

Boletim NEIT - Número 04 - Maio de 2004

- SEÇÃO 1** Panorama Setorial : Indústria de Bebidas
Perspectivas do setor no Brasil e a fusão Ambev-Interbrew
- SEÇÃO 2** Tópico Especial : Investimento para o desenvolvimento
Apresentação do Estudo: "Investment for Development (IFD)"
- SEÇÃO 3** Comércio Exterior e Produção Industrial
Desempenho no primeiro quadrimestre de 2004

e

Panorama Setorial : Indústria de Bebidas

O setor de bebidas se caracteriza pela produção de bens de consumo relativamente homogêneos destinados, basicamente, ao atendimento do mercado interno. O processo de fabricação de bebidas requer capacitações relativamente simples e difundidas, apresentando pouca necessidade de investimentos em pesquisa e desenvolvimento, em que pese a importância de inovações em processo ou em técnicas de comercialização. Apesar da aparente simplicidade de entrada de novas empresas neste setor, verifica-se elevada concentração em virtude das características da cadeia produtiva, as quais permitem a constituição de significativas barreiras à entrada de concorrentes. De fato, a estrutura de mercado aproxima-se do padrão de oligopólio competitivo. A diferenciação entre produtos se dá através de atributos como qualidade e em fatores subjetivos relacionados às preferências de cada consumidor. Por conseguinte, o gasto em propaganda em proporção ao faturamento tende a ser elevado.

Em linhas gerais, o processo de produção do setor de bebidas envolve a fabricação da base do produto, o engarrafamento e a distribuição, bem como os fornecedores de matérias-primas e embalagens. No caso de um país de dimensões continentais como o Brasil, a localização espacial das plantas e a constituição de redes de distribuição com capacidade de atingir as mais distantes localidades constituem elemento crucial à estratégia competitiva das grandes empresas, funcionando como barreira à entrada de novos competidores em nível nacional. Não obstante, é possível a pequenas empresas conquistarem parcelas de mercados regionais em virtude da baixa complexidade do processo de fabricação e das possibilidades abertas à comercialização em grandes redes varejistas, propiciada pela introdução maciça de embalagens descartáveis ocorrida nos últimos anos.

Segundo dados da PIA (Pesquisa Industrial Anual), apresentados na tabela 1, ao longo do período 1996-2001 o número de empresas operando no país aumentou 19,0%, porém, houve concomitante diminuição do pessoal ocupado da ordem de 12,0 %. No que diz respeito ao comportamento da receita líquida de vendas do setor, após um período de seguidas quedas entre 1997 e 1999, houve recuperação no biênio 2000-01. A produtividade, medida pela relação entre o valor da transformação industrial e o número de ocupados, cresceu substancialmente, como reflexo das novas condições de mercado com que se deparou o setor de bebidas na segunda metade dos anos 1990, com destaque para a ampliação da concorrência verificada no segmento de bebidas não alcoólicas. Portanto, a partir deste ponto é conveniente realizar uma análise desagregada do setor de bebidas, em virtude das particularidades do mercado de bebidas não alcoólicas e do mercado de bebidas alcoólicas.

O mercado de bebidas não-alcoólicas compreende a fabricação de refrigerantes, sucos, chás, energéticos e engarrafamento de água mineral. Apesar de relativamente concentrado, nos últimos anos ocorreu a expansão

de pequenas marcas regionais (as chamadas "tubainas"), que dobraram sua participação no mercado brasileiro no período 1994-2002. Este movimento foi possível, por um lado, pelo aumento do poder aquisitivo da população ocorrido após a estabilização da moeda em 1994, uma vez que o consumo de bebidas está fortemente associado ao comportamento da renda. Adicionalmente, as tubainas são comercializadas a preços substancialmente inferiores àqueles praticados pelas principais marcas, estimulando a inclusão de segmentos da população de menor poder aquisitivo no mercado de refrigerantes, em um primeiro momento, e, nos últimos anos, a migração de consumidores de estratos de renda superiores afetados pela estagnação da massa salarial no país.

Por outro lado, de crucial importância para as pequenas empresas foi a introdução das embalagens descartáveis (PET). Estas embalagens, que corresponderam a 72,0% das vendas em 2002, reduzem a importância de uma rede de distribuição complexa, na medida em que se diminuem os custos de transporte, armazenagem e controle de garrafas, tanto nas empresas fabricantes de bebidas quanto nos depósitos dos seus canais de distribuição e venda. A utilização crescente de embalagens descartáveis facilitou a estocagem em grandes supermercados, levando ao aumento da chamada venda por auto-serviço, que em 2002 atingiu 51,1% das vendas totais de refrigerantes, constituindo outro fenômeno capaz de reduzir a necessidade de grandes sistemas de distribuição.

72% das vendas do segmento de bebidas não alcoólicas são feitas por meio de embalagens descartáveis (PET).

No período 1994-97, a produção anual de refrigerantes no país praticamente dobrou, saindo de um patamar de cerca de 6,0 bilhões de litros e atingindo 10,5 bilhões de litros. A produção de 11,9 bilhões de litros em 2002 coloca o Brasil como o terceiro maior produtor de refrigerantes do mundo, segundo dados da ABIR (Associação Brasileira da Indústria de Refrigerantes e Bebidas Não Alcoólicas). O setor de bebidas não alcoólicas é o maior demandante de açúcar, adoçantes e sucos concentrados do país, e segundo estimativas da ABIR, a cadeia produtiva do setor envolve 60 mil postos de trabalho diretos e cerca de 520 mil postos indiretos.

