações do setor petroquímico (seis ações), que, no passado, era considerado um setor estratégico e com forte participação do setor público, atualmente opera sob as características de empresas privadas e também não pode ser considerado como prestação de serviço de utilidade pública.
- c) Por fim, cabe mencionar o grupo de ações auxílio-alimentação e vale-transporte (duas ações) e a ação de vacinação contra febre aftosa em bovinos, que foram excluídos em virtude de serem executados por imposição definida em lei pela qual estão sujeitos, respectivamente, todos os empregadores e pecuaristas.

QUADRO 1

Característica essencial de PPP: fornecimento de serviços públicos

Grupos de ações	Serviços de utilidade pública: características principais					Grupo satisfaz caract. de PPP
	Fornecidos pela admin. ou por delegados	Controlados e regulamentados pela administração	Risco dos prestadores dos serviços	Remunerados pelos usuários	Serviços são rentáveis	
Fornec. eletríc. – implantação de UHE	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Fornec. eletríc. – implantação de UTE	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Serv. de transmissão de eletricidade	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Serv. de distribuição de eletricidade	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Serv. de eletrificação rural	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Serv. transp. constr. de trecho ferrov.	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Serv. transp. constr. de terminal marítimo	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Serv. transp. constr. de terminal fluvial	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Serv. transp. recup. de malha ferrov.	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Vacinação contra febre aftosa em bovinos	Não	Sim	Não	Não	Não	Não
Financiamento P&D	Não	Não	Não	Sim	Ind.	Não
Financ. empreend. econômicos	Não	Não	Não	Sim	Sim	Não
Serv. de TV por assinatura	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Serv. de telefonia fixa	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Serv. de telefonia móvel	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Serv. de telefonia uso público	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Serv. de comunic. eletrônica de massa	Sim	Sim	Sim	Não	Sim	Sim
Petro/gás: atuação internac.	Não	Não	Sim	Sim	Sim	Não
Petro/gás: impl. rede de dutos	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Petro/gás: prospecção e prod.	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Petro/gás: processamento	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Petroquímica	Não	Não	Sim	Sim	Sim	Não
Aux.-alimentação e transp.	Não	Sim	Não	Não	Não	Não

Fonte: Texto para Discussão nº 924. Brasília: Ipea, dez. 2002. p. 24.
Elaboração dos autores.

Considera-se que a outra característica essencial – proporcionar benefícios ao Estado (e à sociedade) em complementação aos resultados financeiros – está presente em todos os grupos de ações. Isso porque é sempre possível identificar algum tipo de benefício adicional. O que varia de um programa para outro é a intensidade desse benefício. Em grande medida, esses benefícios transparecem no próprio objetivo de cada um dos programas. Em conseqüência, adota-se a hipótese segundo a qual todos os programas, em maior ou menor grau, trazem algum tipo de benefício adicional; em outras palavras, todos os programas atendem a essa condição.

4.2.3.2 Características econômicas de PPP

As características econômicas do conceito aqui adotado expressam o fato de as parcerias serem uma maneira de repartição compartilhada entre os parceiros de investimentos, riscos, responsabilidades, prazo da parceria, ganhos, e demais fatores de produção, etc. Em síntese, os parceiros devem:

1. participar com fatores de produção (recursos financeiros, recursos naturais, e/ou outros fatores);
2. ser selecionados por meio de livre escolha ou de processo licitatório;
3. estabelecer as normas que regem as relações da parceria por meio de contrato negociado ou contrato de adesão; e
4. auferir remuneração financeira pela participação na PPP.¹²

Para os fins deste trabalho, foram adotadas as seguintes qualificações das características relacionadas anteriormente.

- a) Fatores de produção. Neste item, cabe ressaltar as peculiaridades da participação do Estado. Dado o seu poder discricionário,¹³ o Estado pode participar da parceria sem necessariamente ter a posse dos fatores de produção que aloca no empreendimento. No caso da alocação de recursos financeiros, além de aplicar diretamente recursos orçamentários, o Estado pode capitalizar o empreendimento por meio de financiamento de instituições federais em condições especiais, renúncia fiscal, redução ou isenção de impostos, entre outros. No que tange aos recursos naturais, como fator de produção do Estado, além de se considerar o conceito consagrado – no qual o Estado é o proprietário do recurso natural e o disponibiliza para viabilizar o empreendimento –, considera-se também o poder que o Estado possui para disponibilizar os recursos naturais ao empreendimento, mesmo que seja de propriedade privada. Nesse caso, utiliza-se o mecanismo da desapropriação de bens privados pelo interesse social. Um bom

12. Outra característica de PPP consiste na necessidade de os parceiros constituírem uma nova empresa e integralizarem o seu capital, como nos casos de projetos no setor de infra-estrutura, especialmente hidrelétricas e linhas de transmissão. Nesses casos, quando há dissolução da parceria, os parceiros não podem recuperar a posse dos seus fatores de produção originais. Esses fatores transformaram-se em um bem (obra) que não pode ser desfeito nos fatores originalmente empregados.

13. “Poder discricionário é o que o Direito concede à Administração, de modo explícito ou implícito, para a prática de atos administrativos com liberdade na escolha de sua conveniência, oportunidade e conteúdo” (Meirelles, 1999, p.102). Essa definição é complementada pelo conceito de Domínio Público que “em sentido amplo é o poder de dominação ou de regulamentação que o Estado exerce sobre os bens do seu patrimônio (bens públicos), ou sobre os bens do patrimônio privado (bens particulares de interesse público)” (id. *ibid.*, p. 457).

exemplo é a construção de linhas de transmissão que atravessam inúmeras propriedades particulares: quando não há acordo entre as partes, o Estado é acionado para viabilizar o empreendimento. Por isso, este trabalho considera que o Estado, ao utilizar seu poder discricionário para disponibilizar fatores de produção, tais como recursos financeiros e recursos naturais, participa efetivamente da PPP.

- b) Processo de seleção do parceiro. Na constituição de PPP, o Estado ou suas empresas podem escolher os parceiros de duas diferentes maneiras. A primeira ocorre por meio do processo de livre escolha. A segunda, por meio de processo licitatório.
- c) Tipos de contratos. As PPP são regidas por dois tipos de contratos. Um tipo é a relação contratual negociada e o outro, o contrato por adesão. Ambos devem apresentar condições contratuais semelhantes que contemplem: objetivos, metas, garantias, controles, parâmetros de qualidade, financiamento, penalidades, vigência, responsabilidades, distribuição de benefícios, entre outros.
- d) Remuneração financeira. Busca-se constatar com essa característica se, além do setor privado, o Estado ou suas empresas recebem retorno financeiro. Considera-se que a remuneração financeira provém do resultado operacional do empreendimento. Não são considerados como remuneração financeira do Estado os valores monetários recebidos por outorgas e concessões ao setor privado para a exploração de recursos naturais e/ou serviços.

No quadro 2, objetiva-se analisar se os grupos de ações em parceria que atenderam à condição necessária (fornecer serviço de utilidade pública) satisfazem às quatro características econômicas das PPP. Observa-se, nesse quadro, que os dezessete grupos de ações em parceria estão contidos em quatro setores de infra-estrutura econômica. São os setores de energia elétrica (cinco grupos de ações), de transportes (quatro grupos de ações), de telecomunicação (cinco grupos de ações) e o setor de petróleo e gás (três grupos de ações).

QUADRO 2

Classificação dos grupos de ações pelas características econômicas de PPP

Grupos de ações	Atendimento das características sob a ótica do Estado				Grupo satisfaz caract. de PPP
	Participa com fatores de produção	Escolha do parceiro	Tipo do contrato	Recebe remuneração financeira	
Formec. elétric. – implantação de UHE	Sim	Licitação	Adesão	Não	Sim
Formec. elétric. – implantação de UTE	Não	Livre escolha	Negociado	Não	Não
Serv. de transmissão de eletricidade	Sim	Licitação	Adesão	Não	Sim
Serv. de distribuição de eletricidade	Sim	Licitação	Adesão	Não	Sim
Serv. de eletrificação rural	Sim	Livre escolha	Negociado	Não	Sim
Serv. transp. constr. de trecho ferrov.	Não	Não participa	Não partic.	Não	Não
Serv. transp. constr. de terminal marítimo	Não	Não participa	Não partic.	Não	Não
Serv. transp. constr. de terminal fluvial	Não	Não participa	Não partic.	Não	Não
Serv. transp. recup. malha ferrov.	Não	Não participa	Não partic.	Não	Não
Serv. de TV por assinatura	Não	Livre escolha	Negociado	Não	Não
Serv. de telefonia fixa	Não	Licitação	Adesão	Não	Não
Serv. de telefonia móvel	Não	Licitação	Adesão	Não	Não
Serv. de telefonia uso público	Não	Licitação	Adesão	Não	Não
Serv. de comunic. eletrônica de massa	Não	Livre escolha	Negociado	Não	Não
Petro/gás: impl. rede de dutos	Sim	Livre escolha	Negociado	Sim	Sim
Petro/gás: prospecção e prod.	Sim	Livre escolha	Negociado	Sim	Sim
Petro/gás: processamento	Sim	Livre escolha	Negociado	Sim	Sim

Fonte: Texto para Discussão nº 924. Brasília: Ipea, dez. 2002, p. 26.

Elaboração dos autores.

Em relação ao setor de energia elétrica, constata-se que três grupos de ações – implantação de usina hidrelétrica (48 ações), implantação de sistemas de transmissão (26 ações) e implantação de rede rural (quatorze ações) – satisfazem a três características econômicas de PPP, mas não satisfazem à característica que prevê a remuneração financeira do Estado. Apesar disso, considerou-se que esses três grupos atendem ao conceito de PPP deste trabalho. Considerou-se que o Estado participa com fatores de produção,¹⁴ escolhe os parceiros por meio de licitação e firma com o vencedor um contrato de adesão nesses grupos.

Ainda no setor de energia elétrica, constatou-se que dois grupos de ações – implantação de usinas termelétricas (54 ações) e implantação de sistema de distribuição (cinco ações) – não foram enquadrados como PPP. No caso de implantação de Usina Termelétrica (UTE), a empresa interessada em executar o empreendimento solicita autorização para implantação e operação ao governo. Este autoriza segundo seu planejamento setorial e seus critérios ambientais, mas não participa com fatores de produção, não promove licitação, nem recebe remuneração financeira. No tocante à implantação de sistemas de distribuição, trata-se de serviços que foram, em sua maioria, privatizados, com metas de ampliação estabelecidas nos contratos de concessão, e de responsabilidade exclusiva das empresas privadas. Por isso, o governo não participa dessas ações com fatores de produção, tampouco é remunerado pelo serviço.

No que tange ao setor de transportes, o trabalho conclui que nenhum dos quatro grupos de ações atende às características econômicas de PPP. Nos dois grupos de ações do segmento ferroviário – construção de trechos ferroviários (21 ações) e recuperação da malha ferroviária (nove ações) –, esses empreendimentos estão sob a responsabilidade exclusiva do setor privado desde o processo de privatização do sistema ferroviário. Os outros dois grupos de ações – construção de terminais marítimos (oito ações) e fluviais (dez ações) – também são de responsabilidade exclusiva da iniciativa privada. Admite-se que a área na qual deverão ser construídos os terminais é privada e que as ações serão executadas pela iniciativa privada. Em síntese, o rol de ações da área de transportes consta do PPA como um esforço de planejamento indicativo. O Estado considera as ações necessárias, embora não participe, efetivamente, da sua viabilização, pois não promove as licitações, nem aloca fatores de produção.

No que concerne ao setor de telecomunicações, considera-se que nenhum dos cinco grupos de ações atende às características econômicas de PPP. Os serviços de telecomunicações – telefonia fixa (uma ação), telefonia móvel (uma ação) e telefonia de uso público (uma ação) – foram privatizados. As metas de ampliação desses serviços constam dos contratos de concessão como responsabilidade das empresas privadas que venceram as licitações. Por isso, o governo não participa da ampliação desses serviços. As novas empresas que estão ingressando no setor para estimular a concorrência (empresas espelho e bandas C, D e E) seguem a mesma sistemática das empresas anteriormente privatizadas. O serviço de TV por assinatura (uma ação) e o serviço de comunicação eletrônica de massa (uma ação) têm a mesma sistemática de operação: as empresas interessadas solicitam ao governo autorização de funcionamento e

14. No caso de implantação de UHE e de implantação de sistemas de transmissão de eletricidade, o Estado participa com recursos naturais (terra e potencial hidráulico) nem que, para isso, tenha de recorrer ao seu poder discricionário. No caso de implantação de rede rural, o Estado também participa com recursos financeiros.

este a concede com base em seus critérios técnicos e políticos. O Estado não participa com fatores de produção, tampouco promove licitações.

Finalmente, no que se refere ao setor de petróleo e gás natural, considerou-se que os três grupos de ações atendem aos critérios econômicos de PPP. Nesses três grupos – ampliação de rede de dutos (dez ações), prospecção e produção (nove ações) e processamento de petróleo e gás (sete ações) –, a Petrobras escolhe o parceiro, negocia o contrato, participa com fatores de produção e recebe remuneração financeira pelo resultado dos empreendimentos.

4.2.4 Sugestões de aprofundamento das discussões referentes às parcerias público-privadas

Uma questão relevante, que deve ser considerada, é o retorno financeiro do Estado nos novos empreendimentos em associação com a iniciativa privada. Especificamente, o que seria melhor para o Estado em termos de retorno: receber um valor monetário fixo pelas outorgas e concessões ao setor privado e pela exploração de recursos naturais e/ou serviços ou receber remuneração financeira proveniente do resultado operacional do empreendimento?¹⁵

Para discutir o recebimento do valor monetário fixo *versus* a remuneração variável, são consideradas as vantagens e desvantagens de cada opção. A vantagem da remuneração fixa é que o Estado não precisa se preocupar com o risco do empreendimento.

A vantagem de o Estado participar do resultado operacional do empreendimento, isto é, atender à característica econômica de receber remuneração financeira, é que, teoricamente, ele obtém uma remuneração maior porque passa a participar do risco do empreendimento. Adicionalmente, essa remuneração pode ser ainda mais elevada se o produto gerado pelo empreendimento em parceria incorporar valor adicionado.

Entretanto, não há estudos que tenham analisado essa questão. Há algumas indicações, como no caso da Universidade de Brasília (UnB), a qual adota o sistema de parceria porque considera que dessa maneira tem um retorno financeiro maior.

