



# CNM-CUT Internacional

Confederação Nacional dos Metalúrgicos da CUT Ano V nº 06 23.02.2005

## China toma espaço brasileiro nos EUA e UE

**Aumento de escala no país asiático e valorização recente do real agravam desvantagens**

As empresas brasileiras estão perdendo mercado para a China nos Estados Unidos e na União Européia, regiões que absorvem metade das exportações do país. A perda é mais expressiva nos produtos manufaturados e atinge setores relevantes como automotivo e siderúrgico. A recente valorização do real está agravando a situação, avaliam economistas.

Dada a escala de produção dos chineses, os empresários brasileiros começam a acreditar que uma crescente perda de participação no exterior é inevitável. "Só resta rezar", diz Carlos Loureiro, presidente da Rio Negro, distribuidora da Usiminas. Ele estima que a China pode ter ultrapassado o Brasil na venda de aço para os EUA no ano passado. Os dados de exportação da China em 2004 ainda não estão disponíveis.

Estudo elaborado pela consultoria MB Associados demonstra que o Brasil está perdendo participação nos EUA em produtos nos quais possui tradição exportadora, como equipamentos de transporte, veículos, ferro e aço, máquinas, produtos químicos e plásticos.

**"A perda é mais expressiva nos produtos manufaturados e atinge setores relevantes como automotivo e siderúrgico. A recente valorização do real está agravando a situação, avaliam economistas."**

Em 1999, as exportações brasileiras para os EUA nessas áreas eram 4% menores que as chinesas. Em 2003, foram 43% inferiores. É fácil de explicar: entre 1999 e 2003, as exportações de manufaturados do Brasil para os EUA cresceram 59%, para US\$ 18,96 bilhões; as da China subiram 86%, para US\$ 163,25 bilhões.

A China está ocupando o mercado brasileiro no exterior apesar do bom desempenho da balança comercial nos últimos dois anos. "Não adianta apenas olhar no retrovisor. A evolução das exportações brasileiras é positiva em valores absolutos, mas há concorrentes se posicionando melhor do que nós", alerta Mônica Baer, economista da MB.

Com mão-de-obra barata e uma indústria mais produtiva, a China está deslocando concorrentes em todo o mundo. O país também conta com um câmbio artificialmente desvalorizado em relação ao dólar.

Para o mercado europeu, a diferença de fôlego exportador entre os países é gritante. Em 1999, a China exportava US\$ 7,18 bilhões em manufaturados para a UE, menos que os US\$ 11,5 bilhões do Brasil. Passados cinco anos, as exportações brasileiras cresceram 33%, para US\$ 15,34 bilhões, e as chinesas, impressionantes 936%, para US\$ 74,45 bilhões.

Na Europa, o Brasil está perdendo fatias em setores de ferro e aço, madeira, móveis, alumínio e veículos. Nessas áreas, as exportações brasileiras foram quase 70% menores do que as chinesas em 2003. A diferença era de 30% em 1999.

Para os autores do estudo, Mônica Baer e Sérgio Vale, a situação pode ter piorado em 2004 por conta da valorização do real. Eles explicam que os produtos manufaturados são os mais afetados pelas variações do câmbio e que o yuan chinês está artificialmente desvalorizado. Os economistas ressaltam, no entanto, que o diferencial competitivo da China está na sua "agressiva" política de comércio exterior e nos altos investimentos feitos pelo país na última década.

É o caso da siderurgia. Estima-se que a China tenha investido entre US\$ 300 bilhões e US\$ 350 bilhões no setor nos últimos 12 anos. A produção de aço do país saltou de 82 milhões para 272,4 milhões de toneladas no período. A China fabrica hoje quase 10 vezes mais aço que o Brasil, que é o seu principal fornecedor de minério de ferro.

Segundo o estudo da MB, as exportações brasileiras de aço para os EUA caíram 1% entre 1999 e 2003, enquanto as da China aumentaram 30%. Loureiro, da Rio Negro, explica que o aço chinês

tem mais facilidade para entrar nos EUA porque não enfrenta os mesmos processos antidumping que o brasileiro. Para o executivo, a China é a grande preocupação do setor nos próximos anos. "Eles vão atuar de forma predatória ou adotar uma política de preços consistente?", questiona.