Contudo, a partir de 1997, as vicissitudes da economia brasileira levaram à estagnação da massa real de salários, provocando a estabilização da demanda por refrigerantes em torno dos 11,5 bilhões de litros ao ano. Com a demanda estabilizada e a ascensão das tubainas, além do aumento do consumo de água mineral, que cresceu em média 20% ao ano no período 1998-2001, as grandes empresas do setor foram obrigadas a rever suas estratégias de comercialização, principalmente no que se refere aos preços. Por um lado, os consumidores são favorecidos pela ampliação da competição no segmento, que aumentou a oferta de produtos e impediu que os preços das principais marcas se elevassem substancialmente. Por outro lado, a qualidade de muitas marcas novas é questionável, em virtude das dificuldades em se fiscalizar os processos produtivos de muitas empresas regionais, conforme estudos da ABIR.

No segmento cervejeiro, as três maiores companhias respondem por quase 90% do total das vendas, sendo a Ambev responsável por mais de 60%.

Com relação ao mercado de bebidas alcoólicas, a análise concentrar-se-á no setor de cerveja. Nos últimos anos este setor ganhou destaque, primeiramente em 1999, com a criação da Ambev, resultante da fusão das duas maiores cervejarias brasileiras, e recentemente, em decorrência da aliança firmada entre a Ambev e a Interbrew. Estes eventos suscitaram debates em torno da possibilidade da constituição de empresas multinacionais brasileiras, e considerando-se a relevância da questão, serão analisados detalhadamente adiante.

O setor de cervejas no Brasil apresenta elevado grau de concentração. Em 2003, as três maiores companhias cervejeiras responderam por cerca de 88,0% do total das vendas, sendo a Ambev responsável por 63,0%, seguida pela Schincariol, detentora de 13,0% do mercado. Apesar do crescimento das marcas regionais, que controlam 12,0% das vendas, o setor de cervejas

ainda apresenta elevadas barreiras à entrada relacionadas aos canais de distribuição. Diferentemente do setor de bebidas não alcoólicas, a venda de cervejas nas redes varejistas corresponde a apenas 31,0% do total, sendo o restante comercializado em pontos tradicionais - bares e restaurantes. No caso da cerveja, por questões técnicas relacionadas à conservação do produto, a utilização de embalagens retornáveis é predominante, dificultando a entrada de novas empresas no setor em decorrência da complexidade das operações de distribuição envolvidas.

Com 8,4 bilhões de litros produzidos em 2002, o mercado brasileiro é o quarto maior do mundo em volume. Porém, em termos do consumo *per capita*, o Brasil é apenas o nono colocado, com 48 litros por habitante por ano. Nos principais mercados, o consumo anual *per capita* é superior aos 100 litros, embora esteja estabilizado. Da mesma forma que as bebidas não alcoólicas, o consumo da cerveja está fortemente associado ao comportamento da renda. Portanto, desde 1997 a demanda por cerveja está estabilizada, e o volume anual produzido tem se mantido praticamente constante. A ampliação das vendas depende muito da recuperação da renda no país, uma vez que a saída para o mercado externo não apresenta relevância (a exportação de cerveja corresponde a 0,4% da produção total).

Com relação ao comércio exterior, no período 2000-02, o setor de bebidas brasileiro acumulou um déficit na balança comercial da ordem de US\$ 177,0 milhões, em decorrência, principalmente, da importação de matérias primas para a fabricação de cerveja e da importação de outras bebidas alcoólicas. Estes itens acumularam um déficit comercial de cerca de US\$ 780,0 milhões neste mesmo período, compensado em parte pelo saldo positivo obtido pelo setor de refrigerantes e bebidas não alcoólicas. Segundo o Sindicerv, a exportação de cerveja pronta supera as importações. Contudo, a rigidez das importações dos principais insumos do produto torna difícil a reversão do saldo negativo a curto prazo.

A ampliação das vendas do setor de bebidas depende da recuperação da renda doméstica, dada a pouca relevância do mercado externo.

Tabela 1. Setor de Bebidas: indicadores selecionados

Dados gerais	1996	2001
Participação do VTI da indústria (%)	3,2	3,5
Número de empresas	868	1.036
Pessoal ocupado (mil)	107,8	95,0
Produtividade (VTI/pessoal ocupado - 1996 = 100)	100,0	135,7
Dados desagregados	1994	2002
Volume produzido de refrigerantes (bilhões de litros)	6,4	11,9
Participação das tubaínas no mercado (%)	15,5	33,1
Volume produzido de cerveja (bilhões de litros)	6,5	8,4
Consumo anual per capita	41,8	48,0
Saldo comercial (US\$ milhões)	2002	Ac. 2000-02
Total	-171,9	-176,5
Fabricação de refrigerantes, refrescos e água mineral	80,0	602,5
Fabricação de cerveja, malte e chope	-156,6	-462,9
Fabricação de vinho	-57,9	-199,6
Fabricação de bebidas destiladas	-37,4	-116,5