Efetivamente, a UnB, em vez de vender terrenos urbanos de uso residencial que possui, estabelece parceria com a construtora que lhe oferecer a maior área construída. Por esse sistema, a Universidade consegue, por meio de licitação, trocar um lote urbano, destinado para prédio residencial, por até 40% dos apartamentos construídos. Esses apartamentos têm sido colocados à venda após a conclusão do prédio, o que significa que a UnB assume o risco do empreendimento e passa a dispor de um produto de maior valor agregado. Com isso, a Universidade avalia que tem uma remuneração adicional de até 50% em relação ao valor de venda do terreno.¹⁶

Esse exemplo pode ser adaptado para o caso das PPP, como nas ações de implantação de hidroelétricas e de outros empreendimentos. O Estado poderia estabelecer parceria com a empresa privada que lhe oferecesse maior participação no resultado operacional do empreendimento. Nesse caso, deixaria de receber um valor fixo pela concessão

15. Se o Estado for parceiro, ele deverá receber uma parte da produção. Isso não significa, per se, que voltaria a ser um Estado empresário em vez de regulador, como se deseja, pois não aportaria recursos financeiros nem seria responsável pela implantação e operação do empreendimento.

16. Correio Braziliense. Moradia em Brasília: UnB aposta nas vendas. Brasília: 16 de fevereiro de 2002.

do recurso natural para participar da receita variável de um produto de maior valor agregado, ou seja, o Estado deixaria de receber pela concessão do potencial hidráulico e passaria a receber uma participação na produção de energia elétrica.

Entretanto, não se tem informação do valor que o Estado receberia se estabelecesse parcerias do modo anteriormente considerado. Para superar essa dificuldade, sugere-se o aprofundamento da análise desse tema por meio da realização de estudos de caso que considerem as duas alternativas de remuneração (fixa e variável). Tais estudos contribuiriam para a identificação de parâmetros que permitem calcular o retorno econômico-financeiro para cada empreendimento passível de ser executado em PPP. Esses cálculos possibilitariam a tomada de decisão quanto à conveniência do estabelecimento de parceria ou de outra forma de associação.

Outra questão relevante que merece aprofundamento refere-se à própria essência do plano. Por um lado, pelo menos na área de energia elétrica, parcela expressiva das ações previstas no plano, aparentemente, não foi executada. Por outro, significativo número de projetos que estão em execução nas áreas de energia elétrica e de petróleo não foi relacionado no plano. Nesse sentido, cabe destacar que o plano previa a instalação de 54 usinas termelétricas. Entretanto, somente no período 2000/2001, a Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) autorizou a implantação de 119 unidades. Deve-se registrar também que o plano não previa as licitações promovidas pela Agência Nacional do Petróleo (ANP). Esta, no período 2000/2002, promoveu quatro rodadas de licitações para a exploração e a produção de petróleo e gás natural no Brasil, tendo sido arrematados 88 blocos por 42 empresas nacionais e estrangeiras, o que gerou uma arrecadação total de R\$ 1,55 bilhão para a União. Em outras palavras, há de se dimensionar em que medida o PPA induz a realização dos projetos incluídos no plano ou decorre das agências reguladoras, bem como das decisões de investimento do setor privado.

4.2.5 Conclusão

O estudo formulou um conceito de PPP que tem características econômicas bem definidas. Por essas características, apenas seis grupos de ações em dois setores – petróleo e gás e energia elétrica – satisfazem a esse conceito. Isso significa que, das 283 ações constantes do PPA e previstas para serem executadas em parceria, apenas 114 foram classificadas como PPP.

O estudo conclui que as ações originalmente classificadas como parceria devem ser atribuídas ao conceito adotado pelo Plano Plurianual. Esse conceito, pela ótica financeira, é muito abrangente, pois basta que a iniciativa privada participe financeiramente da ação para que essa seja considerada parceria. Por outro lado, é restritivo, na medida em que não considera como parceria situações em que o Estado contribui com recursos financeiros e a iniciativa privada participa com a execução e/ou a administração do empreendimento, como no caso das parcerias na área social. Adicionalmente, esse conceito não foi aplicado de forma homogênea a todas as ações do governo, como se constatou no tratamento concedido às licitações sob a responsabilidade da Aneel, que foram inseridas como parcerias no PPA, enquanto as licitações realizadas pela ANP não foram sequer consideradas no plano.

Em virtude dessas diferentes situações, decorrentes da dificuldade de identificar as ações do PPA que têm parceria, conclui-se que o Plano Plurianual perde transparência e clareza na medida em que não transmite ao leitor informações corretas referentes às ações do governo em parceria com a iniciativa privada, o que dificulta o entendimento, o acompanhamento e a avaliação dessas ações. Para superar essa dificuldade, no momento em que está sendo elaborado um novo plano para o período 2004/2007, parece-nos oportuno que sejam estabelecidas e divulgadas as características que as PPP devem satisfazer para serem enquadradas no PPA. Nesse sentido, as características essenciais e econômicas de PPP adotadas neste trabalho podem servir como referência.

Por fim, este trabalho constata duas possibilidades de aprofundamento dessas discussões. Uma delas indica a oportunidade de o Estado atuar efetivamente como parceiro da iniciativa privada. Este estudo sugere que o retorno seria maior se o Estado participasse do risco do empreendimento e se recebesse um produto de maior valor agregado. Para aprofundar essa questão, pode-se realizar estudos de caso que comparem, por empreendimento, os valores monetários atualmente obtidos pelo Estado aos que ele poderia receber se atendessem à característica econômica de retorno financeiro. A outra é a possibilidade de se dimensionar em que medida o PPA induz a realização dos projetos incluídos no plano ou decorre das decisões das agências reguladoras, bem como das decisões de investimento do setor privado.

5 ANEXO ESTATÍSTICO

TABELA V.1

Produção física na indústria de transformação

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

Setores	II/2001	III/2001	IV/2001	I/2002	II/2002	III/2002	IV/2002	I/2003 ¹
Transf. de prod. de minerais não met.	-1,7	-2,9	-3,2	-4,9	-0,7	-0,7	3,2	0,9
Metalúrgico	1,8	-2,3	-4,0	-4,1	-0,6	6,2	12,4	8,9
Mecânico	9,4	5,1	-3,2	-0,7	6,2	10,3	19,0	11,5
Material elétrico e de comunicação	13,8	2,1	-7,2	-14,4	-10,6	-12,3	-9,0	-2,6
Material de transporte	15,0	-0,5	-9,3	-4,9	-6,0	2,5	16,2	11,6
Madeira	-1,5	1,2	2,1	-3,1	-2,0	-2,8	-0,7	7,6
Mobiliário	-1,8	-3,0	-1,5	3,4	1,4	0,2	-1,4	-0,6
Papel e papelão	1,2	-0,9	-1,7	0,3	1,1	1,8	4,7	4,3
Borracha	-4,1	-7,4	-7,1	-6,2	0,1	2,6	17,2	6,2
Couros e peles	-8,5	-11,1	-6,6	-10,9	-7,5	0,1	3,6	10,8
Químico	-1,6	0,9	-3,0	-2,5	2,6	1,2	3,6	-0,9
Farmacêutico	-2,7	-1,5	4,4	17,7	3,9	-3,2	-7,3	-9,4
Perfumaria, sabões e velas	3,7	-1,9	-11,6	-5,2	-2,4	2,2	15,1	2,2
Produtos de matérias plásticas	0,9	-9,5	-8,0	-4,4	-3,0	-3,1	4,8	-3,8
Têxtil	-5,1	-8,8	-5,9	-4,7	-0,3	1,6	0,0	-4,4
Vest., calçados e artefatos de tecidos	-7,7	-8,1	-7,9	-6,5	2,0	-0,7	-3,5	-4,2
Produtos alimentares	3,2	7,9	1,9	-1,1	7,3	5,7	4,1	0,4
Bebidas	3,6	0,0	-3,2	-5,2	-2,5	3,6	5,3	4,9
Fumo	-3,4	-29,0	20,4	28,0	20,6	26,0	2,1	0,1
Indústria de transformação	3,1	0,0	-3,4	-3,6	0,6	2,1	6,0	3,0

Fonte: IBGE – Pesquisa Industrial Mensal/PF.

Nota: ¹ Refere-se à variação do índice de produção física do primeiro bimestre de 2003 em relação ao índice do primeiro bimestre de 2002.

Obs.: Os valores acima estão alterados em relação aos publicados no número anterior em virtude de mudanças nos índices antes apenas estimados. Esses valores foram calculados da seguinte forma: a média aritmética do período considerado em relação à média aritmética do mesmo período do ano anterior.

TABELA V.2

Índice do investimento trimestral na indústria

(Base: I.1997 = 1)

Ano/Trim.	I Trim.	II Trim.	III Trim.	IV Trim.
1998	1,35	1,18	1,34	1,09
1999	1,27	1,16	1,11	0,92
2000	1,77	1,11	0,91	1,00
2001	1,59	1,29	1,21	0,96
2002 ¹	1,31	1,38	1,17	1,01

Fonte: IBGE, Secex/MDIC. Elaboração: Ipea/Diset.

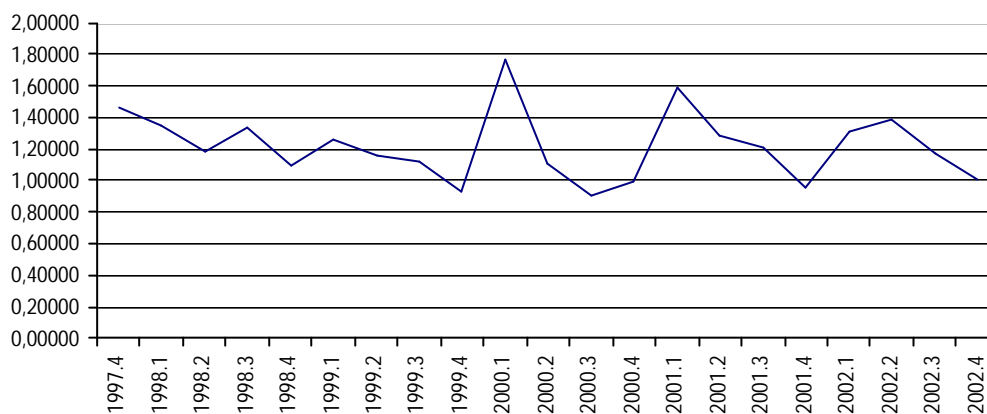
Nota: ¹ Consumo aparente de Bens de Capital Tipicamente Industriais em US\$ de 1997. Ver Nota Metodológica no n.º 13 deste periódico, p. 27.

Obs.: Os valores de 2002 antes publicados foram revistos em razão da atualização dos índices utilizados.

GRÁFICO V.1

Índice de investimento na indústria (consumo aparente de BK-TI)

(Base: I.1997 = 1)



Elaboração: Ipea/Diset.

TABELA V.3

Distribuição setorial do investimento direto estrangeiro no Brasil (1995/2000)

(Em US\$ bilhões e %)

Setores	12/1995 ¹		1996		1997		1998		1999 ²		2000 ²		Acum. (1996/2000)	
	Estoque	(%)	Fluxo	(%)	Fluxo	(%)	Fluxo	(%)	Fluxo	(%)	Fluxo	(%)	Fluxo	(%)
Agricultura, pecuária e extrativa mineral	0,69	1,6	0,11	1,4	0,46	3,0	0,14	0,6	0,42	1,5	0,65	2,2	1,78	1,7
Agricult., pecuária e servs. relacs.	0,21	30,1	0,04	34,3	-	0,0	-	0,0	0,02	4,7	-	0,0	0,06	3,3
Silvicult., expl. florestal e servs.relacs.	0,03	4,4	-	0,0	0,11	23,8	0,05	34,9	-	0,0	-	0,0	0,16	8,9
Pesca, aquíicultura e servs. relacs.	0,01	1,1	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0
Extração petróleo e servs. relacs.	0,07	10,5	0,05	42,4	0,01	2,2	0,03	19,0	0,30	70,2	0,48	74,0	0,86	48,4
Extração de minerais metálicos	0,33	48,0	0,03	23,3	0,34	74,0	0,05	35,5	0,05	11,8	0,13	20,5	0,60	33,5
Extração de minerais não metálicos	0,04	5,9	-	0,0	-	0,0	0,02	10,6	0,06	13,2	0,04	5,4	0,11	6,0
Indústria	23,40	55,0	1,74	22,7	2,04	13,3	2,77	11,9	7,00	25,4	5,09	17,0	18,63	18,0
Fabr. de produtos aliments. e bebidas	2,33	10,0	0,19	10,7	0,32	15,9	0,13	4,8	1,24	17,7	0,98	19,2	2,86	15,3
Fabr. de produtos do fumo	0,72	3,1	0,25	14,4	-	0,0	-	0,0	0,17	2,4	-	0,0	0,42	2,2
Fabr. de produtos têxteis	0,53	2,3	0,07	4,2	0,05	2,5	0,02	0,8	0,09	1,3	0,04	0,7	0,27	1,5
Conf. de arts. vestuário e acessórios	0,08	0,3	-	0,0	0,01	0,5	0,02	0,9	-	0,0	0,01	0,3	0,05	0,3
Prep. couros, fabr. artefs. e calçados	0,43	1,8	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0
Fabr. de produtos de madeira	0,03	0,1	-	0,0	0,09	4,3	0,02	0,6	0,02	0,3	0,03	0,6	0,16	0,9
Fabr. celul., papel e produtos papel	1,40	6,0	0,02	1,3	-	0,0	-	0,0	0,01	0,2	0,01	0,2	0,04	0,2
Edição, impressão, repr. gravações	0,12	0,5	-	0,0	0,01	0,6	0,01	0,4	0,08	1,1	0,02	0,3	0,12	0,6
Fabr. coque, petrol., comb. nucls., álcool	-	0,0	-	0,0	0,01	0,5	0,01	0,4	0,01	0,2	-	0,0	0,03	0,2
Fabr. de produtos químicos	4,75	20,3	0,22	12,7	0,37	18,1	0,35	12,8	1,27	18,2	1,12	22,0	3,33	17,9
Fabr. artigos de borracha e plástico	1,32	5,6	0,03	1,7	0,14	6,8	0,16	5,7	0,21	3,0	0,06	1,1	0,59	3,2
Fabr. produtos minerais não metáls.	0,82	3,5	0,19	11,2	0,21	10,2	0,08	3,1	0,29	4,1	0,07	1,3	0,84	4,5

(continua)

(continuação)

