



# CNM-CUT Internacional

Confederação Nacional dos Metalúrgicos da CUT Ano V nº 05 15.02.2005

## Economistas contestam política do BC

Para a maioria, não é preciso novo aumento da taxa Selic para cumprira meta inflacionária de 5,1% deste ano

O Banco Central (BC) está cada vez mais isolado na defesa da continuidade da atual política monetária restritiva. São poucos os economistas que concordam com o argumento de uma nova alta da taxa Selic para garantir o cumprimento da meta inflacionária, de 5,1%, estabelecida para este ano.

Na avaliação dos economistas, os índices de inflação são pressionados pelos preços administrados, não pelo aumento da demanda. "O governo está dando o remédio errado para o paciente. O problema não é a demanda", argumenta o diretor de MBA da Fundação Álvares Penteado (Faap), Tharcísio Bierrenbach de Souza Santos.

Segundo ele, a gestão do País está bastante alinhada ao que os credores querem. "O problema é administrar isso com o excesso de conservadorismo praticado pelo governo." Na opinião dele, numa economia em que a inflação é puxada para cima pelos preços administrados por razões de indexação de contratos, a meta de inflacionária deveria ser fixada entre 5,8% e 6%, não em 5,1%.

Por conta disso, Santos acredita que o Comitê de Política Monetária (Copom) decidirá, mais uma vez, na quarta-feira, por um aumento de 0,5 ponto porcentual na taxa de juros. No mês que vem, a previsão dele é que haja mais um avanço de 0,25 ponto porcentual. A partir de abril, haverá uma acomodação. Mas novos cortes na Selic somente devem ocorrer no segundo semestre.

Para o vice-presidente da Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade (Anefac), Miguel José Ribeiro de Oliveira, não há fatores que justifiquem mais aumentos na Selic, especialmente porque o País já tem a maior taxa de juro real do mundo, próximo de 12% ao ano. Resultado disso é que os demais países têm apresentado taxas de crescimento bem superiores às do Brasil.

### Investimento

Na opinião dele, os efeitos dos últimos aumentos na taxa básica devem começar a aparecer nos próximos meses. "Quem vai investir na produção se o Banco Central sinaliza que a demanda vai diminuir", questiona Oliveira. Segundo o executivo, com juros tão elevados, em 18,25% ao ano, as empresas preferem aplicar seus recursos no mercado financeiro, em títulos do governo federal, do que investir na produção.

O problema, argumenta, é que quanto mais sobe a taxa de juros, mais sobem os custos do governo com a dívida pública. "Com o aumento dos gastos, sobra menos dinheiro para o Estado aplicar na qualidade de vida da população." Segundo os economistas, uma alternativa que vem sendo adotada pelo governo para fazer frente às suas despesas é o aumento da carga tributária. "É uma política monetária muito conservadora, que aborta uma parte do crescimento econômico", completa Tharcísio Bierrenbach de Souza Santos, da Faap.

O sócio-diretor da Rosemberg & Associados, Dirceu Bezerra Jr., lembra que o aumento dos juros também tem efeito sobre a cotação do dólar - que fechou ontem em R\$ 2,58, o menor nível desde 3 de junho de 2002. Um dos motivos é que a Selic alta atrai capital estrangeiro de curto prazo em busca de melhores rentabilidades. Mas, no mercado interno, o real valorizado prejudica as contas externas, diminui as exportações e eleva as importações.

Bezerra Jr. também critica a meta de inflação estabelecida para este ano. Segundo ele, o governo deveria ter fixado um objetivo mais factível. "O governo deveria estabelecer uma meta menos ambiciosa e mais realista", avalia Santos, da Faap. (Renée Pereira) *(O Estado de S.Paulo, 15.02.2005)*

## Fiat e General Motors acertam fim da associação

O grupo automotivo italiano Fiat e o similar americano General Motors chegaram neste domingo a um acordo de separação amigável, que prevê o pagamento de uma indenização de US\$ 1,5 bilhão da GM para a Fiat.

Os dirigentes do grupo italiano celebraram neste domingo, em Turim (norte), um Conselho de Administração extraordinário para aprovar a separação amigável do gigante americano.

Na reunião, celebrada em Lingotto, sede histórica da fábrica italiana, participaram, entre outros, Luca Cordero de Montezemolo, atual presidente da Fiat, e o vice-presidente do grupo, John Elkann, neto de Giovanni Agnelli e herdeiro do império familiar.