Fonte: IBGE, SECEX, Sindicerv e ABIR

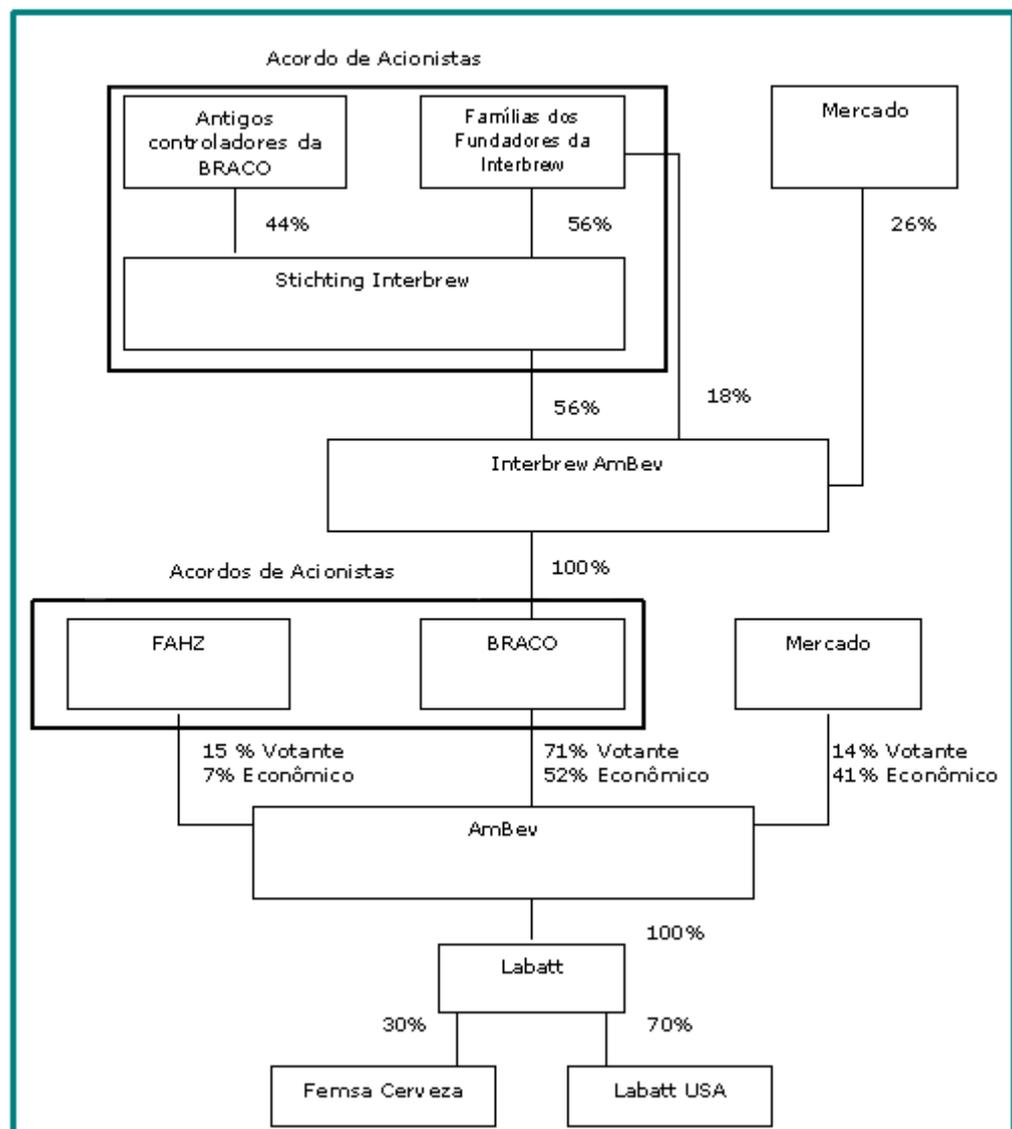
O caso Ambev e as Multinacionais Brasileiras

A associação entre a cervejaria brasileira Ambev e a belga Interbrew, que resultou na criação da maior fabricante de cerveja do mundo, levou às mais divergentes interpretações por parte dos analistas econômicos. Enquanto alguns comemoravam o avanço internacional da empresa brasileira, outros

lamentavam a transformação da empresa brasileira em uma simples subsidiária da concorrente européia.

Na realidade, não ocorreu nenhuma destas situações extremas, mas sim uma complexa engenharia financeira que resultou na desnacionalização da companhia brasileira. Os controladores da Ambev, que detinham 53% do capital votante, trocaram esta participação por 44% da holding Stichting que controla a Interbrew, enquanto as famílias belgas ficaram com o restante do capital da holding. Segundo as próprias empresas, também foi fechado um acordo de acionistas, que permite aos acionistas brasileiros o compartilhamento das decisões, em particular no que se refere às operações no continente americano. Ainda assim, a maior parte do bloco de controle da nova cervejaria, e do seu capital total, será belga, e sua sede também continuará em Lovaina, na Bélgica.

Figura 1 – Estrutura da Transação AmBev-Interbrew



Fonte: AmBev

Entre o ufanismo e a frustração dos analistas, o que realmente permaneceu foi o desejo dos brasileiros de que a empresa nacional tivesse se tornado a "n.º 1 no mundo", e não apenas a sócia menor deste novo conglomerado global. Mais do que uma questão de orgulho próprio, as multinacionais verde-amarelas são fundamentais para o que o Brasil tenha uma inserção ativa na economia global, pois cada vez mais as disputas econômicas entre os países têm se efetivado através das ações de suas empresas.

Uma análise mais detalhada do caso Ambev aponta para alguns elementos

que ajudam a explicar os principais entraves na criação e no fortalecimento das multinacionais verde-amarelas:

1. *Política Econômica*: Apesar da crescente importância dos "global players" no cenário econômico mundial, a política econômica brasileira da última década, com raras exceções, nada fez com o objetivo de criar e fortalecer as multinacionais brasileiras. Ao contrário, a política econômica foi marcada pelo apoio à transferência de importantes empresas nacionais para o controle estrangeiro sem que houvesse, em contrapartida, o avanço das empresas brasileiras no exterior.

Neste contexto, o surgimento da Ambev, em 1999, como uma promissora empresa brasileira que buscava uma atuação destacada no mercado internacional se deve quase exclusivamente aos esforços de seus dirigentes. Não houve, por parte do governo, uma política de apoio à prévia constituição e internacionalização da Ambev. Ao contrário, qualquer proposta de atuação do Estado neste sentido era considerada um pecado mortal dentro das regras do puritanismo liberal.

O principal argumento a favor da criação da Ambev, que teria quase 70% do mercado nacional de cerveja, era o seu fortalecimento para não ser presa futura do capital estrangeiro e da desnacionalização. Ao invés de aproveitarem deste argumento para exigirem a inclusão de cláusulas que garantissem que o controle da nova empresa permaneceria em mãos nacionais, os órgãos de defesa da concorrência, dentro da lógica econômica liberal, simplesmente ignoraram esta alternativa.