Setores	12/1995 ¹		1996		1997		1998		1999 ²		2000 ²		Acum. (1996/2000)	
	Estoque	(%)	Fluxo	(%)	Fluxo	(%)	Fluxo	(%)	Fluxo	(%)	Fluxo	(%)	Fluxo	(%)
Metalurgia básica	2,57	11,0	0,03	1,7	-	0,0	0,12	4,3	0,11	1,6	0,25	4,8	0,51	2,7
Fabr. de produtos de metal	0,57	2,4	0,06	3,7	-	0,0	0,04	1,5	0,04	0,6	0,03	0,5	0,17	0,9
Fabr. máquinas e equipamentos	2,07	8,9	0,18	10,3	0,21	10,1	0,17	6,3	0,09	1,2	0,58	11,4	1,23	6,6
Fabr. máquinas escrit. e eqs. inform.	0,44	1,9	0,01	0,6	0,02	1,0	0,05	1,8	0,63	9,0	0,02	0,5	0,73	3,9
Fabr. máquinas, apars. e mats. elétricos	1,10	4,7	0,03	1,7	0,14	6,8	0,11	4,0	0,34	4,9	0,07	1,3	0,69	3,7
Fabr. mat. eletrôn. e eqs. de comunic.	0,59	2,5	0,06	3,6	0,19	9,1	0,26	9,5	0,52	7,4	0,66	12,9	1,69	9,0
Fabr. eqs. méds, ótics, aut. oação, relóg.	0,17	0,7	0,06	3,3	0,01	0,5	-	0,0	-	0,0	0,02	0,4	0,09	0,5
Fabr. mont. veics. automs., rebs. carros.	2,85	12,2	0,29	16,4	0,22	10,9	1,06	38,3	1,83	26,1	0,96	18,9	4,36	23,4
Fabr. outros eqs. transporte	0,22	1,0	-	0,0	-	0,0	0,09	3,3	0,05	0,7	0,19	3,7	0,33	1,8
Fabr. móveis e indústrias diversas	0,29	1,3	0,04	2,5	0,04	2,1	0,04	1,6	-	0,0	-	0,0	0,13	0,7
Reciclagem	0,01	0,1	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0
Serviços	18,44	43,4	5,81	75,9	12,82	83,7	20,36	87,5	20,14	73,1	24,14	80,8	83,27	80,3
Eletricidade, gás e água quente	0,00	0,0	1,63	28,0	3,55	27,7	2,20	10,8	2,97	14,7	2,97	12,3	13,32	16,0
Captação, tratam. e distribuição de água	0,00	0,0	-	0,0	-	0,0	0,09	0,4	-	0,0	0,07	0,3	0,16	0,2
Construção	0,20	1,1	-	0,0	0,05	0,4	0,17	0,8	0,29	1,5	0,01	0,0	0,53	0,6
Comérc. e repar. veic. comérc. combusts.	0,08	0,5	0,02	0,3	0,18	1,4	-	0,0	0,26	1,3	0,09	0,4	0,54	0,7
Comérc. atacado e interms. comércio	2,10	11,4	0,21	3,6	0,69	5,4	1,09	5,3	1,55	7,7	0,89	3,7	4,42	5,3
Comérc. varej. e repar. de objetos	0,67	3,6	0,41	7,0	0,08	0,7	1,11	5,4	1,11	5,5	0,66	2,7	3,37	4,1
Alojamento e alimentação	0,36	2,0	0,04	0,6	-	0,0	0,02	0,1	0,03	0,1	-	0,0	0,08	0,1
Transporte terrestre	0,01	0,0	0,21	3,6	-	0,0	-	0,0	0,08	0,4	0,04	0,2	0,34	0,4
Transporte aquaviário	0,09	0,5	-	0,0	-	0,0	0,06	0,3	-	0,0	-	0,0	0,06	0,1
Transporte aéreo	0,02	0,1	-	0,0	-	0,0	-	0,0	0,01	0,1	-	0,0	0,01	0,0
Ativs. auxils. transp. e agências de viagem	0,07	0,4	-	0,0	-	0,0	0,02	0,1	0,03	0,1	0,04	0,2	0,09	0,1
Correio e telecomunicações	0,20	1,1	0,61	10,5	0,83	6,5	2,56	12,6	7,80	38,7	10,90	45,1	22,70	27,3
Intermediação financeira	1,25	6,8	0,38	6,5	1,60	12,5	5,92	29,1	1,68	8,3	6,35	26,3	15,92	19,1
Seguros e previdência privada	0,15	0,8	0,15	2,6	0,19	1,5	0,05	0,2	0,06	0,3	0,01	0,1	0,46	0,6
Ativs. auxils. da interm. financeira	0,11	0,6	0,04	0,6	0,06	0,5	0,48	2,3	0,53	2,7	0,03	0,1	1,14	1,4
Atividades imobiliárias	1,06	5,7	0,08	1,4	0,04	0,3	0,03	0,1	0,08	0,4	0,02	0,1	0,25	0,3
Aluguel veics. máqs. eqs. e objetos	0,36	2,0	0,02	0,3	0,04	0,3	-	0,0	-	0,0	-	0,0	0,05	0,1
Ativs. de informática e conexas	0,12	0,6	-	0,0	0,12	1,0	0,35	1,7	0,09	0,4	1,12	4,6	1,69	2,0
Pesquisa e desenvolvimento	0,01	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0
Serviços prestados a empresas	11,45	62,1	2,02	34,7	5,35	41,7	6,22	30,5	3,33	16,5	0,81	3,4	17,73	21,3
Educação	0,00	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0
Saúde e serviços sociais	0,02	0,1	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0
Limp. urbana e esgoto e ativs. conexas	0,00	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	0,03	0,1	0,03	0,0
Atividades associativas	0,05	0,3	0,01	0,2	-	0,0	-	0,0	-	0,0	0,02	0,1	0,04	0,0
Ativs. recreats. culturais e desportivas	0,01	0,1	-	0,0	0,03	0,2	-	0,0	0,23	1,2	0,05	0,2	0,32	0,4
Serviços pessoais	0,02	0,1	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0
Organismos internacionais	0,00	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0
Total	42,53	100	7,67	100	15,31	100	23,27	100	27,56	100	29,88	100	103,69	100
Ingressos abaixo de US\$ 10 milhões por empresa receptora/ano			1,98		2,57		3,08		3,67		3,45		14,75	
Total geral dos ingressos			9,64		17,88		26,35		31,24		33,33		118,43	

Fonte: Banco Central do Brasil.

Nota: ¹ Dados do Censo de Capitais Estrangeiros, realizado em 1996.² Inclui conversões para investimentos diretosObs.: ¹ No período 1996/2000, foram considerados os recursos destinados a empresas que totalizaram mais de US\$ 10 milhões ao ano.² Conversões em dólares às paridades históricas.

Elaboração: Diset/lpea.

TABELA V.4

Distribuição setorial do investimento direto estrangeiro no Brasil (2001/2003)

(Em US\$ milhões e em %)

Setores	2001		2002		2003 (jan.-fev.)	
	Fluxo	(%)	Fluxo	(%)	Fluxo	(%)
Agricultura, pecuária e extrativa mineral	1.494	7,1	638	3,4	69	5,5
Extração de petróleo e serviços relacionados	1.360	91,0	508	79,6	51	73,9
Demais	134	9,0	129	20,2	18	26,1
Indústria	7.001	33,3	7.617	40,6	411	32,9
Produtos alimentícios e bebidas	563	8,0	1.873	24,6	38	9,2
Produtos químicos	1.546	22,1	1.573	20,7	36	8,8
Fabr. e mont. de veículos automotores ¹	1.550	22,1	1.819	23,9	20	4,9
Máquinas e equipamentos	344	4,9	391	5,1	44	10,7
Máquinas, aparelhos e mat. elétricos	327	4,7	372	4,9	10	2,4

(continua)

(continuação)

Setores	2001		2002		2003 (jan.-fev.)	
	Fluxo	(%)	Fluxo	(%)	Fluxo	(%)
Artigos de borracha e plástico	176	2,5	183	2,4	20	4,9
Metalurgia básica ²	431	6,2	139	1,8	176	42,8
Produtos têxteis	56	0,8	98	1,3	8	1,9
Material eletrônico e equips. de comunicação	1.166	16,7	544	7,1	21	5,1
Máquinas p/ escritório e equip. de informática	23	0,3	95	1,2	1	0,2
Produtos de metal	108	1,5	91	1,2	9	2,2
Produtos minerais não metálicos	130	1,9	124	1,6	4	1,0
Edição, impressão e reprodução de gravações	140	2,0	44	0,6	1	0,2
Produtos de madeira	71	1,0	16	0,2	1	0,2
Celulose, papel e produtos do papel	150	2,1	11	0,1	10	2,4
Outras indústrias	219	3,1	247	3,2	14	3,4
Serviços	12.547	59,6	10.498	56,0	772	61,7
Correio e telecomunicações	4.130	32,9	4.166	39,7	121	15,7
Eletricidade, gás e água quente	1.442	11,5	1.534	14,6	182	23,6
Intermediação financeira	2.123	16,9	1.206	11,5	51	6,6
Comércio	1.634	13,0	1.504	14,3	145	18,8
Serviços prestados a empresas	697	5,6	791	7,5	107	13,9
Seguros e previdência privada	628	5,0	216	2,1	9	1,2
Atividades de informática e conexas ³	720	5,7	255	2,4	40	5,2
Atividades imobiliárias	187	1,5	197	1,9	20	2,6
Construção ⁴	264	2,1	148	1,4	4	0,5
Transporte	146	1,2	124	1,2	6	0,8
Captação, tratamento e distrib. de água	28	0,2	94	0,9	1	0,1
Alojamento e alimentação	275	2,2	126	1,2	65	8,4
Outros serviços	273	2,2	168	1,6	21	2,7
Total	21.042	100,0	18.753	100,0	1.251	100,0

Fonte: Banco Central do Brasil – Nota para a imprensa de janeiro de 2003.

Notas: ¹ Inclui indústria de peças automotivas.

² Inclui siderurgia.

³ Inclui Internet.

⁴ Inclui obras de infra-estrutura relacionadas aos setores energético e de telecomunicações.

Elaboração: Diset/lpea.

TABELA V.5

Desembolsos da Agência Especial de Financiamento Industrial (Finame)

(Em US\$ milhares)

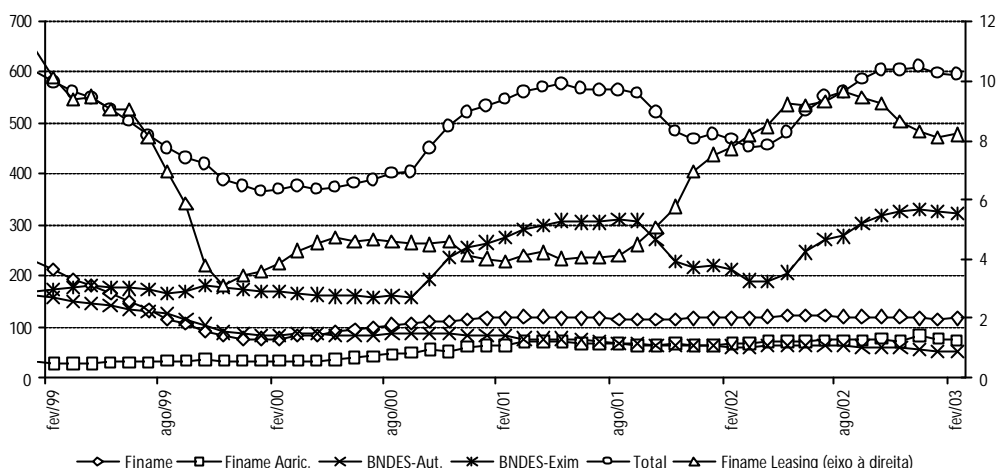
Mês	Finame	Agrícola	Leasing	BNDES-Aut.	BNDES-Exim	Total
Mar. 2002	132.769	87.939	14.129	63.364	131.870	450.794
Abr. 2002	119.065	71.373	9.524	67.700	207.375	494.705
Mai. 2002	150.639	65.310	10.289	61.367	414.738	723.646
Jun. 2002	114.075	54.377	5.094	57.743	634.271	894.579
Jul. 2002	108.356	73.918	5.727	61.117	389.549	694.265
Ago. 2002	123.761	88.404	7.487	51.405	333.559	612.579
Set. 2002	99.260	66.869	5.801	52.725	415.976	643.766
Out. 2002	120.542	115.664	8.593	41.190	445.420	739.853
Nov. 2002	99.873	2.791	5.315	42.028	250.109	413.173
Dez. 2002	122.730	224.718	12.401	38.705	311.127	723.973
Jan. 2003	93.948	2.677	6.726	48.645	257.611	436.159
Fev. 2003	111.921	17.715	7.462	43.395	109.387	309.321
Total	1.396.939	871.754	98.548	629.384	3.900.992	7.136.813

Fonte: BNDES.

GRÁFICO V.2

Liberações da Finame

(Média móvel de 12 meses, em US\$ milhões)



Fonte: BNDES.

TABELA V.6

Desembolsos setoriais da Finame

(Posição de janeiro a fevereiro de 2003 – em US\$ milhares correntes)

Programa	Finame	Finame	Finame	BNDES-	BNDES-	Total	
	Valor	Agrícola	Leasing	Exim	Autom.	Valor	(%)
Sector Comprador							
(A B) Agropecuária	3.598	20.392	67	9.411	53.354	86.822	11,6
(C) Mineração	1.749	0	157	3.317	71	5.294	0,7
(D) Indústria de transformação	69.971	0	2.673	196.631	29.924	299.199	40,1
D15. Alimento e bebida	23.424	0	1.032	37.821	7.530	69.807	9,4
D16. Fumo	272	0	0	3.420	300	3.992	0,5
D17. Têxteis	1.406	0	87	25.767	2.893	30.153	4,0
D18. Confeção, vestuário e acessórios	312	0	15	6.265	898	7.490	1,0
D19. Couro, artefatos e calçados	288	0	0	17.711	427	18.426	2,5
D20. Madeira	4.029	0	133	1.958	1.061	7.181	1,0
D21. Celulose e papel	2.293	0	0	21.376	916	24.585	3,3
D22. Editorial e gráfica	831	0	35	0	358	1.224	0,2
D23. Coque, refino petrol., prep. combustíveis	607	0	67	0	988	1.662	0,2
D24. Química	2.715	0	96	6.918	4.342	14.071	1,9
D25. Borracha e plástico	7.471	0	283	1.126	1.219	10.099	1,4
D26. Minerais não metálicos	3.449	0	118	5.056	997	9.620	1,3
D27. Metalurgia básica	5.761	0	423	17.996	1.555	25.735	3,5
D28. Produtos de metal (exclusive máquinas)	4.122	0	89	0	1.461	5.672	0,8
D29. Máquinas e equipamentos	5.432	0	38	1.254	1.903	8.627	1,2
D31. Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	148	0	0	0	199	347	0,0
D32. Mat. eletrônico e equip. de comunicação	166	0	23	0	2	191	0,0
D33. Equip. médicos, prec., aut. industrial	275	0	0	0	134	409	0,1
D34. Veículos, reboques e carrocerias	4.273	0	145	49.488	759	54.665	7,3
D35. Outros equipamentos de transporte	570	0	24	0	358	952	0,1
D36. Móveis e indústrias diversas	1.923	0	43	475	1.593	4.034	0,5
D37. Reciclagem	204	0	22	0	31	257	0,0
(E-Q) Comércio e serviços	130.551	0	11.291	13.374	54.684	209.900	28,2
E 40. Eletricidade, gás e água quente	3.965	0	0	0	343	4.308	0,6
E 41. Captação, trat. e dist. de água	12	0	0	0	512	524	0,1
F 45. Construção	10.673	0	493	0	31	11.197	1,5
G 50. Com., rep. veic. e motos e combustíveis	28.504	0	2.750	13.374	20.695	65.323	8,8
H 55. Alojamento e alimentação	177	0	0	0	2.236	2.413	0,3
I 60. Transporte terrestre passageiro	21.745	0	2.496	0	147	24.388	3,3
I 60. Transporte terrestre cargas	51.764	0	4.886	0	838	57.488	7,7
I 62. Transporte aéreo	79	0	0	0	86	165	0,0
I 63. Ativ. auxiliares do transp. e agências	1.950	0	79	0	1.670	3.699	0,5
I 64. Correio e telecomunicações	0	0	0	0	2.215	2.215	0,3
J 65. Intermediação financeira	2.447	0	0	0	4.220	6.667	0,9
K 70. Atividades imobiliárias	5.515	0	233	0	1.229	6.977	0,9
L 75. Adm. públ., defesa e seguridade social	572	0	0	0	0	572	0,1
M 80. Educação	529	0	18	0	6.872	7.419	1,0
N 85. Saúde e serviços sociais	578	0	208	0	10.829	11.615	1,6
O. Outros serv. coletivos, sociais e pessoais	2.041	0	128	0	2.761	4.930	0,7
Sector Externo	0	0	0	144.265	0	144.265	19,4
Total	205.869	20.392	14.188	366.998	138.033	745.480	100

Fonte: BNDES.