Sergio Marchionne, administrador delegado do Fiat, voltou dos Estados Unidos, onde se reuniu com os dirigentes da GM, para participar do conselho.

A construtora americana pagará a indenização para evitar um processo judicial que afetaria os dois grupos.

O 'casamento' entre Fiat e GM começou com um acordo assinado no ano 2000 e revisado em 2003, no qual oferecia a Fiat a possibilidade de vender sua filial, a Fiat Auto, para a General Motors a partir de 24 de janeiro de 2005.

Mas a construtora americana, que detém 10% da Fiat Auto, considerava que esta opção não era a mais válida desde a recapitalização da Fiat Auto em 2003 e a venda pela Fiat de sua filial de crédito automobilístico Fidis a um grupo de bancos. (Da AFP ) *(Diário do Grande ABC, 14.02.2005)*

## Negociam "folga por menstruação" com a Toyota

O Sindicato de Trabalhadores da Manufatura (MUW, sigla em inglês) revelou ontem que está negociando um novo acordo de convênio coletivo com a companhia Toyota que incluirá uma inovadora "folga por menstruação".

O secretário nacional do sindicato, Doug Cameron, explicou que algumas mulheres têm uma menstruação muito dolorosa e deveriam ter o direito a folga por essa razão. Além da licença por doença, o acordo com a empresa fabricante de automóveis incluiria doze dias ao ano para as trabalhadoras da empresa.

"Nossas membros nos dizem que têm que tirar folga por doença, algumas de forma regular, porque têm problemas crônicos com sua menstruação, e achamos que não deveriam sofrer esta desvantagem frente aos homens que não têm esse problema a cada mês", disse Cameron através da rádio ABC.

Já o diretor executivo do Grupo de Indústrias da Austrália, Heather Ridout, condenou a proposta por acreditar que "é um mal momento para aumentar os custos trabalhistas". "Pressionará as taxas de juros, já que o Banco de Reserva (banco central australiano) e o Tesouro esperam que subam os custos trabalhistas para colocar pressão em nossa estrutura", explicou Ridout.

Um porta-voz da Toyota, Peter Griffin, manifestou não poder fazer comentários específicos sobre as negociações, mas falou que a empresa levará em consideração todos os pedidos do sindicato. A negociação do novo acordo concluirá antes de junho e afetará três mil trabalhadores da empresa, sendo 10% mulheres. (EFE)

## Argentinos reivindicam 44 horas semanais

Os sindicalistas argentinos abriram debate sobre a redução da jornada de trabalho. A campanha organizada pela Confederação Geral dos Trabalhadores (CGT), de Buenos Aires, reivindica jornada é de 44 horas, atualmente é de 48 horas semanais. O pedido foi encaminhado ao Ministério do Trabalho que não deu previsão sobre a discussão.

Segundo a CGT, a redução permitirá a geração de 700 mil postos de trabalho que deverá reduzir os índices de desemprego. De acordo com as últimas pesquisas, o desemprego está na casa dos 13% e cerca de três milhões de empregados argentinos cumprem jornada de mais de 60 horas semanais.

De acordo com a Organização Internacional do Trabalho (OIT), os argentinos trabalham 2.100 horas anuais, enquanto no Chile e no Brasil a média é de 1.800 horas. No Chile, desde o dia 1º de janeiro, a jornada foi reduzida de 48 para 45 horas semanais, sem redução dos salários. No Brasil, a CUT e centrais sindicais fazem campanha por 40 horas semanais. Da AFP 10/02/2005 Matéria da seção Brasil(Por Ana Paula Carrion) *(Agencia CUT, 12.02.2005)*

## Argentinos : nível salarial de 1998 só em sete anos

Os argentinos poderão recuperar o nível do salário real que tinham no final de 1998 dentro de sete anos se o país seguir crescendo a um ritmo sustentado, segundo um relatório publicado ontem pela imprensa econômica de Buenos Aires.

Segundo o Instituto para o Desenvolvimento Social Argentino (Idesa), em 2004, os salários cresceram em torno de 3% em termos reais, uma vez descontada a inflação, o que não é suficiente para um país com um mercado de trabalho deprimido.

"Em um país normal, um aumento de salário real de 3% anual seria excelente. Mas na Argentina, frente à profunda crise no mercado de trabalho, esse incremento é insuficiente", assegura o relatório, reproduzido pelo jornal "Ámbito Financiero".