Quando foi criada, a AmBev era a terceira maior cervejaria do mundo, produzindo quase o dobro do volume produzido pela Interbrew.

2. *O Custo do Capital*: Quando da sua criação, em julho de 1999, a Ambev era a terceira maior cervejaria do mundo, produzindo quase o dobro do volume da Interbrew, que na época ocupava a sexta posição na classificação mundial. Como pode ser visto na tabela 02, em 2003 as posições se inverteram, a empresa belga não apenas passou a ocupar a terceira posição, como passou a ter uma produção 61% maior do que a da cervejaria nacional, e esta, por sua vez, caiu para sexta posição.

Tabela 2. Maiores Produtores Mundiais de Cerveja (1999-2003)

1999			2003		
Empresas	País	Volume estimado (em bilhões de litros)	Empresas	País	Volume estimado (em bilhões de litros)
1. Anheuser-Bush	EUA	12,1	1. Anheuser-Bush	EUA	15,2
2. Heineken NV	Holanda	7,3	2. SAB Miller	África do Sul	13,5
3. AmBev	Brasil	6,2	3. Interbrew	Bélgica	11,9
4. Miller Brewing	EUA	5,2	4. Heineken NV	Holanda	10,7
5. SAB	África do Sul	4,3	5. Carlsberg	Dinamarca	7,8
6. Interbrew	Bélgica	3,6	6. AmBev	Brasil	7,3

Fonte: Impact Databank Consultoria, AmBev e Interbrew

O inadequado padrão de financiamento e a falta de estímulos à internacionalização fez com que a AmBev apresentasse limitações para enfrentar a

A questão que se coloca é como a empresa belga, também originada da fusão de duas tradicionais cervejarias locais, conseguiu avançar com muito mais velocidade que a empresa brasileira. A resposta a esta questão não está na eficiência produtiva ou na capacidade de gestão. Nestes aspectos a Ambev apresentou resultados muito superiores ao da empresa belga, como pode ser visto na tabela 3.

Tabela 3. Informações Financeiras: Ambev e Interbrew - 2003 (em milhões de Euros)

Variáveis	Empresas	
	AmBev	Interbrew
Faturamento Líquido	2.495	7.044
Lucro Operacional	663	839
Lucro Líquido	407	505
Retorno sobre capital empregado	17,7%	10,6%

Fonte: AmBev e Interbrew

concorrência no
mercado mundial.

O elemento chave que explica o atraso da empresa brasileira reside no componente financeiro, o diferencial do custo de capital. Em suma, a empresa belga, por ser belga e não brasileira, obteve recursos a custos baixos para financiar sua expansão internacional, enquanto a concorrente brasileira praticamente teve que bancar a sua internacionalização com recursos próprios. Isto fez com que a Ambev limitasse as suas operações aos países da América Latina, enquanto a Interbrew criou uma estrutura de alcance global.

O inadequado padrão de financiamento brasileiro conjugado com a ausência de uma política de apoio à internacionalização fez com que a Ambev apresentasse limitações estruturais para enfrentar a crescente concorrência do mercado mundial de bebidas. As alternativas da empresa brasileira eram a de continuar como um destacado "player" regional, ou então, como de fato ocorreu, buscar uma aliança estratégica para ter uma atuação global. Pode se questionar o fato dos controladores brasileiros terem entrado nesta aliança como sócios minoritários, mas mesmo isto somente foi possível devido à prévia concentração e internacionalização da empresa brasileira.

Conclui-se que a criação de mecanismos de financiamento de longo prazo e baixo custo é um dos elementos centrais para a inserção ativa das empresas brasileiras na economia global.

Tópico Especial : Investimento para o Desenvolvimento

Nos anos noventa, muitos países em desenvolvimento criaram expectativas marcadamente otimistas sobre a contribuição que o Investimento Direto Estrangeiro (IDE) poderia trazer para suas economias. As recomendações dos governos dos países desenvolvidos e das agências multilaterais, no sentido de remover obstáculos regulatórios à atuação de empresas estrangeiras e de assinar acordos com os países de origem dessas empresas que oferecessem garantias jurídicas adequadas aos seus acionistas, tiveram assim grande aceitação. Os relatórios anuais da UNCTAD registraram nesse período forte aumento dos acordos bilaterais ou multilaterais sobre investimentos e mudanças nas legislações nacionais para tornar os países mais atraentes para os investidores estrangeiros.

As mudanças na
legislação e na
regulação,
destinadas a
atrair IDE tiveram
resultados
heterogêneos nos
países estudados.

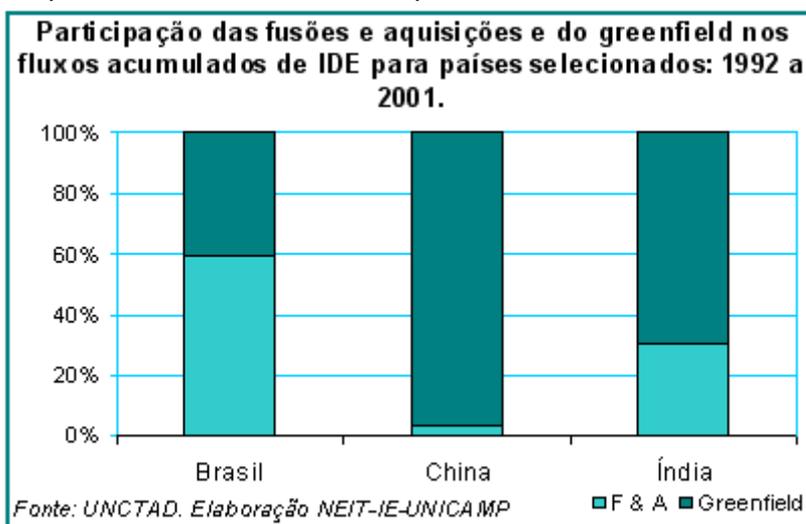
Transcorrida uma década de tentativas de fazer do IDE uma poderosa mola propulsora do desenvolvimento, a *Consumer Unity and Trust Society (CUTS)*, entidade localizada em Jaipur (Índia), com o apoio da UNCTAD e do *Department for International Development (DFID)*, do Reino Unido, iniciou em 2001 um estudo comparativo dos resultados em oito países em desenvolvimento. As conclusões do projeto *Investment for Development (IFD)* foram divulgadas em seminário internacional realizado em Genebra, na sede da UNCTAD, no final de Janeiro de 2004.