TABELA V.7

Balança comercial por seções da Nomenclatura Comum do Mercosul

(Em US\$ milhões FOB)

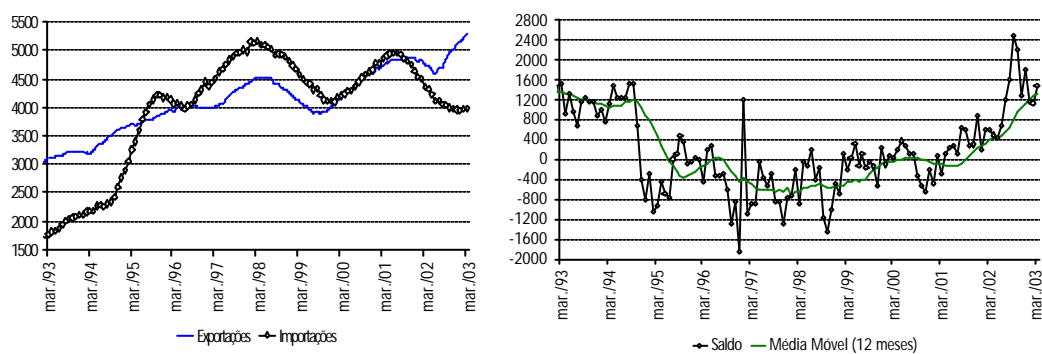
Seção da NCM	Jan./Fev. 2003			Jan./Fev. 2002		
	Exportação	Importação	Saldo	Exportação	Importação	Saldo
I Animais vivos e produtos do reino animal	600,98	70,07	530,91	463,13	112,23	350,91
II Produtos do reino vegetal	440,54	343,91	96,63	355,87	316,28	39,60
III Gorduras, óleos e ceras animais e vegetais	183,77	30,76	153,01	65,85	32,67	33,18
IV Produtos alimentícios, bebidas e fumo	1.107,58	133,72	973,86	912,06	94,02	818,04
V Produtos minerais	1.313,89	1.277,85	36,04	633,59	911,75	-278,16
VI Produtos das indústrias químicas e conexas	547,92	1.240,53	-692,61	413,47	1.195,71	-782,24
VII Plásticos e borracha e suas obras	302,04	437,19	-135,14	218,50	432,55	-214,05
VIII Peles, couros, peleteria e suas obras	183,27	22,41	160,86	146,65	25,31	121,34
IX Madeira, cortiça e suas obras	288,79	8,75	280,04	234,27	6,87	227,40
X Pastas de madeira, papel e suas obras	468,22	103,72	364,50	317,76	123,85	193,91
XI Matérias têxteis e suas obras	214,47	168,38	46,08	180,49	172,95	7,54
XII Calçados, chapéus	280,76	10,79	269,97	246,61	10,35	236,27
XIII Obras de pedra, cerâmica, vidros	138,08	54,77	83,32	121,39	49,73	71,66
XIV Pérolas naturais, pedras preciosas	94,52	22,22	72,30	82,96	31,09	51,87
XV Metais comuns e suas obras	1.162,45	384,11	778,33	826,51	364,33	462,18
XVI Máquinas e aparelhos, material elétrico	1.127,15	2.328,06	-1.200,91	926,43	2.356,88	-1.430,45
XVII Material de transporte	998,60	562,54	436,06	1.150,86	601,23	549,63
XVIII Instrumentos e aparelhos científicos	52,26	287,18	-234,92	59,67	314,86	-255,19
XIX Armas e munições	11,39	0,67	10,72	36,98	1,06	35,92
XX Mercadorias e produtos diversos	105,75	35,72	70,03	93,97	44,39	49,58
XXI Objetos de arte, de coleção e antiguidades	1,23	0,09	1,14	0,50	0,16	0,34
Transações especiais	182,75	0,00	182,75	142,65	0,00	142,65
Total	9.806,39	7.523,43	2.282,95	7.630,18	7.198,25	431,93

Fonte: Secex/MDIC. Elaboração: Ipea/Diset.

GRÁFICO V.3

Balança comercial brasileira

(Média móvel de 12 meses, em US\$ milhões)



Fonte: Secex/MDIC. Elaboração: Ipea/Diset.

TABELA V.8

Exportações brasileiras por grupo de produtos

	Acumulado Jan./Fev.					Fevereiro					Preço médio (US\$/t.)		
	(US\$ milhões)					(US\$ milhões)							
	2003	Part.	2002	Part.	A/B	2003	Part.	2002	Part.	C/D	2003	2002	E/F
	(A)	(%)	(B)	(%)		(C)	(%)	(D)	(%)		(E)	(F)	
Açúcar	305,2	3,1	276,2	3,6	10,5	114,0	2,3	127,9	3,5	-10,9	190,6	192,1	-0,8
Cacau	32,1	0,3	12,0	0,2	167,7	17,3	0,4	7,7	0,2	123,3	3116,9	1922,9	62,1
Café	266,0	2,7	167,4	2,2	59,0	145,7	2,9	83,5	2,3	74,5	987,5	834,4	18,4
Calçados e couro	463,7	4,7	393,1	5,2	18,0	245,1	4,9	204,4	5,6	19,9	6532,3	6469,7	1,0
Carne	578,7	5,9	451,3	5,9	28,2	313,0	6,3	237,2	6,5	32,0	1031,1	1217,4	-15,3
Derivados de petróleo	830,0	8,5	275,0	3,6	201,9	507,1	10,1	127,8	3,5	296,9	189,3	129,1	46,6
Fumo e cigarros	61,2	0,6	53,8	0,7	13,8	33,0	0,7	33,0	0,9	-0,1	2088,1	1851,0	12,8
Madeiras e suas manufaturas	288,5	2,9	234,1	3,1	23,2	157,7	3,2	117,3	3,2	34,5	341,4	401,7	-15,0
Máq., apar. e instrum. mecân.	471,7	4,8	370,3	4,9	27,4	266,0	5,3	205,1	5,6	29,7	4290,9	4727,5	-9,2
Material de transporte	1354,2	13,8	1072,2	14,1	26,3	742,9	14,9	563,5	15,4	31,8	4892,3	6110,0	-19,9
Mat. elétricos e eletrônicos	375,9	3,8	371,9	4,9	1,1	220,8	4,4	209,5	5,7	5,4	8976,5	11684,4	-23,2
Minérios metalúrgicos	583,6	6,0	441,0	5,8	32,4	270,9	5,4	212,6	5,8	27,4	18,4	19,0	-3,2
Papel e celulose	462,2	4,7	313,2	4,1	47,6	229,2	4,6	147,5	4,0	55,4	421,7	397,5	6,1
Produtos químicos	713,2	7,3	531,3	7,0	34,2	353,9	7,1	262,6	7,2	34,8	795,4	661,9	20,2
Produtos metalúrgicos	1105,6	11,3	785,7	10,3	40,8	519,7	10,4	355,1	9,7	46,3	320,6	276,5	15,9
Produtos têxteis	214,5	2,2	180,5	2,4	18,8	123,2	2,5	96,0	2,6	28,3	2561,2	2729,3	-6,2
Soja	566,3	5,8	313,0	4,1	80,9	211,5	4,2	123,3	3,4	71,6	227,0	204,1	11,3
Suco de laranja congelado	136,1	1,4	134,6	1,8	1,1	34,2	0,7	66,4	1,8	-48,5	846,7	872,9	-3,0
Metais, pedras prec. e joalh.	94,5	1,0	83,0	1,1	13,9	43,0	0,9	42,8	1,2	0,6	19362,7	36358,4	-46,7
Ferramentas	28,7	0,3	23,6	0,3	21,5	17,6	0,4	11,5	0,3	52,9	6934,8	7317,3	-5,2
Produtos cerâmicos	48,1	0,5	43,7	0,6	10,1	23,5	0,5	21,9	0,6	7,1	284,1	284,7	-0,2
Frutas	59,4	0,6	46,9	0,6	26,7	28,7	0,6	27,5	0,8	4,2	474,8	527,1	-9,9
Pescados	49,0	0,5	36,5	0,5	34,2	22,5	0,5	16,8	0,5	34,2	3111,8	2822,4	10,3
Móveis e mobiliário	88,1	0,9	69,0	0,9	27,7	48,1	1,0	36,8	1,0	30,9	1631,7	1687,8	-3,3
Instrum. de óptica e precisão	50,6	0,5	59,1	0,8	-14,0	29,3	0,6	30,2	0,8	-3,2	28120,4	33231,6	-15,4
Vidro e suas obras	34,7	0,4	25,2	0,3	37,6	18,2	0,4	13,2	0,4	38,2	730,6	725,3	0,7
Bebidas (cerveja e refrig.)	2,8	0,0	4,1	0,1	-31,1	1,2	0,0	1,5	0,0	-22,7	258,6	247,9	4,3
Prod. de confeitaria, sem cacau	13,3	0,1	13,5	0,2	-0,8	7,8	0,2	6,9	0,2	14,2	976,8	1116,0	-12,5
Alcool etílico não desnaturado	31,6	0,3	34,4	0,5	-8,1	12,8	0,3	8,7	0,2	46,8	277,0	307,3	-9,9
Obras de pedras e semelhantes	55,2	0,6	52,4	0,7	5,3	27,6	0,6	27,3	0,8	1,4	625,4	386,5	61,8
Chocolate e suas preparações	9,9	0,1	10,0	0,1	-1,1	5,8	0,1	5,8	0,2	-0,1	1778,5	2444,3	-27,2
Brinq., jogos e art. de diversão	2,5	0,0	4,6	0,1	-46,3	1,4	0,0	2,7	0,1	-46,7	4820,5	4684,7	2,9
Vinho	0,1	0,0	0,4	0,0	-84,9	0,0	0,0	0,1	0,0	-73,8	415,5	534,0	-22,2
Demais produtos	398,6	4,1	393,9	5,2	1,2	192,3	3,9	211,9	5,8	-9,3	330,7	243,1	36,1
Outras operações especiais	30,1	0,3	353,3	4,6	-91,5	16,2	0,3	12,5	0,3	29,7	5008,3	3615,2	38,5
Total	9806,4	100,0	7630,2	100,0	28,5	5001,2	100,0	3658,3	100,0	36,7	-	-	-

Fonte: Secex/MDIC. Elaboração: Ipea/Diset.

TABELA V.9

Taxa de câmbio efetiva real das exportações

(Média trimestral. Base: dezembro de 1998 = 100)

Período	II/01	III/01	IV/01	I/02	II/02	III/02	IV/02	I/03 ¹
Prod. manufaturados	130,2	137,6	130,3	109,8	111,0	132,3	135,9	125,0
Geral	122,0	129,8	123,4	106,5	110,1	132,0	131,4	121,5

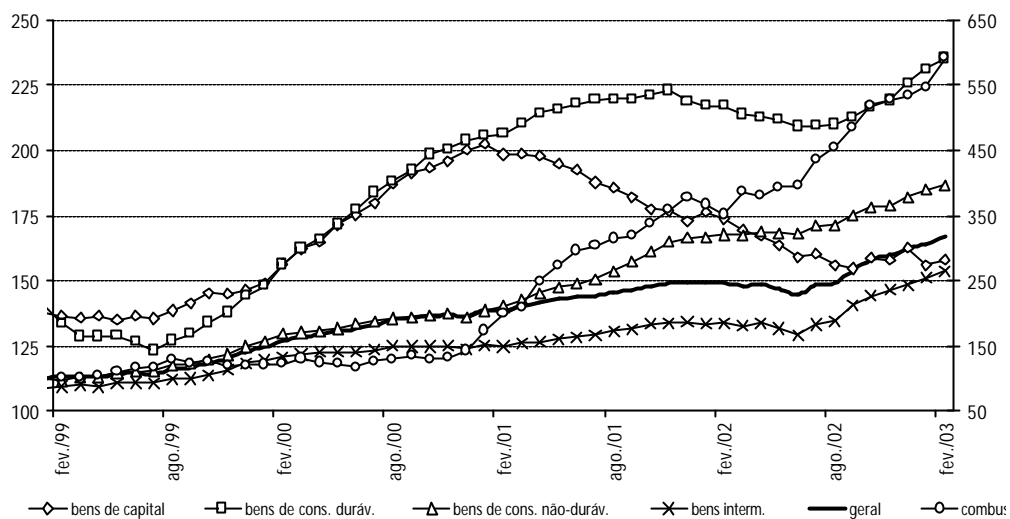
Fonte: Ipea.

Nota: ¹ Referente à média do primeiro bimestre de 2003.