O levantamento da MB também detecta perda de participação das máquinas e equipamentos brasileiros no mercado americano. Para Newton de Mello, presidente da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), a indústria chinesa é uma ameaça e está se modernizando rapidamente. "No dia em que o mercado chinês esfriar, essa produção irá toda para o mercado externo. Mas isso não vai acontecer de uma hora para outra", diz.

Mello está satisfeito com as atuais exportações do setor para os EUA, que atingiram US\$ 1,8 bilhão em 2004, alta de 24% ante 2003. Ele explica que o mercado americano está estagnado, mas que o Brasil desalojou outros fornecedores, principalmente europeus, que perderam competitividade com a valorização do euro. "Certamente os chineses estão fazendo a mesma coisa numa velocidade muito maior", pondera.

O estudo da MB não detecta perdas expressivas para as exportações de têxteis, calçados e móveis nos últimos cinco anos. Mônica Baer acredita que esses setores, que são muito sensíveis ao câmbio, ganharam competitividade após a desvalorização de 1999. Mas essa vantagem pode estar sendo revertida com a recente alta da moeda.

Paulo Santana, diretor de marketing da Azaléia, admite que a empresa perdeu participação para os chineses. Em 2000, o mercado americano absorvia 40% das exportações da empresa. Hoje, representa 10%. A saída foi diversificar e aumentar vendas para México e Argentina, países que adotam barreiras aos calçados chineses.

"Diminuímos as vendas nos EUA porque não tínhamos preço. A competitividade dos chineses é inquestionável", diz Santana. Ele explica que os calçados chineses são atualmente de boa qualidade e a única saída é investir em marketing. Para o diretor da Azaléia, a valorização atual do real piora a situação. Por conta do câmbio, a empresa reajustou os preços em 10% no início de ano e perdeu contratos. (colaborou Ricardo Balthazar) (Raquel Landim, de São Paulo) (*Valor* 17.02.2005)

## **Exportações dentro e fora do bloco bateram recorde**

As exportações do Mercosul e as vendas extrazona dos quatro países do bloco bateram recorde em 2004, segundo a consultoria argentina Centro de Estudios Bonairenses (CEB). O Brasil foi o principal protagonista do aumento dos embarques na região, embora os outros países também tenham colaborado, diz estudo da consultoria.

As exportações do Mercosul somaram US\$ 135 bilhões, aumento de 27,9% sobre 2004 e 52,4% ante 2002. As exportações do Brasil foram de US\$ 96,5 bilhões, 71% do total. As argentinas foram de US\$ 34,4 bilhões, 25,4% do total.

As vendas dos quatro sócios a países de fora do bloco somaram US\$ 118,2 bilhões, ou 87,2% de tudo o que os membros plenos do Mercosul exportaram. É um dos maiores percentuais desde a criação do bloco, afirma a consultoria. O valor representou um incremento de 26,8% em relação a 2003.

As vendas intrazona recobram impulso. Cresceram 35,8% em 2004, para US\$ 17,3 bilhões. Uma vez que de 2003 para o ano passado cresceram mais do que as extrazona, ganharam percentual nas vendas totais pela primeira vez desde 2000. Esse percentual fechou em 12,8% no ano passado.

Na comparação entre 2003 e 2004, a participação do Brasil no crescimento das exportações do Mercosul foi de 79%, enquanto da Argentina foi de 17,2%, do Uruguai 2,5% e do Paraguai, 1,3%. No comércio extrazona os percentuais foram de 80,5%, 15,8%, 2,6% e 1%.

Em relação ao desempenho do Brasil, o CEB afirma ser preciso destacar que a participação do Mercosul nas exportações do País cresceram 1,4 ponto percentual, para 9,2%. A Argentina reduziu sua participação nas vendas do Mercosul dentro e fora do bloco em 2004 devido "ao boom exportador do Brasil", diz a consultoria, e porque não soube aproveitar as condições favoráveis do mercado internacional. Tanto que suas vendas externas cresceram menos do que as do bloco. (*Gazeta Mercantil*, 22.02.2005 )

## A Obsessão dos Juros

No maior ciclo de altas dos últimos dez anos, o BC eleva a Selic para 18,75% e promete mais aperto monetário

Não houve voz discordante na sala do Comitê de Política Monetária (Copom), localizada no 20º andar do prédio do Banco Central, em Brasília. Os sete diretores da instituição, mais o presidente do BC, Henrique Meirelles, decidiram por unanimidade elevar pela sexta vez consecutiva a taxa básica de juros, a Selic, na semana passada. Ela saltou de 16%, em setembro de 2004, para os atuais 18,75%. É o mais longo ciclo de elevações dos juros na última década.