O objetivo do projeto era comparar as políticas nacionais relativas aos investimentos estrangeiros, evolução do IDE, sua contribuição para o desenvolvimento e percepções na sociedade civil em relação aos investidores estrangeiros. Paralelamente, procurava incrementar o interesse e a capacidade de atuação da sociedade civil em temas relacionados ao tratamento dos investimentos estrangeiros nas negociações internacionais. Foram estudados os seguintes países: Bangladesh, Brasil, Hungria, Índia, África do Sul, Tanzânia e Zâmbia.

O estudo revela que, a despeito de todos os países analisados terem adotado mudanças na legislação e na regulação que visavam atrair IDE, os resultados obtidos foram muito heterogêneos. Países como o Brasil e a Hungria conseguiram atrair fluxos de IDE elevados, tanto em termos absolutos, como em relação ao Produto Nacional e às taxas de Formação Bruta de Capital Fixo. Os países do Sul da Ásia e da África não foram tão bem sucedidos. África do Sul foi mais um gerador de fluxos de IDE para o exterior do que um pólo de atração. A Índia atraiu pouco investimento estrangeiro em relação às dimensões de sua economia. Bangladesh, embora tenha atraído investimentos relativamente importantes no passado, encontra dificuldades crescentes na disputa por investimentos com a China.

Os resultados foram também heterogêneos quanto às características do IDE atraído. No caso brasileiro, parte importante dos investimentos estrangeiros foi destinada a aquisições de empresas brasileiras, em particular as empresas estatais privatizadas. O principal setor de atração foi o setor serviços (telecomunicações e finanças). Na atividade industrial, predominaram os empreendimentos voltados para o mercado interno. No caso da Hungria, a privatização de empresas estatais também

desempenhou papel importante, mas a proximidade do mercado europeu atuou como fator de atração de investimentos *greenfield* para exportação. Alguns desses investidores transferiram posteriormente seus empreendimentos para países asiáticos.



No Brasil, parte importante do IDE foi destinada à aquisição de empresas brasileiras, enquanto, na Hungria, a proximidade do mercado europeu atraiu investimentos *greenfield* para exportação.

Nos países bem sucedidos na atração de investimentos, além das mudanças na legislação, foram estabelecidos importantes incentivos fiscais para os investidores estrangeiros. É o caso, por exemplo, dos incentivos oferecidos no Brasil e na África do Sul para as montadoras da indústria automobilística. Os incentivos, *per se*, não parecem ter sido os principais determinantes na atração dos investimentos, mas influenciaram positivamente na rentabilidade dos empreendimentos e a na escolha do local de implantação (estado e município).

A contribuição efetiva dos investimentos estrangeiros para o desenvolvimento nos países estudados é difícil de avaliar, mas parece apresentar também forte heterogeneidade. No caso do Brasil, embora o *boom* de IDE representasse no curto prazo uma oportunidade para financiar o déficit em conta corrente do balanço de pagamentos, a contribuição efetiva para o aumento da taxa de investimento na economia foi apenas modesta. A razão foi a predominância das aquisições de empresas preexistentes e a relativamente baixa participação de investimentos *greenfield*. No caso da Hungria, os investimentos estrangeiros voltados para a exportação contribuíram positivamente para as contas externas do país. No caso da África do Sul, os investimentos para exportação das montadoras de automóveis, agregaram pouco valor local na medida em que os fornecedores locais de componentes foram pouco acionados.

A percepção que as empresas estrangeiras têm dos países de menor desenvolvimento na Ásia e na África, assim como a percepção que as sociedades civis desses países têm a respeito dos investidores estrangeiros é de mútua desconfiança, particularmente nos países de passado colonial recente. As empresas estrangeiras registram o excesso de burocracia e a corrupção como problemas que obstaculizam o andamento de seus negócios. As sociedades civis registram como negativo o excessivo poder das empresas estrangeiras sobre os governos locais e sua falta de compromisso com desenvolvimento social e a ameaça que representam para os produtores locais.

A relação entre o montante de IDE e sua contribuição para o desenvolvimento é menos evidente e direta do que supunham os entusiastas da globalização.

Os resultados do estudo (disponíveis na íntegra na página www.cuts-international.org), além de oferecer uma visão enriquecedora das experiências de países periféricos com diversos tipos de problemas, permite formular algumas precisões sobre a relação entre IDE e desenvolvimento que qualificam as visões ingênuas disseminadas nos anos noventa.

Em primeiro lugar, a relação entre o montante dos fluxos de investimento estrangeiro e sua contribuição para o desenvolvimento é menos evidente e direta do que supunham os entusiastas da globalização. A contribuição está mais ligada à qualidade dos investimentos em relação ao estágio de desenvolvimento de cada país do que à quantidade de investimento. O que determina a contribuição para o desenvolvimento é a capacidade de combinar os ativos de propriedade das empresas transnacionais com os ativos dos produtores e das instituições locais.

Em determinadas condições, a presença de empresas estrangeiras pode contribuir para o fortalecimento dos produtores e das instituições locais. As empresas estrangeiras podem nesses casos, produzir um efeito de *crowding-in* de investidores locais e de fortalecimento do sistema nacional de inovação dos países em desenvolvimento. Em outras circunstâncias os resultados podem ser adversos.