GRÁFICO V.4

Quantum exportado por categorias de uso

(Média móvel últimos 12 meses – dez. 1990 = 100)

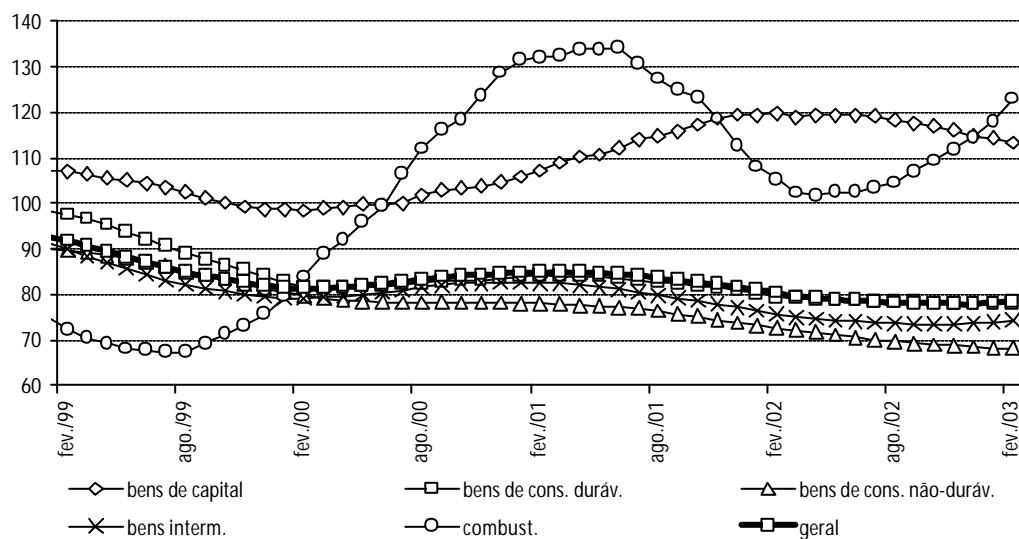


Fonte: Funcex/Ipea. Elaboração: Ipea/Diset.

GRÁFICO V.5

Índice de preços das exportações por categorias de uso

(Média móvel últimos 12 meses – dez. 1990 = 100)

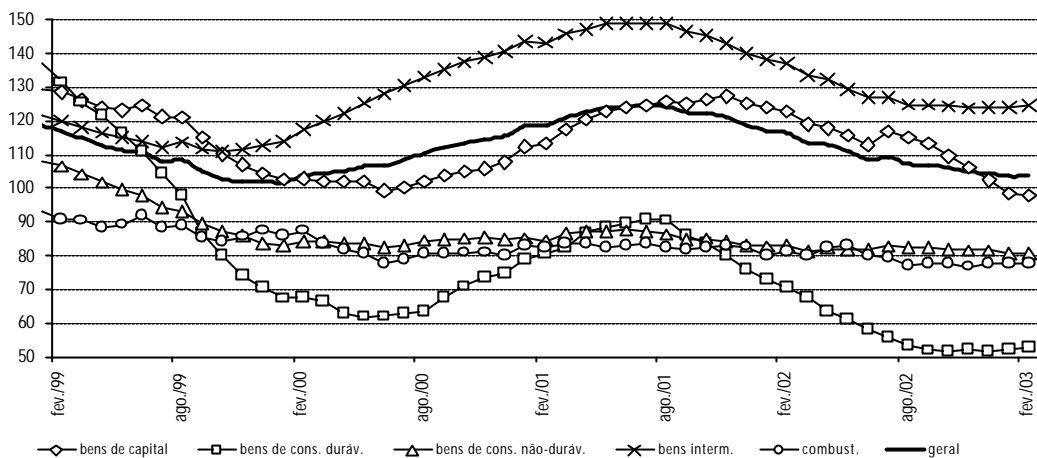


Fonte: Funcex/Ipea. Elaboração: Ipea/Diset.

GRÁFICO V.6

Quantum importado por categorias de uso

(Média móvel últimos 12 meses – dez. 1990 = 100)

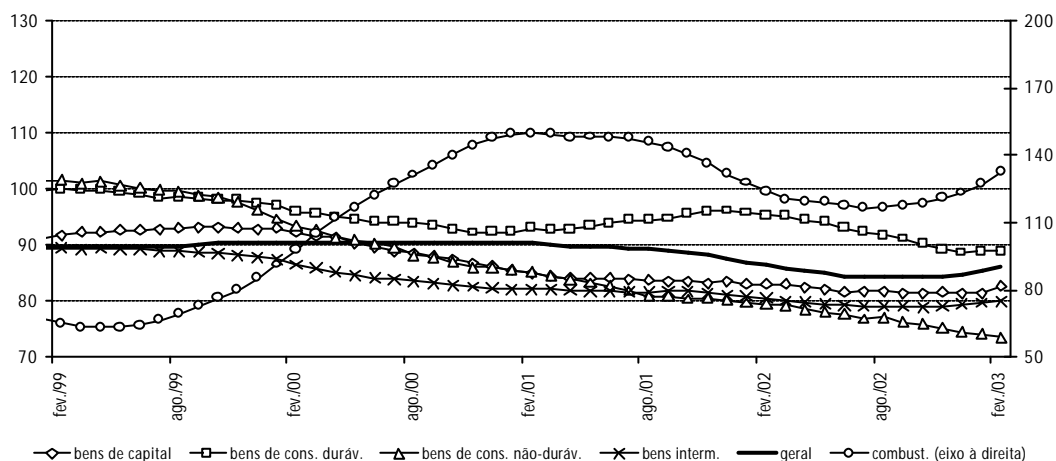


Fonte: Funcex/Ipea. Elaboração: Ipea/Diset.

GRÁFICO V.7

Índice de preços das importações por categorias de uso

(Média móvel últimos 12 meses – dez. 1990 = 100)



Fonte: Funcex/Ipea. Elaboração: Ipea/Diset.

TABELA V.10

Índice de rentabilidade das exportações

(Base: agosto de 1994 = 100)

Setores	I.01	II.01	III.01	IV.01	I.02	II.02	III.02	IV.02
Agropecuária	84,8	85,4	95,0	91,0	83,9	85,8	106,0	111,4
Extrativa mineral	108,2	120,6	131,2	124,9	115,3	116,2	133,2	141,4
Minerais não metálicos	105,9	116,6	122,7	112,5	101,4	101,7	117,0	118,7
Siderurgia	98,7	108,8	111,2	105,1	93,2	96,6	119,6	131,7
Metalurgia não ferrosos	121,0	129,3	128,0	120,6	115,5	120,9	130,4	133,1
Outros prod. metalúrgicos	114,8	129,6	132,4	128,3	112,8	116,5	135,6	138,5
Máquinas e tratores	114,3	122,8	129,5	121,5	111,9	117,6	134,5	137,6
Material elétrico	118,3	128,8	136,8	127,0	118,0	116,9	140,3	142,3
Equipamentos eletrônicos	114,7	120,9	157,0	152,0	151,0	145,7	156,0	146,5
Veículos automotores	122,9	130,7	136,0	129,9	117,0	122,0	140,6	143,7
Peças e outros veículos	181,8	185,9	192,0	181,2	169,9	178,5	197,8	199,8
Madeira e mobiliário	99,3	108,9	116,8	111,5	102,3	106,2	127,3	128,0
Celulose, papel e gráfica	121,6	106,9	103,1	103,9	93,1	95,1	114,8	117,8
Borracha	99,7	108,3	113,4	107,9	100,3	101,4	114,7	114,9
Elementos químicos	105,7	117,9	126,4	117,7	99,5	107,0	117,4	113,0
Refino de petróleo	127,7	134,1	127,5	114,2	95,7	120,9	140,8	141,9
Químicos diversos	103,9	112,6	119,6	109,7	113,1	115,3	115,7	126,9
Têxtil	109,1	115,3	123,5	116,8	105,2	107,7	123,0	122,5
Calçados	100,2	118,8	130,0	117,9	105,2	116,1	139,7	139,0
Café	60,4	62,8	52,7	46,7	43,6	46,8	45,7	47,4
Benefic. prod. vegetais	86,6	102,6	106,1	103,2	102,8	110,2	122,3	120,4
Abate de animais	84,3	91,5	93,5	87,3	80,1	79,9	83,1	82,0
Açúcar	79,8	84,9	89,3	77,8	72,8	64,2	69,7	68,8
Óleos vegetais	148,5	148,0	155,1	154,7	141,8	127,2	137,1	144,1
Outros prod. alimentares	110,6	125,9	119,6	104,2	98,4	102,9	110,5	105,9
Indústrias diversas	109,5	116,1	123,6	121,3	101,8	105,9	142,6	132,4
Total das exportações	112,0	118,5	124,8	117,3	106,8	112,1	126,5	128,1

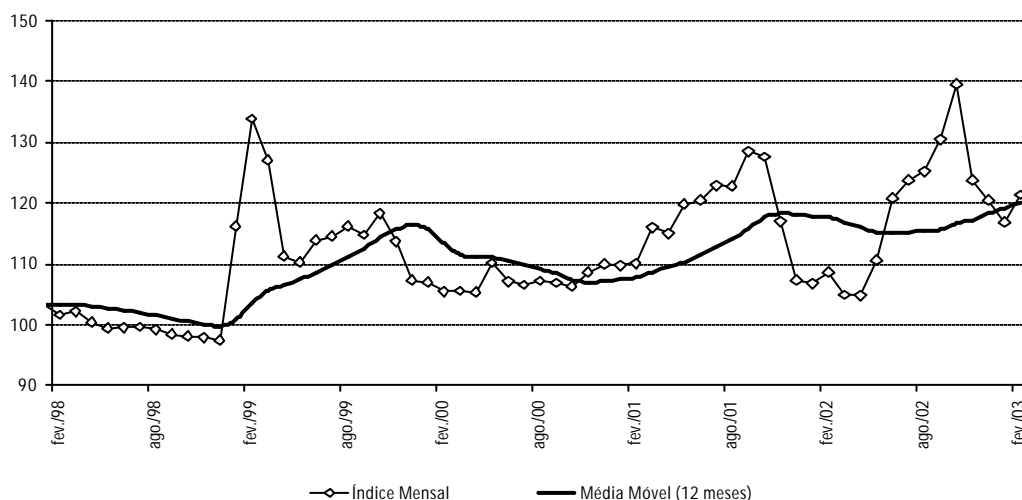
Fonte: Funcex.

Obs.: Os valores acima permaneceram inalterados em relação aos publicados no número anterior em razão da indisponibilidade de dados referentes a 2003.

GRÁFICO V.8

Índice de rentabilidade das exportações

(Base: agosto de 1994 = 100)



Fonte: Funcex. Elaboração: Ipea/Diset.

Ações antidumping, compensatórias e de salvaguarda atualmente em vigor

Produto	País	Medida ¹	Direito Aplicado
Esferas de aço forjadas para moinhos	Chile	Aplicação de direito antidumping definitivo – Port. Interminist. n° 11, 8/6/1998.	13,88%
Ímãs permanentes de ferrite em forma de anel	China	Aplicação de direito antidumping definitivo – Port. Interminist. n° 10, 8/6/1998.	43%
Carbonato de bário	China	Aplicação de direito antidumping definitivo – Port. Interminist. n° 14, 6/7/1998.	92%
Sacos de juta (R)	Bangladesh e Índia	Aplicação de direito antidumping definitivo – Port. Interminist. n° 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 antidumping definitivo – Port. Interminist. n° 22, 16/10/1998.	64,27%-91,80%
Ferro-Cromo alto carbono	África do Sul, Casaquistão e Rússia	Aplicação de direito antidumping definitivo – Portaria n° 9, 21/10/1998.	7,47%- 22,47%, 10,38% e 6,57%, respect.
Ferro-Cromo alto carbono (R)	África do Sul, empresa - CMI	Aplicação de direito antidumping definitivo – Portaria n° 20, 21/10/1998.	8,39%
Policloreto de vinila – PVC (R)	EUA e México	Aplicação de direito antidumping definitivo – Portaria n° 25, 22/12/1998.	16% e 18%, respect.
Unidades de bombeio mecânico	Romênia	Aplicação de direito antidumping definitivo – Portaria n° 26, 24/12/1998.	57,7%
Brocas helicoidais	China	Aplicação de direito antidumping definitivo – Portaria n° 27, 24/12/1998.	135,11%
Garrafa térmica	China	Aplicação de direito antidumping definitivo – Portaria n° 7, 21/7/1999.	47%
Ampola de vidro para garrafa térmica	China	Aplicação de direito antidumping definitivo – Portaria n° 7, 21/7/1999.	45,8%
Resinas de policarbonato	Alemanha e EUA	Aplicação de direito antidumping definitivo – Portaria n° 11, 26/7/1999.	9% e 19%, respect.
Tubos de aço sem costura	Romênia	Aplicação de direito antidumping definitivo – Portaria n° 13, 20/10/1999.	32,2%
Brinquedos (R) ¹	–	Prorrogação da medida de salvaguarda definitiva, a partir de 1/1/2000, por meio de adicional à TEC – Port. Interminist. n° 19, de 22/12/1999. DOU 29/12/1999.	Adicional ao imposto de importação vigente (20%) de + 11% até 12/2003
Hidroxiethylcelulose (HEC)	EUA e Países Baixos	Aplicação de direito antidumping definitivo – Port. Interminist. n° 22, 17/4/2000. DOU 19/4/2000.	19,8% e 25,7%, resp.
Produtos planos de aço inoxidável laminados a frio	África do Sul, Espanha, França, Japão, México	Aplicação de direito antidumping definitivo – Port. Interminist. n° 34, 24/5/2000. DOU 26/5/2000.	6% - 16,4% 78,2% 30,9% 48,7% e 44,4%, resp.
Cimento	México, Venezuela	Aplicação de direito antidumping definitivo – Port. Interminist. n° 46, 12/7/2000 – DOU 27/7/2000.	22,5% e 19,4%, resp.
Leite em pó	União Européia	Aplicação de direito antidumping definitivo para a União Européia - exceto para a Arla Foods Ingredients ambas da Dinamarca, que homologou compromisso de preços.	14,8% Comp. de preços
	Nova Zelândia	Aplicação de direito antidumping definitivo para a Nova Zelândia.	3,9%
	Argentina Uruguai	Compromisso de preços para a Argentina e para o Uruguai. Austrália, sem aplicação de medidas – Circular Secex n° 9- DOU 23/2/2001 e Resolução Camex n° 1 – DOU 23/2/2001 e Resolução Camex n° 10 – DOU 4/4/2001.	Comp. de preços Comp. de preços
Medicamentos que contêm insulina	Dinamarca, França e EUA	Aplicação de direito antidumping definitivo para a Dinamarca. Compromisso de preços para a França e os EUA – Circular Secex n° 5, 12/2/2001 e Resolução Camex n° 2, 6/3/2001.	76,1% Comp. de preços Comp. de preços
Metacrilato de metila (MMA)	Alemanha, Espanha, França e Reino Unido	Aplicação de direito antidumping definitivo – Circular Secex n° 13, 14/3/2001 e Resolução Camex n° 2, 23/3/2001.	8,1%; 11,5%; 4,9% e 5%; 8,8% e 12,3%
Fios de náilon	Coréia	Aplicação de direito antidumping definitivo – Resolução Camex n° 19; DOU de 28/6/2001.	5,2% (Taekwang) 52,2% (demais empresas).
Ventiladores de Mesa (R)	China	Aplicação de direito antidumping definitivo – Resolução Camex n° 25, 7/8/2001.	45,24%
Papel cartão	Chile	Homologação de compromisso de preços com a suspensão da investigação de dumping – Resolução Camex n° 34, 31/10/2001.	Comp. de preços
Cadeados (R)	China	Aplicação de direito antidumping definitivo – Resolução Camex n° 38 – DOU de 4/12/2001.	60,3%
Alhos (R)	China	Aplicação de direito antidumping definitivo específico - Resolução Camex n° 41 - DOU de 21/12/2001.	US\$ 0,48/kg