E ao que tudo indica o aperto vai continuar. A justificativa do governo para a escalada da Selic é a necessidade de conter a inflação, que pode ultrapassar em 2005 a ousada meta de 5,1% estabelecida pela turma de Meirelles. De

acordo com o IBGE, a inflação oficial do país nos últimos 12 meses está em 7,4%. O que preocupa os diretores do BC é que, apesar da rédea curta em relação aos juros, os preços não estão cedendo na velocidade esperada. Por isso, o garrote deve ficar mais justo. Há duas razões que explicam a persistência da inflação num patamar ainda elevado. Primeiro, no plano doméstico, os chamados preços administrados, aqueles que são controlados pelo governo, estão pesando mais no bolso dos brasileiros. Um levantamento feito pelo IBGE a pedido de ÉPOCA mostrou que itens como transportes e comunicações, por exemplo, foram os que mais pressionaram os índices de inflação em 2004.

Eles subiram 13,9% e 10,9%, respectivamente. Em janeiro, as tarifas monitoradas pelo governo continuaram a pesar. Só a energia elétrica sofreu um aumento de 1,23% no período. Os preços administrados sobem porque os aumentos já estão previstos nos contratos feitos na época das privatizações. O outro foco de pressão sobre os preços vem do exterior. Em 2004, houve um reajuste espetacular nos valores de matérias-primas como aço, petróleo e ferro. Há muito não se via nada parecido. Estes são produtos cotados no mercado internacional, e o Brasil não tem como escapar dos aumentos. O aço subiu 60% lá fora e pressionou o preço de geladeiras, fogões e automóveis aqui dentro. Na bomba de gasolina, o aumento do petróleo resultou em combustíveis 17% mais caros para os brasileiros. "O encarecimento das matérias-primas no exterior continua influenciando os preços no Brasil neste início de 2005", diz Ricardo Denadai, economista da LCA Consultores. Como sempre, a gritaria contra a decisão do Copom foi estridente e veio de todos os lados. Em São Paulo, houve uma batucada organizada por sindicalistas em frente ao prédio do Banco Central, na Avenida Paulista, para protestar contra "o samba de uma nota só" usado pelo BC para brechar o avanço dos preços. Entidades ligadas à indústria, como a Fiesp e a CNI, declararam que juros a 18,75% ao ano (a maior taxa do planeta) vão comprometer o crescimento da economia em 2005. E isso deve se refletir negativamente nos números do emprego, com menos vagas abertas. Os economistas que acompanham o movimento dos preços também colocaram em dúvida a eficácia de juros tão elevados no combate à inflação. "Neste momento, a inflação existe por causa do aumento de custos, e não de um superaquecimento da economia", diz o economista Sérgio Vale, da MB Associados.

"Nesse caso, a alta da Selic acaba tendo pouco efeito sobre o comportamento dos preços", afirma. O problema dessa equação é que o Banco Central se mantém firme em atingir o centro da meta de inflação. Por isso, vai elevando a Selic gradativamente até enxergar algum efeito nos preços. "Para chegar aos 5,1% desejados, a estimativa é de que os juros teriam de subir a um patamar mais próximo de 20%. Essas pequenas elevações feitas pelo BC não têm força para fazer a inflação cair rapidamente", diz São Paulo. "A meta de 5,1% virou uma verdadeira obsessão para o presidente do BC e pode prejudicar o desempenho econômico do país", diz o diretor de um banco de investimentos de São Paulo. Nos próximos meses, as notícias devem melhorar. A inflação vai ceder com mais força, prevêem os especialistas. O preço do petróleo se estabilizou e a desvalorização do dólar, nos últimos meses, também deve começar a ser sentida nos preços. "A queda da moeda americana vai tirar a pressão de itens importantes, como combustíveis e alimentos", diz Fábio Giambiagi, economista do Ipea. Até alguns itens que têm preços administrados pelo governo, como a energia, vão se beneficiar da fraqueza do dólar. Brasília poderia dar uma ajuda extra na briga contra o dragão. No ano passado, o governo elevou seus gastos em cerca de 10%, o que ajuda a esquentar a fogueira dos preços. "Enquanto o governo continuar criando mais cargos públicos e inchando a folha de pagamentos, vai ter de continuar aumentando os juros para se financiar", diz o economista Peter Greiner Júnior, da Universidade de São Paulo (USP). (Murilo Ramos, Cátia Luz e João Sorima Neto) (Época, 19.02.2005)