Uma avaliação *ex ante* da contribuição potencial do IDE deveria levar em conta o tipo filial que a matriz pretende estabelecer (voltada para o mercado interno ou mais integrada com o mercado mundial), quais atividades pretende desenvolver (extração de recursos naturais, processamento, atividades simples ou mais complexas de montagem, atividades inovadoras, etc), qual o relacionamento previsto com os fornecedores locais, interação prevista com o sistema de inovação local, etc. Dever-se-ia também levar em conta o grau de desenvolvimento do país receptor, os principais obstáculos ao desenvolvimento, as capacidades acumuladas pelos produtores locais, a capacidade do sistema nacional de inovação de interagir com a filial estrangeira, etc.

Em segundo lugar, e em decorrência da observação anterior, é importante que os países em desenvolvimento tenham um certo grau de seletividade na atração de investimento estrangeiro, assim como também preservem algum poder de barganha para poder induzir as empresas estrangeiras a contribuir de forma mais eficaz ao desenvolvimento. Ambas questões, a seletividade e a capacidade de negociação, têm sido diretamente ameaçadas pelo avanço das restrições à capacidade regulatória das atividades econômicas dos Estados Nacionais nos acordos multilaterais dos últimos anos.

É importante que os países em desenvolvimento tenham um certo grau de seletividade na atração do IDE.

No âmbito da OMC o acordo sobre medidas relativas a investimentos estrangeiros com impacto sobre o comércio (TRIMs, em inglês) proíbe a utilização de subsídios ou de requisitos de conteúdo local nas negociações entre governos e empresas estrangeiras. Para os países em desenvolvimento, esse acordo representa uma restrição severa à capacidade de induzir as filiais de empresas estrangeiras a combinar produção para o mercado local com exportações ou a internalizar a

produção de insumos e componentes.

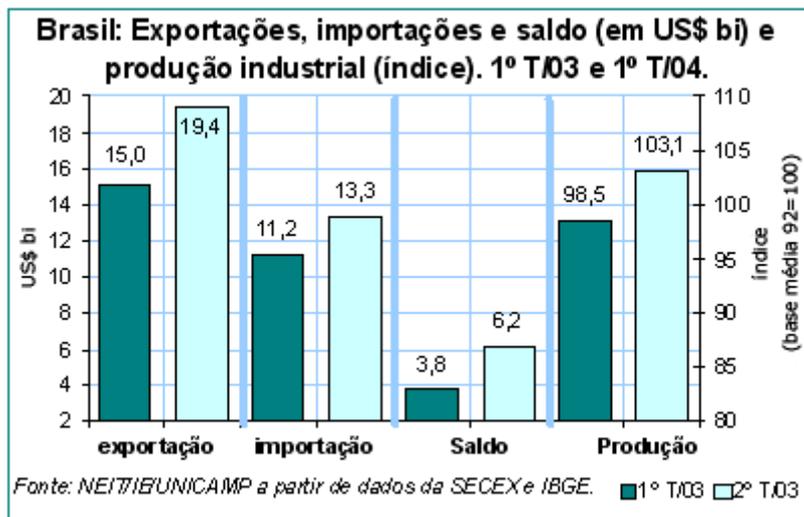
As restrições desse tipo têm aumentado muito nos acordos bilaterais (Chile-Estados Unidos) ou regionais (NAFTA) de livre-comércio. As tentativas de estender os benefícios do tratamento nacional às empresas estrangeiras antes mesmo de terem realizado o investimento no país receptor inibe qualquer tipo de seletividade na aprovação dos investimentos estrangeiros por parte dos países em desenvolvimento. A proibição de qualquer tipo de requisito de desempenho (não apenas aqueles com impactos diretos sobre o comércio) para as empresas estrangeiras restringe fortemente o poder de barganha dos países em desenvolvimento para tentar maximizar a contribuição da presença dos investidores estrangeiros para o desenvolvimento, exigindo, por exemplo, qualificação de fornecedores locais, treinamento de mão-de-obra, atividades inovadoras, etc. Esses são motivos suficientes para que países em desenvolvimento como Índia e Brasil, tenham resistido à inclusão desses temas no Acordo Mundial de Investimentos, proposto no âmbito da OMC ou nas negociações comerciais em curso (ALCA, Mercosul - União Européia). Os resultados do estudo *Investment for Development (IFD)*, sublinham a importância dos países em desenvolvimento preservarem a capacidade de formular políticas que permitam selecionar o tipo de investimento mais adequado para o próprio estágio de desenvolvimento e direcionar as atividades das empresas estrangeiras para atividades cuja contribuição para o desenvolvimento nacional seja mais direta.

Comércio exterior e Produção Industrial

O primeiro trimestre de 2004 aponta a continuidade do movimento de crescimento das exportações brasileiras, que vem se sustentando e contribuindo para a geração de elevados saldos comerciais desde 2003. As exportações cresceram, nesse trimestre, mais de 29% em relação ao primeiro trimestre de 2003 ao passo que as importações cresceram 18%, ocasionando um aumento do saldo comercial de 62% (de US\$ 3,8 para US\$ 6,2 bilhões). É muito provável que o recente movimento de desvalorização do Real, caso mantenha a taxa de câmbio no patamar de R\$3, ou acima dele, reforce ainda mais essa tendência. Por outro lado, a evolução dos preços das *commodities* no mercado internacional será um fator fundamental, num futuro próximo, para a determinação da sustentabilidade de tão expressivo saldo comercial.

A produção industrial brasileira cresceu 4,7% no primeiro trimestre do ano em relação ao mesmo período do ano anterior.