(continua)

(continuação)

Produto	País	Medida ¹	Direito Aplicado
Lápis de mina de grafite e de cor (R)	China	O prazo de aplicação do direito venceu em 26 de fevereiro de 2002. Em 21/2/2002 foi aberta investigação de revisão, ficando mantido em vigor o direito enquanto perdurar a revisão. Resolução Camex nº 3 – DOU 26/2/2002.	301,5% 202,3%
Conservas de pêssego	Grécia	Aplicação de direito antidumping definitivo - Resolução Camex nº 5 - DOU de 26/4/2002. Direito antidumping suspenso – Resolução Camex nº 11 - DOU 24/05/2002.	16,4% a 26,4% (em função da empresa)
Tripolifosfato de sódio de grau alimentício (R)	Reino Unido	O prazo de aplicação do direito venceu em 5 de agosto de 2002. Em 30/7/2002 foi aberta investigação de revisão, ficando mantido em vigor o direito enquanto perdurar a revisão. Resolução Camex nº 16 - DOU 31/7/2002.	39,82%
Coco ralado ²	—	Medida de salvaguarda na forma de restrição quantitativa, aplicada a partir de 01.09.2002 - Resolução Camex nº 19, de 30/07/2002 - DOU 31/07/2002.	Restrição quantitativa
Fenol	EUA União Européia	Aplicação de direito antidumping definitivo - Resolução Camex nº 24, de 15/10/2002 – DOU de 16/10/2002.	41,4%-68,2% 92,3%-103,5%
Nitrato de amônio	Rússia Ucrânia	Aplicação de direito antidumping definitivo - Resolução Camex nº 29, de 18/11/2002 – DOU de 21/11/2002.	32,1% 19%
Pneumáticos novos de borracha para bicicleta (R)	Índia China, Tailândia Taipe Chinês	O prazo de aplicação do direito vence em 2 de janeiro de 2003. Em 19/12/2002 foi aberta investigação de revisão, ficando mantido em vigor o direito enquanto perdurar a revisão. Resolução Camex nº 36 - DOU 20/12/2002.	31,83%-119,53% 6,57% 37,59%-58,49% 4,78%-94,64%
Cogumelos (R)	China	O prazo de aplicação do direito venceu em 2 de janeiro de 2003. Em 19/12/2002 foi aberta investigação de revisão, ficando mantido em vigor o direito enquanto perdurar a revisão. Resolução Camex nº 37 - DOU 20/12/2002.	US\$1,37/kg

Notas: ¹ Data de publicação no Diário Oficial da União (DOU).

² Conforme Portaria Interministerial MF nº 19, de 29/12/1999, estão excluídos da medida de salvaguarda os seguintes países em desenvolvimento: Bangladesh, Bolívia, Chile, Cingapura, Colômbia, Coreia do Sul, Equador, Filipinas, Guatemala, Índia, Macau, Malásia, México, Panamá, Paquistão, Paraguai, Senegal, Sri Lanka, Uruguai e Venezuela.

³ Conforme Resolução Camex nº 19, de 30/7/2002, estão isentas da aplicação da medida de salvaguarda as importações originárias de: Angola, Bahrein, Bangladesh, Barbados, Belize, Benin, Bolívia, Botsuana, Brunei Darussalam, Burkina Faso, Burundi, Camarões, República Centro-Africana, Chade, Chile, China, Colômbia, Congo, Costa do Marfim, Costa Rica, Cuba, Chipre, República Democrática do Congo, Djibuti, Dominica, Equador, Egito, El Salvador, Fiji, Gabão, Gâmbia, Granada, Guatemala, Guiné, Guiné Bissau, Guiana, Haiti, Honduras, Indonésia, Jamaica, Jordânia, Quênia, Koweit, Lesoto, Madagascar, Malawi, Malásia, Maldivas, Mali, Malta, Maurítânia, Maurício, Moldova, Mongólia, Marrocos, Moçambique, Mianmar, Namíbia, Nicarágua, Niger, Nigéria, Omã, Paquistão, Panamá, Papua Nova Guiné, Peru, Filipinas, Qatar, Ruanda, São Cristóvão e Nevis, Santa Lucia, São Vicente e Grenadinas, Senegal, Territórios de Taiwan, Penghu, Kinmen e Matsu, Serra Leoa, Ilhas Salomão, África do Sul, Suriname, Suazilândia, Tanzânia, Tailândia, Togo, Trindade e Tobago, Tunísia, Turquia, Uganda, Emirados Arabes Unidos, Venezuela, Zâmbia e Zimbábue, bem como os Estados que fazem parte do Mercosul (Argentina, Paraguai e Uruguai).

Obs.: (R) Revisão.

Fonte: MDIC/Secex, posição em janeiro de 2003.

QUADRO V.2

Investigações em curso no Departamento de Defesa Comercial (MDIC)

Produto	País	Situação atual	Data de abertura
Glifosato	China	15ª Reunião do GTDC agendada para o dia 3 de fevereiro de 2003.	30/8/2001
Compostos de estruturas contendo ciclos de benzotiazol	Bélgica EUA	Verificação in loco nas instalações do importador nos dias 27 e 28/1/2003.	19/2/2002
Lápis de mina de grafite e de cor (R)	China	Aguardando publicação da Resolução Camex.	21/2/2002
Filmes de poliéster -dumping	Índia	Análise das respostas dos questionários.	17/7/2002
Sacos de juta (R)	Índia	Envio dos questionários às partes envolvidas em 24/7/2002. Prazo máximo para resposta: 2/9/2002.	19/7/2002
Bicarbonato de sódio	China	Análise das respostas dos questionários. Foram solicitadas informações complementares.	23/7/2002
Tripolifosfato de sódio de grau alimentício (R)	Reino Unido	Verificação in loco na indústria doméstica de 27/1 a 31/1/2003.	30/7/2002
Acilonitrila	EUA	Verificação in loco na indústria doméstica de 17 a 21/3/2003.	19/8/2002
Lâminas para corte de pedras – LCP	Itália	Análise das respostas dos questionários.	23/10/2002
Cravo para ferradura	Finlândia Índia	Envio dos questionários às partes envolvidas em 13/12/02. Prazo para resposta: 21/2/2003.	10/12/2002
Cogumelos (Revisão)	China	Envio dos questionários às partes envolvidas em 7/1/2003. Prazo para resposta: 17/2/2003.	19/12/2002
Pneus de borracha para bicicletas (Revisão)	China Índia Tailândia Taipé Chinês	Envio dos questionários às partes envolvidas em 7/1/2003. Prazo para resposta: 17/2/2003.	19/12/2002

Fonte: Decom/MDIC/Secex, posição em janeiro de 2003.

Ações de defesa comercial promovidas pelo Brasil na OMC

País	Assunto	Características do processo
Estados Unidos WT/DS4	Gasolina	<p>Panel encerrado. Implementação do relatório adotado. Os EUA anunciaram a implementação da recomendação do Dispute Settlement Body (DSB) como determinado em 19/8/1997.</p> <p>Fase de implementação do relatório adotado. A UE e o Brasil anunciaram, no encontro do DSB, em 21/10/1998, que ambos chegaram a um acordo para a implementação. Os países concordaram em assumir mutuamente as responsabilidades da implementação das recomendações por um período de tempo, cujo início será depois de 31/3/1999.</p> <p>Caso completo. Pedido datado de 24/2/1997 diz respeito ao regime de importação de produtos derivados do frango e à implementação, pela UE, de quotas tarifárias sobre a importação desses produtos. O Brasil condena as medidas da UE, pois são inconsistentes com os artigos X e XXVII do Gatt 1994 e com os artigos 1 e 3 do Acordo de Importação para Produtos Licenciados. Em 12/6/1997, o Brasil requisitou o estabelecimento do panel. O panel considerou que o Brasil não tinha demonstrado o fato de a UE ter falhado ao implementar e ao administrar Tariff Rate Quota em linha com as suas obrigações sob os acordos citados. Em 29/4/1998, o Brasil notificou suas intenções em apelar. O Comitê de Apelação concluiu que a UE tinha agido de forma inconsistente com o artigo 5.1(b) do Acordo de Agricultura. O Comitê de Apelação concluiu que a UE tinha agido inconsistentemente com o artigo 5.5 do Acordo de Agricultura. Em seu encontro, em 23/7/1998, o DSB adotou o relatório do Comitê de Apelação, já modificado pelo relatório desse Comitê. Conforme o Artigo 21.3(b) do "Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes" (DSU), a UE e o Brasil chegaram a um acordo para que até o dia 31/3/1999 as recomendações e as decisões do DSB relativas ao caso fossem efetivadas.</p> <p>Fase de implementação do relatório adotado (p. 87). Na reunião do DSB, em 19/11/1999, o Canadá anunciou que tinha retirado, no período de 90 dias, as medidas sujeitas a controvérsias, conforme determinado pelo DSB. Em 23/11/1999, o Brasil pediu o estabelecimento de panel, sobre o artigo 21.5 por julgar que o Canadá não estava cumprindo o que foi regulamentado pelo DSB. Brasil e Canadá concordaram que o procedimento a ser aplicado estava consoante com os artigos 21 e 22 do DSU e com o artigo 4 do Acordo de Subsídio. No encontro de 9/12/1999, o DSB decidiu que a situação se relaciona ao artigo 21.5 do DSU. Austrália, União Européia e EUA reservaram-se o direito à terceira parte. A situação foi reportada para os membros em 9/5/2000. O panel concluiu que as medidas implementadas pelo Canadá não foram suficientes para garantir transações futuras com o Canada Account, e tampouco assegurariam os subsídios às exportações. Em 22/5/2000, o Brasil notificou a intenção de apelar de certas interpretações do panel. O comitê concluiu que o Brasil falhou ao demonstrar que o TPC revisado era inconsistente com o artigo 3.1(a) do Acordo de Subsídios, e ao demonstrar que o Canadá não implementou as decisões do DSB. O DSB adotou o relatório do Comitê de Apelação e o relatório do panel tal como modificado por esse Comitê em sua reunião de 4/8/2000. O Canadá demonstrou a intenção de implementar as recomendações do DSB que dizem respeito ao programa Canada Account.</p> <p>Caso completo. Pedido, feito em 10/3/1997, relativo ao subsídio do Canadá ou das suas províncias para suportar a exportação de aeronaves. A solicitação foi feita de acordo com o artigo 4 do Acordo de Subsídio. O Brasil condena essas medidas, pois seriam inconsistentes com o artigo 3 do Acordo de Subsídio. Em 10/8/1998, o Brasil solicitou o estabelecimento do panel. Os EUA reservaram-se o direito de terceira parte na disputa. O panel decidiu que as medidas do Canadá são inconsistentes com os artigos 3.1(a) e 3.2 do Acordo de Subsídio, mas rejeitou a reclamação do Brasil de que a assistência do EDC à indústria regional canadense constitui subsídio à exportação. Em 3/5/1999, o Canadá notificou sua intenção de apelar para certas questões de lei e de interpretações legais desenvolvidas pelo panel. O relatório do Comitê de Apelação circulou em 2/8/1999 entre os seus membros. O DSB adotou o relatório do Comitê de Apelação em 20/8/1999.</p>
União Européia WT/DS69	Produtos derivados do frango	
Canadá WT/DS70	Medidas que afetam as exportações de aeronaves	<p>Consulta pendente. Pedido feito em 10/3/1997, com 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.</p>
Canadá WT/DS71	Aeronaves	<p>Consulta pendente. Esse 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 essa investigação são inconsistentes com os artigos 11 e 13.1 do Acordo de Subsídios.</p>
Peru WT/DS112/1	Ônibus	<p>Consulta pendente. Disputa iniciada em 7/12/1998, relativa ao tratamento especial que o Sistema Geral de Preferência da União Européia aplica a países da Comunidade Andina e do Mercado Comum da América Central. No caso do café solúvel, esse tratamento especial, contido no Regulamento do Conselho (União Européia) nº 1256/96, garante tarifa zero. O Brasil afirma que esse tratamento especial afeta suas exportações de café solúvel para a União Européia e de que tal tratamento é inconsistente com a Enabling Clause e com o artigo I do Gatt 1994. Em 16/12/1998, Colômbia, Peru, Costa Rica e Bolívia notificaram o interesse em integrar a consulta em 16, 17, 18 e 21 de dezembro de 1998. Em 30/10/2000, o Equador Integrou a consulta.</p>
União Européia WT/DS154 WT/DS209	Café	<p>Caso completo (grupo especial inativo). Requerimento feito em 11/2/2000, com respeito às medidas tomadas pela Argentina, em 31/7/1999, para proteger o seu mercado da importação de produtos têxteis brasileiros. Segundo o Brasil, a Argentina não cumpriu suas obrigações em 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 24/2/2000, o Brasil solicitou o estabelecimento do panel, o que foi ao encontro do estabelecido pelo panel do DSB em 20/3/2000. UE, Paquistão, Paraguai e EUA reservaram-se o direito da terceira parte. Em junho de 2000, as partes suspenderam a disputa. O Brasil retém o direito de retomar os procedimentos na composição do panel do ponto em que foi firmado o acordo.</p>
Argentina WT/DS190	Têxteis	

(continua)

(continuação)