# Indústria de bens de capital, coração da economia

Carlos Lessa

No Brasil existem aproximadamente 4.500 empresas produtoras de bens de capitais mecânicos: 60% com até 100 empregados, 30% médias de 101 a 400 empregados e 10% são de grande porte com mais de 400 empregados. Estão concentradas na região sudeste 76%, e sul, 22%. Quase nada existe no resto país. Podem produzir até 400 mil itens e empregam aproximadamente 180 mil pessoas. A exportação brasileira é a metade de nossas importações de máquinas e equipamentos.

Observados pela cadeia produtiva, os fabricantes de bens de capital, seriados e sob encomenda, dependem de peças e componentes mecânicos, eletroeletrônicos forjados e fundidos, estampados, artefatos de borracha, produtos não-metálicos e plásticos. Muitos são importados. As indústrias produtoras de peças e componentes utilizam insumos básicos metalúrgicos, químicos, de borracha e não-metálicos.

De 1930 a 1980 foram 50 anos de expansão do setor de bens de capital na economia brasileira. Os últimos 20 anos foram de retrocesso. Esse setor viabiliza o crescimento e é dele dependente. Se o crescimento for rastejante, e houver uma renúncia à vontade do desenvolvimento, o setor perde importância relativa. Foi o que aconteceu com a indústria no Brasil como um todo (saímos da oitava posição mundial, em 1980, para a décima-quarta em 2000). Dentro da indústria houve uma perda de posição relativa do setor de bens de capital mecânicos.

**Uma das vantagens para a economia nacional em dispor de significativa indústria de bens de capital é a redução da vulnerabilidade do desenvolvimento nacional a cenários de perturbação externa e aos bons e maus humores do sistema financeiro internacional.**

Para ter essa indústria é necessário crescer e dispor de um sistema de financiamento interno em moeda nacional. O BNDES cobre a segunda dimensão. Não garante o crescimento. Nos últimos 20 anos, a política econômica abandonou a visão de futuro. Em busca de sobrevivência, nossa indústria de bens de capital tendeu a produzir os equipamentos mais simples. Ao não desenvolver a microeletrônica quase não produzimos os equipamentos que têm eletrônica embarcada. Houve a tendência à especialização e à multiplicação de terceiros fornecedores. Grandes empresas de bens de capital congregam satélites e difundem tecnologia.

A produção de bens de capital mais complexos é concentrada nos Estados Unidos, União Européia e Japão. Na periferia mundial, alguns poucos países em desenvolvimento conseguiram instalar empresas produtoras de bens de capital. Na Ásia, Coreia do Sul, Formosa e China. Na América Latina, fabricam bens de capital o Brasil e México e, em poucas classes, a Argentina.

Em resumo, desde o início dos anos 80 a economia brasileira perdeu o dinamismo. O advento do Plano Real não restaurou o desenvolvimento. O PIB, que cresceu 7,4% ao ano no período 1950/1980, despencou para 2% ao ano no último quarto de século. É inquietante haver a tendência a convergir em 2% ao ano no período de 1981 a 2003.

Na década de 90, a incorporação de bens de capital foi predominantemente direcionada para melhoria de qualidade, redução de custos e aumento de produtividade. Na economia brasileira foram reduzidos os investimentos voltados para a ampliação da capacidade produtiva. Segmentos inteiros de bens de capital desapareceram ou entraram em hibernação. O fraco desempenho da economia brasileira foi particularmente nefasto para a utilização da capacidade instalada dos sub-setores de bens de capital seriados.