Os indicadores de produção também apontam uma tendência positiva. A produção industrial brasileira apresentou um crescimento de 4,7% em relação ao primeiro trimestre de 2003, a partir do índice de produção física industrial (IBGE)



com ajuste sazonal. Entre março e fevereiro deste ano, a produção cresceu 2,1%, contrabalançando a queda de 1,3% ocorrida entre janeiro e fevereiro. É possível que uma eventual retomada do crescimento tenha impactos importantes sobre as importações do país, especialmente naqueles setores com maior penetração de produtos importados. Até o momento, o

crescimento das importações não tem sido motivo de preocupação, especialmente quando confrontado com o ótimo desempenho exportador do país.

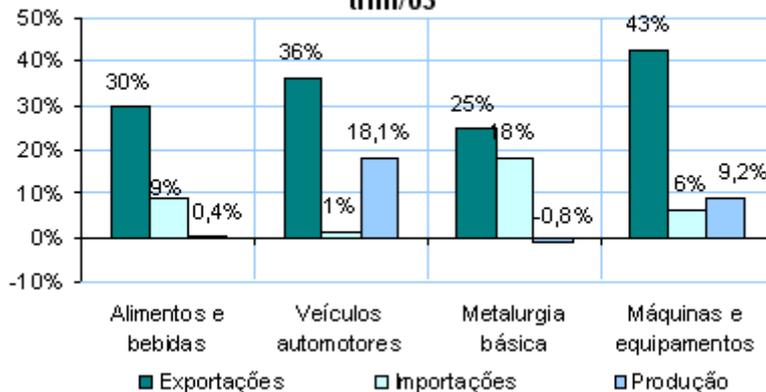
Em termos setoriais, o aumento das exportações continua a ser explicado, em grande parte, pelos setores de commodities e por setores com baixa intensidade tecnológica. A agricultura e a fabricação de produtos alimentícios respondem, juntas, por mais de 10% dos 29% de aumento das exportações observado nesse trimestre. A agricultura foi o setor que apresentou maior crescimento das vendas externas (135%) em virtude, principalmente, da alta dos preços das *commodities* no mercado internacional.

Entre os setores industriais, destacam-se em termos de exportações, além do setor de alimentos e bebidas, os de veículos automotores (aumento de 36%), metalurgia básica (25%) e fabricação de máquinas e equipamentos (43%). Devido à

Em termos setoriais, o aumento das exportações continua a ser explicado, em grande parte, pelas *commodities* e por produtos de baixa intensidade tecnológica.

expressiva participação desses setores na pauta de exportação brasileira, eles também apresentaram uma grande contribuição ao crescimento das exportações totais (juntos, os 4 setores foram responsáveis por mais de 14% da variação das exportações entre o primeiro trimestre de 2004 e o primeiro trimestre de 2003). Entre os setores que apresentaram melhores desempenhos exportadores, o setor de veículos automotores e o de máquinas e equipamentos também mostraram crescimento da produção. No setor de metalurgia básica, o aumento do saldo comercial (de US\$ 1,3 para US\$1,7 bi) foi acompanhado de uma pequena diminuição na produção, evidenciando uma redução do consumo interno desses produtos (o consumo aparente pode ser medido pela diferença entre produção e saldo comercial).

Variações percentuais das exportações, importações e da produção de setores selecionados entre o 1º trim/04 e o 1º trim/03



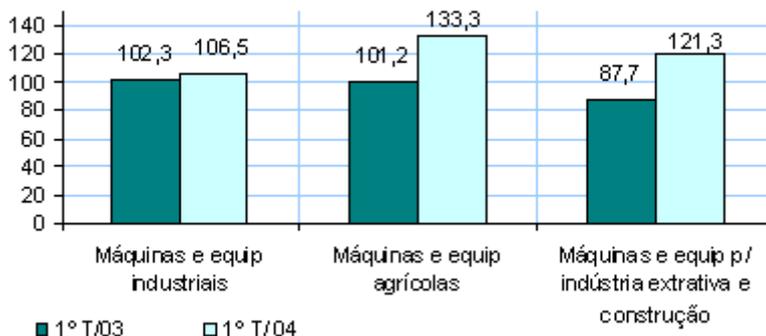
Fonte: NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX.

O comportamento do setor de máquinas e equipamentos pode fornecer elementos importantes para uma definição mais clara da sustentabilidade dessa aparente retomada do crescimento. Uma ampliação das vendas internas de máquinas e

O setor de máquinas e equipamentos agrícolas cresceu mais de 30% no período.

equipamentos pode indicar um aumento dos investimentos, fato essencial para a sustentação do crescimento num prazo mais longo. Nesse setor, o crescimento das exportações e da produção contribuiu para reduzir seu

Produção física industrial de máquinas e equipamentos (índice base média de 2002=100). 2003 e 2004: 1º trim.



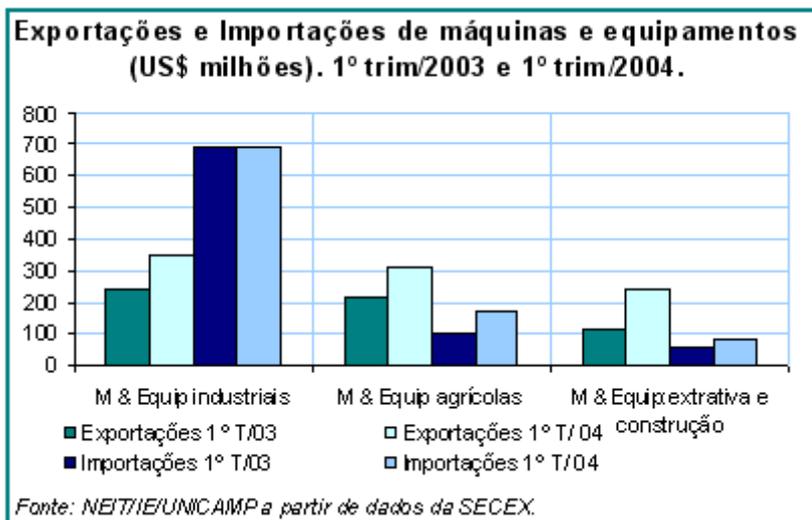
Fonte: NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados do IBGE

déficit comercial de US\$ 470 para US\$ 170 milhões, apesar do crescimento das importações. O desempenho positivo do setor é explicado, em grande parte, pelo comportamento do subsetor de máquinas agrícolas, impulsionado pelo desempenho do agronegócio, e pelo subsetor de máquinas para a indústria extrativa e de construção.