País	Assunto	Características do processo
Turquia WT/DS208	Antidumping em aço e utensílios de tubo de ferro	Consulta pendente. Esse pedido data de 9/10/2000 e diz respeito ao antidumping em aço e em utensílios de tubo de ferro imposto, contra o Brasil, pelo comunicado nº 2.000/3 (publicado no Diário Oficial da Turquia em 26/4/2000). O Brasil assegura que a Turquia falhou ao considerar notificações próprias neste caso, que o estabelecimento dos fatos não era próprio e que a evolução desses fatos está particularmente relacionada: (1) à iniciação da investigação; (2) à conduta da investigação, incluindo-se aí a evolução, a descoberta e a determinação dos danos do dumping; (3) à evolução, à descoberta e à determinação do elo entre o dumping e os seus danos; (4) à imposição do antidumping. O Brasil considera que a Turquia tem sido inconsistente com as seguintes provisões: artigo VI do Gatt 1994; artigos 2 (inclusive os parágrafos 2.1, 2.2, 2.4 e 2.6), 3 (inclusive os parágrafos 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5, 3.6 e 3.7), 5 (inclusive os parágrafos 5.2, 5.3, 5.5, 5.7 e 5.8), 6 (inclusive os parágrafos 6.1, 6.2, 6.4, 6.6, 6.9, 6.10), 12 (inclusive os parágrafos 12.1, 12.2) e 15 do Acordo de Antidumping.
México WT/DS216	Antidumping – transformadores elétricos	Consulta pendente. Este processo, datado de 20/10/2000, refere-se a medidas de antidumping relativas à importação de transformadores elétricos, cuja capacidade seja superior a 10 mil kVA, classificados sob o código 8 504 23 21 da NCM do Brasil. O Brasil considera as medidas tomadas inconsistentes com as obrigações do México com base no Acordo AD do Gatt 1994, em particular com os artigos 5.2, 5.3 e 5.8, 6.8 (Anexo II) e 7.1(i), 7.1(ii). Nos dias 12/1/2001 e 15/1/2001, respectivamente, UE e EUA notificaram ao DSB que desejam fazer parte da consulta feita pelo Brasil.
Estados Unidos WT/DS217	Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000 (CDSOA)	Consulta pendente. Em 21/12/2000, Brasil, Austrália, Chile, UE, Índia, Indonésia, Japão, Coreia e Tailândia fazem pedido de consulta conforme artigo 4 do "Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes" (DSU), artigo XXII:1 do Gatt 1994, artigos 17.2 e 17.3 do "Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994" (ADA) e artigos 7.1 e 30 do "Agreement on Subsidies and Countervailing Measures" (SCM Agreement) referente à emenda do Tariff Act de 1930 assinado em 28/10/2000 com o título "Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000" (the Act). Segundo os apelantes, há inconsistência com as obrigações dos EUA referentes ao artigo 18.1 do ADA, em conjunto com os artigos VI:2 do Gatt e 1 do ADA; artigo 32.1 do SCM Agreement, em conjunto com os artigos VI:3 do Gatt, 4.10, 7.9 e 10 do SCM Agreement; artigo X (3)(a) do Gatt; artigos 5.4 do ADA e 11.4 do SCM Agreement; artigos 8 do ADA e 18 do SCM Agreement; e artigos XVI.4 do Acordo de Marrakech, 18.4 do ADA e 32.5 do SCM Agreement. Argentina, Canadá e México notificam o interesse em integrar a consulta. Em 12/7/2001, os apelantes requerem ao DSB estabelecimento de panel. Nos encontros de 23/8/2001 e 10/9/2001, o DSB estabeleceu panel. Em 18/10/2002, os EUA pediram revisão ao Comitê de Apelação. Em 27/1/2003, o DSB adotou o relatório do Comitê de Apelação e o relatório do panel. No dia 2/4/2003, foi designado o árbitro.
Estados Unidos WT/DS218	Medida compensatória – aço	Consulta pendente. Esse processo, datado de 21/12/2000, diz respeito a aspectos da aplicação de medidas compensatórias sobre certos produtos brasileiros de aço de carbono. O Brasil questiona a aplicação de medidas compensatórias para as empresas privatizadas baseadas em subsídios existentes antes do processo de privatização. O Brasil considera que três companhias foram beneficiadas pelo subsídio dado anteriormente às privatizações, com base nos artigos 1.1(b), 10, 14, 19 e 21 do Acordo SCM, e considera também que a decisão não termina com a investigação baseada no artigo 11.9 do Acordo SCM. O Brasil nota que o Departamento do Comércio fez a mesma análise de subsídio, considerado inconsistente com as obrigações do WTO pelo Comitê de Apelação do caso número WT/DS138, que envolvia empresas do Reino Unido. Em 18/1/2001, a UE notificou o interesse em integrar a consulta feita pelo Brasil.
União Européia WT/DS219	Antidumping – tubos maleáveis de aço fundido e de tubos de encaixe	Panel ativo. Essa ação, datada de 21/12/2000, diz respeito à medida de antidumping adotada pela UE no Regulamento do Conselho (UE) nº 1784/2000, que trata da importação de tubos maleáveis de aço fundido e de tubos de encaixe produzidos no Brasil. O Brasil considera os fatos estabelecidos pela UE não apropriados e a avaliação dos fatos viesada e não objetiva tanto nos estágios provisórios quanto nos definitivos. O Brasil considera que a UE tem infringido o artigo VI do Gatt, de 1994, e os artigos 1, 2, 3, 4, 5, 7, 9, 11, 12 e 15 do Acordo de Antidumping. No encontro de 24/7/2001, o Brasil pediu o estabelecimento do panel. Chile, Japão, EUA e México reservaram-se o direito à terceira parte. O panel foi composto em 5/9/2001. O panel acatou o pedido de Brasil e UE e suspendeu seu trabalho de 15 janeiro a 5 de abril de 2002. Em 10/12/2002, o panel submeteu o relatório final às partes e em 7/3/2003 o relatório final foi disponibilizado de forma irrestrita. O relatório final concluiu que a UE não agiu conforme os artigos 2.4.2, 12.2 e 12.2.2 do Acordo de Antidumping, e cumpriu suas obrigações segundo os artigos 15 do Acordo de Antidumping; 1 ou 11.1 ou 11.2 do Acordo de Antidumping ou VI:2 do Gatt de 1994; 2.2 ou 2.2.2 do Acordo de Antidumping; 2.4 do Acordo de Antidumping ou VI (em particular, os parágrafos 2 e 4) do Gatt de 1994; 2.4.1, 3.1 ou 3.3 ou 3.4 ou 3.5, 6.2 ou 6.4 do Acordo de antidumping.
Canadá WT/DS222	Créditos de exportação e garantia de empréstimos para a produção de aeronaves regionais	Panel ativo. Ação de 22/1/2001. De acordo com o Brasil, o Canadá tem concedido créditos de exportações, com o significado do item (k) do Anexo I do Acordo SCM, à sua indústria de aviões regionais, por meio da Export Development Corporation (EDC) e da Canada Account. O Brasil também enfatiza que garantias de empréstimos com o significado do item (j) do Anexo I do Acordo SCM têm sido concedidas pela EDC, pela Canada Industry e pela Província de Quebec, para incentivar a exportação da indústria de aviões regionais. O Brasil acredita que os casos mencionados são subsídios no significado do artigo I do Acordo SCM, uma vez que são contribuições financeiras que conferem um benefício. De acordo com o Brasil, isso constitui violação do artigo 3 do Acordo SCM. Em 1/3/2001, o Brasil requisitou o estabelecimento do panel. Na reunião de 12/3/2001, o DSB estabeleceu o panel. Austrália, UE, Índia e EUA reservaram-se o direito de terceiras partes. Em 7/5/2001, o Brasil pediu ao diretor-geral a determinação da composição do panel. Em 11/5/2001, o panel foi composto. Em 9/8/2001, o panel informou ao DSB que não seria possível completar seu trabalho em menos de três meses. Com base no artigo 3.1 (a) do Agreement on Subsidies and Countervailing Measures (SCM Agreement), o relatório rejeitou: - o argumento de que o financiamento da EDC Corporate Account para ASA, ACA, Kendell Air Nostrum e Comair constitua subsídios de exportação proibidos; - a existência de subsídios de exportação proibidos mediante garantias de patrimônio líquido da IQ para ACA, Air Littoral, Midway, Mesa Air group, Air Nostrum and Air Wisconsin e garantias de empréstimo à Mesa Air Group and Air Wisconsin.

(continua)

(continuação)

País	Assunto	Características do processo
Estados Unidos WT/DS224	Código de Patentes	<p>O relatório aceitou: - a existência de subsídios de exportação proibidos pelo financiamento da EDC Canadá Account à Air Wisconsin, Air Nostrum e Comair. Em 3/6/2002, o Brasil requer ao DSB autorização para tomar contramedidas no valor de US\$ 3,36 bilhões. Em 21/6/2002, o Canadá entrou com recurso e pediu a redução de 50% no valor das contramedidas. Em 17/2/2003, o árbitro estabeleceu a redução de 20% do valor das contramedidas aplicadas pelo Brasil.</p> <p>Consulta pendente. Esse pedido data de 31/1/2001 e está relacionado ao United States Patents Code, em particular com o capítulo 18 (38). O Brasil detecta muitos atos discriminatórios no código de patentes americanos, incluindo-se aí, mas não se limitando a eles, os seguintes exemplos: (1) estipula que nenhuma empresa de pequeno porte ou organização não lucrativa que conceda título para qualquer invenção tenha o direito exclusivo de uso ou de venda da ideia ou da invenção nos EUA, a não ser que tal país concorde que o produto relacionado com a invenção seja produzido em sua maior parte em seu território; (2) as restrições que limitam o direito de uso ou da venda de qualquer invenção americana somente no caso de ela ter sido produzida substancialmente nos EUA. O Brasil requer consulta com os EUA para tratar deste e de outros assuntos relacionados a US Patents Code para "entender como os EUA justificam a consistência dessas medidas em relação às obrigações do Acordo TRIPs, especialmente aos artigos 27 e 28; do Acordo TRIMs, artigo 2 em particular; artigos III e XI do Gatt 1994". Em 16/2/2001, a Índia notificou o interesse em integrar a consulta.</p>
Estados Unidos WT/DS239	Antidumping em metais de silício	<p>Consulta pendente. Em 17/9/2001, o Brasil requisitou consulta com os EUA. O pedido diz respeito: (1) aos deveres do antidumping imposto pelos EUA na importação de metais silícios; (2) à Seção 351.106(c) do Departamento de Regulação do Comércio dos EUA, que estabeleceu uma taxa marginal mínima de 0,5% aplicada na revisão administrativa; (3) à metodologia zeroing adotada pelos EUA, a qual estabelece, marginalmente, um dumping refletido no cap. 06 do Manual do Departamento de Antidumping e nas seções 771(35), bem como na Tariff Act de 1930. Em 28/9/2001, a Tailândia requisitou fazer parte dessa consulta por ter interesse substancial no comércio dessa matéria. Em 19/11/2001, a Comunidade Européia requereu direitos de terceira parte.</p>
Argentina WT/DS241	Antidumping sobre produtos de frango	<p>Consulta pendente. Em 7/11/2001, o Brasil requereu consulta à Argentina em relação à medida de antidumping imposta por elas às exportações brasileiras de frango classificadas nas linhas tarifárias 0207.11.00 e 0207.12.00 da NCM. O Brasil considera que a medida de antidumping e a investigação conduzida pelas autoridades argentinas podem ter sido falhas e, portanto, estão inconsistentes com as obrigações argentinas relativas ao Acordo de Antidumping do Gatt 1994 e do Acordo de Valoração em Aduana. O encontro do DSB estabeleceu o panel em 17/4/2002. O panel foi composto em 27/7/2002. Em 18/10/2002, o panel informou ao DSB que não seria possível completar seu trabalho em seis meses. O panel espera que o trabalho termine em abril de 2003.</p>
Estados Unidos WT/DS250	"Equalizing Excise Tax" imposto pela Flórida sobre produtos processados de laranja e uva	<p>Consulta pendente. Em 20/3/2002, o Brasil pediu consultas aos Estados Unidos a respeito do Equalizing Excise Tax imposto pelo estado da Flórida aos produtos processados da laranja e uva (Section 601.155 Florida Statutes). Na visão do Brasil, o imposto incidente constitui uma violação aos artigos II:1(a), III.1 e III:2 do Gatt 1994. Em 16/8/2002, o Brasil fez pedido para estabelecimento de panel ao DSB. O Brasil pediu que o estabelecimento do panel fosse programado para 30/8/2002.</p>
Estados Unidos WT/DS259	Medidas definitivas de salvaguarda em importações de determinados produtos de aço	<p>Consulta pendente. Em 23/5/2002, o Brasil (WT/DS259) pediu consulta aos Estados Unidos no que diz respeito às mesmas medidas definitivas da salvaguarda impostas pelos EUA às importações de determinados produtos de aço. Em 18/7/2002, o Brasil requisitou o estabelecimento de panel e reivindicou que as medidas dos EUA violam os artigos 2.1, 2.2, 3.1, 4 e 5 do Acordo de Salvaguardas e os artigos I:1, X:3 e XIX:1 do Gatt 1994. Em 29/7/2002, foi estabelecido panel. O panel espera que o trabalho termine em abril de 2003.</p>
União Européia WT/DS266	Subsídios de exportação para o açúcar	<p>Panel ativo. Em 27/9/2002, o Brasil fez pedido de consulta de acordo com o artigo 4 do "Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes" (DSU), artigo XXII:1 do Gatt 1994, artigo 19 do Agreement on Agriculture, e artigos 4.1 e 30 do Agreement on Subsidies and Countervailing Measures (SCM Agreement) que se referem aos subsídios de exportação promovidos pela UE. De acordo com o Regulamento do Conselho (UE) nº 1260/2001, de 19/6/2001, a UE provê subsídios de exportação ao açúcar e produtos que contêm açúcar acima dos níveis estabelecidos na seção II da parte IV de seu Quadro de Concessões. O Brasil atesta que a intervenção da UE no sistema de preços está promovendo subsídios de exportação para o açúcar que excedem os níveis estabelecidos, sendo inconsistente com os requerimentos dos artigos 3.3, 8, 9.1 (a) e (c) e 10.1 do Agreement on Agriculture, 3.1 (a) e 3.2 do SCM Agreement e III:4 e XVI do Gatt 1994. Austrália, Barbados, Belize, Canadá, Colômbia, Congo, Costa do Marfim, Fiji, Guiana, Índia, Jamaica, Quênia, Madagascar, Malawi, Maurício, São Cristóvão e Nevis, Suazilândia e Zimbábue reservaram-se o direito à terceira parte.</p>
Estados Unidos WT/DS267	Subsídios ao algodão	<p>Consulta pendente. Em 27/9/2002, o Brasil fez pedido de consulta de acordo com os artigos 4.1, 7.1 e 30 do Agreement on Subsidies and Countervailing Measures (SCM Agreement), artigo 19 do Agreement on Agriculture, artigo XXII do Gatt 94 e artigo 4 do "Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes" (DSU). As consultas foram feitas nos dias 3, 4 e 19 de dezembro de 2002 e dia no 17 de janeiro de 2003. Porém, essas consultas não resultaram em solução satisfatória. O Brasil considera que as medidas de subsídio ao algodão são incompatíveis com as obrigações dos Estados Unidos segundo os artigos 3.1 (a) (incluindo-se o item (j)) da Lista Ilustrativa de Subsídios de Exportação no anexo I) e (b), 3.2, 5 (a) e (c) e 6.3 (b), (c) e (d), artigos 3.3, 7.1, 8, 9.1 e 10.1 do Agreement on Agriculture e artigos III:4, XVI.1 e XVI.3 do Gatt 1994. Zimbábue, Índia, Argentina e Canadá reservaram-se o direito à terceira parte. Em 6/2/2003, o Brasil requisitou o estabelecimento de panel de acordo com o artigo 6 do DSU, artigo XXIII:2 do Gatt 1994, artigo 19 do Agreement on Agriculture e artigos 4.4, 7.4 e 30 do SCM Agreement. O panel foi estabelecido em 18/3/2003. Em carta de 19/3/2003, os EUA alegaram que só poderão consentir com suas obrigações conforme o parágrafo 1 do Anexo V, caso o Brasil especifique quais são, dos países mencionados, os terceiros mercados. Em comunicado de 20/3/2003, o Brasil alega que os mercados terciários relevantes são: Argentina, Bangladesh, Colômbia, Alemanha, Índia, Indonésia, Itália, Portugal, Filipinas, Eslovênia, África do Sul, Coreia do Sul, Suíça, Tailândia e Turquia.</p>