Segundo os dados oficiais, em 2004, no governo de Kirchner, os salários aumentaram 9,3% em média e os preços ao consumidor, 6,1%. Na julgamento do Instituto para o Desenvolvimento Social Argentino, dirigido pelo economista Osvaldo Giordano, o salário real deve melhorar mais rápido porque, se mantiver o crescimento de 2004, o nível que tinha em 1998 será alcançado em 2012. (EFE)

## Aliança Brasil - Venezuela beneficia Embraer

A "aliança estratégica" a ser consolidada em 22 acordos, hoje, pelos presidentes Hugo Chávez, da Venezuela, e Luiz Inácio Lula da Silva, do Brasil, tem um forte componente tecnológico e militar. As empresas brasileiras Embraer e Atech já tiram proveito da decisão do presidente venezuelano de eliminar a influência dos EUA e buscar novos fornecedores para as necessidades do país nesses campos.

Com o acordo de cooperação a ser assinado hoje pelos dois presidentes a Embraer espera confirmar negócios que chegam a US\$ 500 milhões em uma primeira fase, que incluirá a venda de 12 aviões caça AMX-T, modernização dos Tucano já em operação, e a venda de 24 aviões de patrulha super-Tucano. A Atech, responsável pelos programas de computador que integraram o Sistema de Vigilância da Amazônia (Sivam), dará, na Venezuela, o primeiro passo para internacionalizar-se, com negócios de US\$ 2,3 milhões, os primeiros de vulto para a empresa.



Para concretizar a compra dos aviões da Embraer será fundamental pôr em prática o mecanismo de garantia aos financiamentos que os presidentes irão assegurar também em um acordo a ser firmado hoje pelos dois governos, destinado a viabilizar o Convênio de Crédito Recíproco, pelo qual os países assumem parte do risco de crédito. Tanto a compra dos AMX-T quanto a dos super-Tucano chegaram a constar da programação orçamentária do governo venezuelano, mas foram adiados por falta de financiamento do BNDES, que exigiu garantias pelo CCR. "Esperamos que, desta vez, as manifestações de amor entre os dois países gerem uma criança", diz, bem-humorado, o representante da Embraer Johnny Oliveira.

Os militares venezuelanos defendem entusiasmados a associação com as empresas brasileiras, com o argumento de que o Brasil desenvolveu tecnologia sofisticada em radares e sensores. Eles têm interesse comum em patrulhar a Amazônia, estendendo aos vizinhos a experiência do SIVAM - os venezuelanos planejam criar um sistema semelhante.

A compra dos AMX-T deve esperar a remodelação do avião para a Força Aérea Brasileira, em 2007. Como contrapartida, a Embraer negocia a possível transferência de tecnologia para venda e montagem na Venezuela de aviões Ipanema (agrícola) e Brasília.

Chávez conta com a compra dos super-Tucanos como uma de suas iniciativas para diversificar seus fornecedores de armamentos e equipamento tecnológico. A compra de armas de fornecedores russos pela Venezuela despertou preocupação do governo americano, que insinuou a possibilidade de desvio desse equipamento para os rebeldes na vizinha Colômbia.

Lula chega à Venezuela logo após uma grande avalanche provocada por chuvas, com pelo menos três mortos, acidente que faz lembrar catástrofe dos anos 80, responsável por mais de 20 mil mortes na mesma região. O acidente reforça o interesse dos venezuelanos em montar um sistema de monitoramento meteorológico, o Venemet, já contratado com tecnologia européia. A Atech assessorará o país na adaptação da tecnologia, com um projeto de US\$ 1 milhão. Um segundo projeto, de US\$ 1,3 milhão, deverá modernizar o sistema de tráfego aéreo do maior aeroporto do país. "O acordo é a chave para abrir o mercado dos países vizinhos", diz o diretor da Atech, Geraldo Azevedo. (SL) (*Valor Econômico*, 14.02.2005)

## Multinacionais brasileiras e o crescimento sustentado

Empresas brasileiras investiram em 2004 cerca de US\$ 9,5 bilhões no exterior, segundo estimativas da Unctad. A notícia revela uma transformação estrutural de fundamental importância que algumas empresas brasileiras estão iniciando, revelando o caminho do crescimento sustentado para nossa economia. Revela como contornar, com presença no exterior, os obstáculos que as empresas brasileiras encontram no país para crescer.

O estoque acumulado de investimentos brasileiros no exterior alcançou, em 2004, US\$ 66 bilhões, que representam apenas 11% do PIB, índice inferior à média dos países em desenvolvimento, e insignificante em relação ao tamanho da nossa economia. Entretanto, é o início de um processo de mudança, que certamente será seguido por muitas outras empresas.