Os dados de comércio desse setor evidenciam um crescimento das exportações de máquinas e equipamentos industriais e uma relativa estabilidade de suas importações.

O setor de máquinas para escritório e informática e o setor de material eletrônico e comunicação foram os que mais aumentaram a produção e, ao mesmo tempo, ampliaram o déficit comercial.

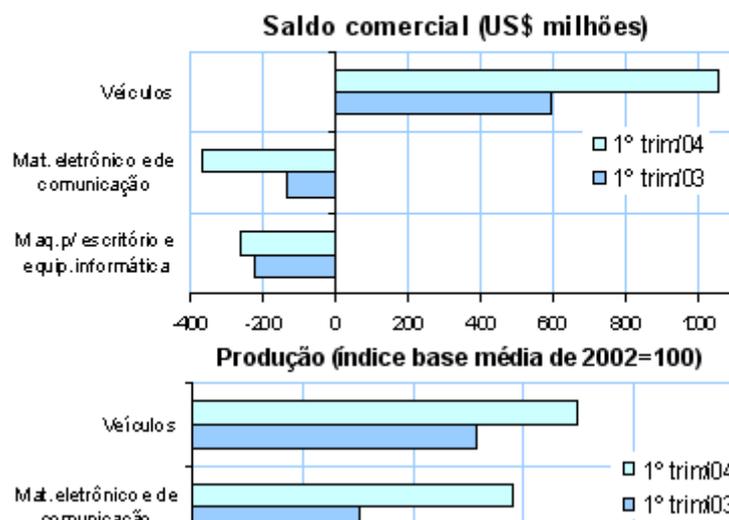
Apesar do aumento da produção deste segmento, ainda não existem indícios claros de recuperação do investimento industrial. Por outro lado, os seguimentos de máquinas agrícolas e o de máquinas para a indústria extrativa e de construção mostram um expressivo aumento de produção (mais de 30%) acompanhado de um aumento tanto das exportações quanto das importações.



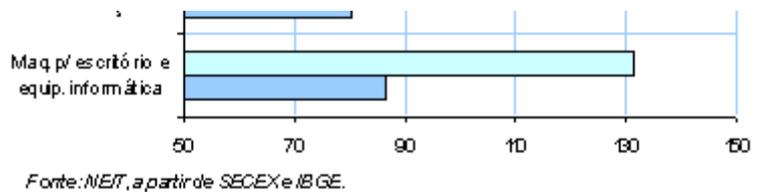
O aumento da produção nesse trimestre foi generalizado para quase todos os setores industriais analisados. Entretanto, destacam-se os setores de máquinas para escritório e equipamentos de informática (52%) e de material eletrônico e aparelhos de comunicação (34%). Nesses setores houve, também, aumento do déficit comercial, evidenciando uma ampliação significativa do consumo interno (produção mais déficit comercial). O fato de estes segmentos liderarem o crescimento da economia levanta uma preocupação importante em relação ao impacto futuro sobre as importações, tendo em vista a elevada penetração de produtos importados nestes setores.

Outro setor de destaque em termos de aumento da produção foi o de veículos automotores (18%), impulsionado tanto pelo aumento das exportações (36%) – que praticamente duplicou o saldo comercial (de US\$595 milhões para mais de US\$ 1 bi) desse setor – quanto pelo aumento das

Saldo comercial e produção física de setores selecionados. 1º trimestre de 2003 e 2004.



vendas internas (de 315 mil veículos no primeiro trimestre do ano passado para 373 mil no primeiro trimestre desse ano, segundo a ANFAVEA) nesse que foi um período de grandes promoções no setor.



Por fim, caso a incipiente retomada do crescimento industrial se mantenha é provável que surjam pressões sobre a balança comercial brasileira, derivadas do aumento das importações. Isso é especialmente importante se admitirmos que a indústria necessitará realizar investimentos para atender ao aumento de demanda, especialmente em setores que operam próximo ao limite da capacidade instalada. Assim, pode-se projetar cenários alternativos para o desempenho comercial do país nos próximos meses. No primeiro deles, sob a hipótese de manutenção dos preços das *commodities* no mercado internacional e de uma taxa de câmbio competitiva para as exportações, o bom desempenho exportador do país pode aliviar a pressão sobre a balança comercial derivada de um eventual aumento das importações. Num cenário mais pessimista, de redução dos preços das *commodities* no mercado internacional, o desempenho exportador do país poderia deixar de ser tão vigoroso quanto tem sido até agora. Nesse caso, a retomada do crescimento doméstico poderia ter impactos significativos na balança comercial brasileira, via aumento das importações.

Equipe responsável NEIT-IE-Unicamp:

Coordenação geral: Mariano F. Laplane

Coordenação: Fernanda De Negri

Pesquisadores: André Luiz Correa, Célio Hiratuka, Fernando Sarti, João Emílio P. Gonçalves, Marcos Barbieri, Paulo Roberto S. Trajano da Silva, Rogério Frediani.

Estagiários: Alexandre Y. Watanabe, Douglas T. Simakawa, Lara B. C. de Oliveira, Maíra C. Scarpelli, Raphael C. Camargo, Talita M. Ribeiro, Vinícius G. de Souza