(continua)

(continuação)

Pais	Assunto	Características do processo
União Europeia WT/DS269	Classificação de cortes de galinha congelada sem osso	Consulta pendente. Em 11/10/2002, o Brasil fez pedido de consulta de acordo com o artigo 4 do "Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes" (DSU) e com o artigo XXII do Gatt 1994. O pedido em questão refere-se ao Regulamento do Conselho (UE) nº 1223/2002, de 8/7/2002, que estabelece nova descrição para o produto conforme a Combined Nomenclature (CN) código 0207.14.10. Essa nova descrição inclui o sal ao produto, o que não ocorria anteriormente, e sujeita a importação desses produtos a tarifas mais elevadas que aquelas aplicadas à carne salgada (CN código 0210) no Quadro da UE conforme o Gatt 1994. Com as novas descrições, o Brasil considera que seu comércio tenha recebido tratamento menos favorável e que tal medida contravém as obrigações da UE segundo os artigos II e XXVIII do Gatt 1994. Além disso, a aplicação dessa medida pela UE anula e prejudica, no artigo XXIII:1 do Gatt, benefícios que provêm diretamente ou indiretamente para o Brasil segundo o Gatt 1994. Em 25/10/2002, os EUA notificaram o interesse em integrar a consulta.

Fonte: Organização Mundial do Comércio, abril de 2003.

QUADRO V.4

Ações de defesa comercial promovidas contra o Brasil na OMC

Pais reclamante	Assunto	Características do processo
Filipinas WT/DS22	Medidas que afetam a exportação do coco seco	Fase de implementação do relatório adotado. Nenhuma implementação foi publicada em vista do resultado. Caso completo. Filipinas reclama que a taxa imposta, pelo Brasil, de medidas compensatórias à exportação de coco seco é inconsistente com as regras do Gatt e do WTO. Em 16/12/1996, as Filipinas notificaram sua intenção de apelar novamente. O Comitê de Apelação manteve a sua decisão. O relatório do Comitê de Apelação e o relatório do panel, modificado pelo Comitê de Apelação, foi adotado pelo DSB em 20/3/1997. Na reunião do dia 20/3/1997, o DSB manteve a decisão de adotar o relatório do Comitê de Apelação e do panel.
Sri Lanka WT/DS30	Coco	Consulta pendente. Nessa ação, datada de 23/2/1996, Sri Lanka reclama que a imposição brasileira de medidas compensatórias, ao coco seco de Sri Lanka e ao leite de coco é inconsistente com os artigos I, II e VI, do Gatt, e com o artigo 13(a) do Acordo de Agricultura (ver WT/DS22). Fase de implementação do relatório adotado (p. 84). No encontro do Dispute Settlement Body (DSB), em 19/11/1999, o Brasil anunciou a retirada, no período de 90 dias, das medidas sujeitas a controvérsias, conforme decisão do DSB. Em 23/11/1999, pediu o estabelecimento do panel com base no artigo 21.5. Canadá e Brasil concordaram em aplicar os procedimentos dos artigos 21 e 22 do DSU e os do artigo 4 do Acordo de Subsídios. No encontro de 9/12/1999, o DSB reuniu o panel original conforme o artigo 21.5 do DSU. O panel circulou entre os seus membros em 9/5/2001. Em 10/5/2000, 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, no valor de US\$ 700 milhões por ano. Em 22/5/2000, 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 ou não adequadas. O relatório do Comitê de Apelação circulou no dia 9/5/2000. Concluiu-se que o Brasil tinha falhado na implementação das recomendações do DSB e determinou-se que a modificação do Proex era proibida pelo artigo 3 do Acordo de Subsídio e não justificada no item (k) da lista ilustrativa do Acordo de Subsídios. O panel decidiu que as medidas adotadas pelo Brasil para seguir as recomendações do DSB ou não existem ou foram inconsistentes com o Acordo de Subsídio. Com essa conclusão, o panel rejeitou a defesa do Brasil de que o Proex era permitido de acordo com o item (k) do Anexo I do Acordo de Subsídio. O DSB adaptou o relatório do Comitê de Apelação no encontro do dia 4/8/2000. O Brasil declarou suas intenções de futuramente adotar as recomendações do DSB relativas ao Proex. Os árbitros acham que talvez o Canadá possa 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. No encontro do DSB em 12/12/2000, o Canadá recebeu, de acordo com os artigos 22.7 do DSU e com o artigo 4.10 do Acordo SCM, autorização do DSB para suspender a aplicação de concessões tarifárias ao Brasil ou outras obrigações do Gatt 1994, do Acordo de Têxteis e do Acordo de Licença para Importação no valor máximo de C\$ 344.2 milhões por ano. Em 12/12/2000, o Brasil notificou ao DSB o fato de ter promovido alterações no Proex de acordo com as obrigações do país em relação ao Acordo SCM. Segundo o Canadá, há um desacordo entre os dois países a respeito das medidas tomadas, pelo Brasil, no período de 22/8/1999 e 4/8/2000, no acatamento das recomendações do DSB. Em 22/1/2001, o Canadá recorreu novamente ao DSB, com base no artigo 21.5 do DSU. No encontro de 16/2/2001, o DSB referenciou-se nos temas originais do panel. Austrália, UE e Coreia reservaram-se o direito à terceira parte. Em 26/7/2001, o panel circulou. No encontro de 23/8/2001, o DSB adotou o relatório segundo o artigo 21.5 do DSU.
Canadá WT/DS46	Programa de financiamento de exportação para aeronaves	Consulta pendente. Pedido de 30/7/1996, 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. Em 7/8/1996, Coreia e UE notificam ao DSB que desejam fazer parte da consulta. Em 8/8/1996 e 12/8/1996, EUA e Canadá, respectivamente, pediram para integrar a consulta. Em 12/8/1996, o Brasil comunicou ao DSB que aceita o pedido da Coreia e da UE. Em 13/8/1996, o Brasil comunicou que aceita a entrada do Canadá na consulta.
Japão WT/DS51	Setor automotivo	Consulta pendente. Pedido datado de 9/8/1996, 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. Em 12/8/1996, 13/8/1996, 22/8/1996 e 23/8/1996, Canadá, Japão, Coreia e UE, respectivamente, notificaram ao DSB que desejam fazer parte da consulta. Em 13/8/1996, o Brasil comunicou ao DSB que aceita o pedido da Coreia e da EU.
Estados Unidos WT/DS52	Setor automotivo	Consulta pendente (p. 23). Pedido feito em 10/1/1997, com aproximadamente o mesmo teor da ação anterior. No entanto, tal pedido inclui ainda questionamento sobre medidas adotadas pelo Brasil, as quais beneficiam certas companhias localizadas no Japão, na Coreia do Sul e na União Europeia. Os EUA alegam violação aos artigos I:1, III:4 e XXIII:1(b) do Gatt, ao artigo 2 do Acordo Trims e aos artigos 3 e 27.4 do Acordo de Subsídios. Os Estados Unidos reivindicaram os benefícios do artigo XXIII: 1 (b) do Gatt 1994. Em comunicado de 20/1/1997, o Brasil aceitou o pedido de consulta e ressaltou os parágrafos 7 e 10 do DSU. O Brasil atesta que estar de acordo com a consulta não implica aceitação automática das alegações feitas pelos EUA.
Estados Unidos WT/DS65	Setor automotivo	

(continua)

(continuação)

Pais reclamante	Assunto	Características do processo
União Europeia WT/DS81	Setor automotivo	Consulta pendente (p. 23). Requerimento feito em 7/5/1997 a respeito de certas medidas de comércio e de investimento implementadas pelo Brasil, incluindo-se aí particularmente as Leis nº 9.440 e nº 9.449 de 14/3/1997 e o Decreto nº 1.987 de 20/8/1996. A União Europeia argumenta que essas medidas do Brasil violam os artigos I:1 e III:4 do Gatt 1994, os artigos 3, 5 e 27.4 do Acordo de Subsídios, e o artigo 2 do Acordo Trims. Os Estados Unidos fizeram uma reivindicação dos benefícios sob o Gatt 1994 e o Acordo de Subsídios. Ver também DS51, 52 e 65.
União Europeia WT/DS116	Regras para pagamento das importações	Consulta pendente (p. 21). Esse pedido, de 8/1/1998, refere-se às medidas que afetam os termos de pagamento das importações introduzidas pelo Banco Central do Brasil. A União Europeia alega violação dos artigos 3 e 5 do Agreement on Import Licensing Procedures e dos artigos II, X, XI e/ou XV do Gatt. Suíça, em 22/1/1998, Japão e Austrália, em 23/1/1998, EUA, em 30/1/1998, e Coreia, em 9/2/1998, notificaram ao DSB que desejam fazer parte da consulta.
União Europeia WT/DS183	Licença de importação e preço mínimo de importação	Consulta pendente (p. 13). Requerimento de 14/10/1999 sobre o número de medidas tomadas pelo Brasil no sistema de licença não automática e na prática de preço mínimo. A União Europeia argumenta que o Brasil violou os artigos II, VIII, X e XI do Gatt 1994; o artigo 4.2 do Acordo de Agricultura; os artigos 1, 3,5 e 8 do Acordo de Licença para a Importação de Produtos; e os artigos 1 a 7 do Acordo da Implementação do artigo VII do Gatt 1994. Os EUA, em 27/10/1999, notificaram o desejo de integrar a consulta.
Estados Unidos WT/DS/197	Medidas de preço mínimo para importação	Consulta pendente (p. 12). Essa questão data de 30/5/2000. O Brasil usa preços mínimos de importação para produtos variados. Para verificar o que foi estabelecido pelo sistema na declaração dos valores das mercadorias a importar, as medidas a serem utilizadas serão o Decreto nº 2.498/1998 e o relatório de status e de regulamentações. Os EUA consideram as medidas brasileiras inconsistentes com as suas obrigações de acordo com os artigos 1 a 7, e o 12, do CVA; as notas principais, 1, 2 e 4 no anexo 1 do CVA; os artigos 2 e 11 do Gatt 1994; os artigos 1 e 3 AILP; os artigos 2 e 7 do ATC; e o artigo 4.2 do Acordo de Agricultura. A UE, em 15/6/2000, notificou o desejo de integrar a consulta.
Estados Unidos WT/DS199	Efeitos da medida de proteção de patentes	Caso inativo (p. 101). Essa questão data de 30/5/2000 e diz respeito às provisões do Brasil, em 1996, sobre a Lei da Propriedade Industrial (Lei nº 9.279 de 14/5/1997), e a outra medida relatada estabelece um "local de trabalho" e requer um uso exclusivo de patente. Mais especificamente, os EUA destacam que o requerimento do "local de trabalho brasileiro" estipula que a patente seja objeto de licenciamento compulsório se o objeto de matéria das patentes não for produzido em território brasileiro. Os EUA consideram o requerimento inconsistente com os artigos 27 e 28 do Acordo Trips e com o artigo 3 do Gatt 1994. Em 8/1/2001, os EUA requisitaram o estabelecimento do panel. Cuba, República Dominicana, Honduras, Índia e Japão reservaram-se o direito a terceira parte. Em 5/7/2001, as partes na disputa notificaram ao DSB a solução da matéria.
Índia WT/DS229	Antidumping Duties nos Sacos de Juta	Consulta pendente. Em 9/4/2001, a Índia requisitou consulta ao Brasil relativa a: determinação do governo brasileiro de continuar a imposição do antidumping nos sacos de juta, baseando-se na alegação de um documento forjado a respeito do dumping; sua recusa em considerar a decisão de continuar deveres de antidumping em produtos da Índia apesar do fato de a não-existência dessa companhia ter sido trazida à observação das autoridades; e prática geral do Brasil a respeito da imposição de antidumping e das leis brasileiras de antidumping e de seus regulamentos, incluindo, mas não se limitando ao artigo 58 do Decreto nº 1.602 de 1995. De acordo com a Índia, as provisões determinadas legalmente estão inconsistentes, mas não se limitam aos artigos VI e X do Gatt 1994, ao artigo 1, 2, 3, 5, 6 (especialmente 6.6, 6.7, 6.8 e Anexo II, 6.9, 6.10), 11, 12, 17.6(i), 18.4 e ao artigo XVI do Acordo WTO.

Fonte: Organização Mundial do Comércio, abril de 2003 e 2002.

EDITORIAL

Coordenação
(vago)

Produção

Supervisão
Silvânia de Araujo Carvalho

Revisão
Marco Aurélio Dias Pires
Ana Flávia Magalhães Pinto
Fábio Marques Rezende (estagiário)
Luciana Soares Sargio
Renata Frassetto de Almeida

Editoração
Aeromilson Mesquita
Elidiane Bezerra Borges
Iranilde Rego
Roberto Astorino

Reprodução Gráfica
Antônio Lucena de Oliveira
Edilson Cedro Santos

Apoio Administrativo
Tânia Oliveira de Freitas
Wagner da Silva Oliveira

Divulgação

Supervisão
Dóris Magda Tavares Guerra

Equipe
Edinaldo dos Santos
Edineide Ramos
Geraldo Nogueira Luiz
Mauro Ferreira
Marcos Cristóvão
José Carlos Tofetti

Brasília
SBS – Quadra 1 – Bloco J – Ed. BNDES,
10º andar – 70076-900 – Brasília – DF
Fone: (61) 315-5336
Fax: (61) 315-5314
Correio eletrônico: editbsb@ipea.gov.br

Rio de Janeiro
Av. Presidente Antônio Carlos, 51,
14º andar – 20020-010 – Rio de Janeiro – RJ
Fone: (21) 3804-8118
Fax: (21) 2220-5533
Correio eletrônico: editrj@ipea.gov.br

URL: <http://www.ipea.gov.br>

ISSN 1415-4765