Chamo de empresas multinacionais brasileiras aquelas que nasceram e que têm como principal base de operações o Brasil. Ou seja, refiro-me àquelas empresas que estão ampliando de fato operações produtivas com plantas no exterior. Essas empresas se "multinacionalizaram" para contornar os obstáculos ao crescimento encontrados no mercado interno. Exemplos típicos são os casos do Grupo Votorantim, CSN e Gerdau.

O primeiro obstáculo ao crescimento é o fraco crescimento da demanda real, particularmente da indústria. Nos últimos 22 anos (de 1981 a 2003), o produto da indústria de transformação cresceu a uma taxa média de apenas 1,2% ao ano, menos que a população. Com a forte recuperação em 2004 a taxa média será maior, mas inferior ao crescimento da população.

Os índices de utilização da capacidade instalada também mostram uma crônica insuficiência de demanda real. Enquanto na década de 70, o nível médio de utilização da capacidade instalada foi de 86,4%, na de 80, foi de 77,6%, e na de 90, 79,8%. Como a economia brasileira cresceu menos do que a mundial, empresas que querem crescer rapidamente procuram o mercado externo mais dinâmico como saída, mas a taxa de câmbio valorizada tem sido outro obstáculo ao crescimento.

A taxa de câmbio tem sido instável e com uma tendência a valorização, particularmente depois de 1992, com a abertura da conta de capital. Não é por acaso que foram os setores que têm competitividade baseada em recursos naturais abundantes que conseguiram expandir as exportações com maior vigor e presença significativa no mercado internacional. E também não é por acaso que as três empresas multinacionais brasileiras mencionadas acima operam em setores como mineração, suco de laranja, celulose, cimento e aço. Nesses segmentos, o generoso subsolo, sol e chuva brasileiros dão competitividade mesmo com taxa de câmbio valorizada.

O segundo obstáculo ao crescimento é a distorcida e excessiva tributação, mesmo quando comparada a países desenvolvidos. Exportações e transferência de fases da produção para o exterior permitem contornar o problema. O nosso sistema tributário é tal que as empresas para crescerem e terem competitividade nos mercados que crescem (exterior), transferem para o exterior as fases de maior agregação de valor para fugir à tributação.

O terceiro obstáculo é o chamado "risco Brasil". Ao longo das últimas décadas, as empresas brasileiras têm pago as mais altas taxas de juros do mundo. Isso é verdade para a taxa de juros interna e para a internacional. Nesse último caso, em função do "risco Brasil". Além disso, fontes de financiamento a longo prazo são escassas. Uma empresa brasileira só obtém financiamento pagando 4% a 6% acima do que pagaria uma empresa similar, com mesmo risco de negócio, sediada nos EUA ou Europa, simplesmente em função do "risco Brasil".

Com controle de empresas no exterior, companhias brasileiras obtêm acesso a mercados mais eficientes para financiar suas operações

Setores que dependem de financiamento a longo prazo podem se tornar inviáveis se não conseguirem contornar o problema. Dessa forma, investimento no exterior ou aquisição de empresa no exterior é a forma que algumas empresas encontraram para contornar o "risco Brasil". Votorantim, Gerdau e CSN adquiriram empresas no exterior e, através delas, obtêm financiamentos pagando taxas de juros até 7,5% abaixo das taxas reais no Brasil.

Essa estratégia permite também contornar o quarto obstáculo ao crescimento, que é o nosso mercado financeiro. A sua ineficiência se traduz em taxas de juros e "spreads" elevados e escassez de crédito, particularmente de longo prazo. Com controle de empresas sediadas no exterior torna-se possível às empresas brasileiras utilizarem mercados financeiros muito mais eficientes para financiarem as suas operações.

Finalmente, o quinto obstáculo ao crescimento das empresas é a excessiva volatilidade, instabilidade e crises a que está sujeita a economia brasileira, que tornam o planejamento impossível e encurtam os horizontes. Essa característica foi agravada com a abertura da conta de

capital no início de 1990 e ficou sujeita a "booms" de entrada de capital com súbitas reversões no fluxo de capital com conseqüências danosas para a economia brasileira.

É um processo no qual a economia real fica sujeita às mesmas volatilidades e instabilidades do mercado, aumentando enormemente as incertezas num horizonte mais longo, necessário para tomada de decisões de investimento. A saída para reduzir essa volatilidade e instabilidade são operações produtivas no exterior ganhando, com isso, flexibilidade para contornar tanto fortes oscilações na taxa de câmbio como no nível de atividade econômica.

O que a Votorantim, CSN e Gerdau têm de comum é a estratégia empresarial de contornar os cinco obstáculos que apontamos. São empresas em franco crescimento, penetrando em mercados dinâmicos no exterior, contornando restrições de crônica insuficiência de demanda no mercado interno. Adquirem competitividade sem a excessiva tributação e elevadas taxas de juros. E financiam o seu crescimento contornando o "risco Brasil" e as restrições do mercado financeiro doméstico ineficiente ao utilizar o mercado global.

Este processo tem ocorrido a nível microeconômico e revela que temos um empresariado competente e capaz de competir e ganhar espaço no mercado internacional. Os obstáculos mencionados são macroeconômicos e decorrentes de política econômica totalmente equivocada. Não esqueçamos que o ponto de partida e a base para a estratégia bem-sucedida das empresas mencionadas é a competitividade decorrente da atividade extrativa de recursos naturais abundantes. Isto é, elas operam em setores que é possível exportar mesmo com taxa de câmbio valorizada.

A taxa de câmbio valorizada liquida a possibilidade das empresas da maioria dos setores industriais adotarem estratégia semelhante de crescimento. Portanto, sem a remoção desses obstáculos, as possibilidades de crescimento sustentado a partir dessas estratégias são limitadas.

Yoshiaki Nakano, ex-secretário da Fazenda do governo Mário Covas (SP), professor e diretor da Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getulio Vargas - FGV/EESP, escreve mensalmente às terças-feiras. (Colunista Yoshiaki Nakano) (*Valor Econômico*, 15.02.2005)

## Brasil multinacional

O país já é o quinto na lista dos emergentes que mais fazem investimentos no estrangeiro

Nunca as multinacionais brasileiras investiram tanto no exterior como no ano passado. Foram 9,5 bilhões de dólares aplicados na construção e aquisição de novas fábricas e na prestação de serviços. O volume põe o Brasil em quinto lugar na lista dos países em desenvolvimento que mais injetam recursos lá fora, segundo a Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (Unctad). À frente do Brasil, apenas países da Ásia: Hong Kong, China, Cingapura e Taiwan. A maior parte do dinheiro brasileiro no exterior, cerca de 70%, continua alojada em paraísos fiscais, onde as empresas buscam facilidades para fugir da voracidade tributária de Brasília. Mas o número de novos projetos, fusões e aquisições tem aumentado. "O Brasil teve sucesso em atrair investimentos estrangeiros, mas só agora o investimento das empresas brasileiras no exterior está decolando", diz o alemão Karl Sauvart, diretor da Unctad.

O desempenho no ano passado foi bastante influenciado pela fusão entre AmBev e Interbrew, fabricante belga de cervejas, que alcançou 5 bilhões de dólares. Mas, mesmo sem essa operação, o volume brasileiro aplicado lá fora ainda seria recorde. É bom para o país. As empresas que investem no exterior ganham competitividade e isso ajuda a manter ou ampliar os empregos gerados pelas matrizes no Brasil. "A internacionalização não é escolha", diz David Travesso Neto, especialista no tema da Fundação Dom Cabral, de Minas Gerais. "Se as empresas querem continuar em seus mercados precisam ter padrão internacional de competitividade, e para isso só atuando fora do país."

A internacionalização das empresas brasileiras não é nova. A Odebrecht, por exemplo, começou a operar no exterior em 1979, quando foi para Angola, Chile e Peru. Desde então, já vendeu mais de 15 bilhões de dólares em vários países. A novidade é a intensidade com que as empresas têm buscado a expansão. A campeã é a Petrobras, seguida por Odebrecht, Vale do Rio Doce, Embraer e CSN. Em sexto lugar na lista está a Gerdau, cuja capacidade de produção já é maior no exterior do que no Brasil. As outras quatro empresas que fecham a lista das dez maiores são WEG, Fundação Tupy, Marcopolo e Tigre Tubos e Conexões. (Leandra Peres) (*Veja*, 12.02.2005)

**CNM-Internacional** é um informativo da Secretaria de Relações Internacionais da Confederação Nacional dos Metalúrgicos – **CNM-CUT**, editado pela Consultoria Econômica e Social Integrada  
Secretário Geral da **CNM** : Fernando Lopes  
Jornalista Responsável : Antonio Carlos Castro (MTb 36.741/SP)  
[internacional@cnmcut.org](mailto:internacional@cnmcut.org) <http://www.cnmcut.org.br>