O crescimento do PIB assistiu a uma sucessão de vôos de galinha, característicos de alta volatilidade. São mais de 20 anos de um autêntico processo de "stop and go". Até fins da década de 70, o Brasil chegou a investir 25% do PIB. Nas décadas de estagnação, patinou em torno de 17%. O fluxo de investimentos em infra-estrutura, que é o motor do crescimento sustentável, foi extremamente instável. Atingiu U\$ 14 bilhões em 2000, U\$ 19 bilhões em 2001 e caiu para U\$ 14,3 bilhões em 2002. Em 2003 ficou pouco acima de U\$ 8 bilhões.

A reduzida taxa de investimento (formação bruta de capital) expõe a economia. Qualquer recuperação do crescimento esbarra na plena ocupação da capacidade ociosa e reanima os fantasmas da inflação e restrições na capacidade para importar. É uma decisão correta da política industrial priorizar a indústria de bens de capital. Porém, sem a retomada do investimento público em infra-estrutura e a reanimação do investimento privado voltado para o mercado interno, a priorização fica no terreno das boas (inócuas) intenções governamentais. *Carlos Lessa é professor-titular de economia brasileira da UFRJ. Escreve mensalmente às quartas-feiras. E-mail: [carlos-lessa@uol.com.br](mailto:carlos-lessa@uol.com.br)*

## A armadilha Americana

Uma proposta americana de vender 16 caças F-16 usados ao País esconde ofensiva para recuperar para os EUA o mercado bélico brasileiro

O governo brasileiro decidiu deixar morrer a licitação para a compra dos novos caças supersônicos que substituirão os velhos Mirage III baseados em Anápolis (GO), no chamado projeto F-X. Com isso, a Força Aérea Brasileira (FAB) terá a missão de selecionar os melhores aviões fabricados no mundo para escolher um vencedor, sem licitação. Se por um lado essa decisão tem o mérito de tirar pressões internacionais desnecessárias sobre o País, por outro persiste o grave problema da obsolescência dos Mirage III, que deverão ser retirados do serviço ativo neste ano, por problemas logísticos e operacionais.

O impasse abriu espaço para que os americanos, cujo caça F-16 estava fora de cogitação, voltassem à carga, desta vez com uma proposta insidiosa para restabelecer a primazia da venda de material bélico americano ao Brasil.

A ex-embaixadora dos Estados Unidos no Brasil, Donna Hrinak, atualmente consultora internacional, confidenciou que os EUA estão incomodados com o fato de virem perdendo sistematicamente espaço na venda de equipamento militar para o Brasil, especialmente aeronaves para a FAB. Assim, para reverter essa situação, foi feito ao longo dos últimos meses um acordo sigiloso entre algumas empresas brasileiras e americanas, através de suas representações no Brasil, visando à elaboração de uma proposta de venda de equipamento americano para a FAB.

Essa proposta sugere a compra de 16 caças F-16 usados tipo MLU, montados sob licença na Holanda pela ex-Fokker, ao preço de US\$ 12 milhões cada um, totalizando US\$ 192 milhões. Esses F-16 usados teriam a vantagem de poder entrar em operação num curto espaço de tempo, além de terem ainda uma vida útil de cerca de 20 anos.

A proposta foi apresentada pela Lockheed do Brasil, através de seus representantes no País – coincidentemente, dois oficiais da reserva da FAB; pela Power Pack do Brasil, que tem interesse na manutenção dos motores Pratt & Whitney, que equipam essa versão do F-16; e pela VEM-Varig Engenharia e Manutenção. A proposta tem o apoio do Comando Geral de Apoio da FAB, o COMGAP e teria a vantagem de parecer a melhor solução para o impasse, pois o Brasil não precisaria gastar a quantia de US\$ 800 milhões do projeto F-X.

Uma comitiva da Lockheed Martin esteve no Brasil no final do ano passado e ratificou a proposta de venda dos caças fabricados na Holanda como estratégia para, no futuro, negociar mais exemplares novos dos F-16 para outros esquadrões da FAB. Foi sugerida a integração do sistema de armas do F-16, a ser feita pela Lockheed, com mísseis brasileiros MAA-1 e americanos, como forma de estimular a venda dos caças. Mas os códigos-fonte permanecerão em segredo. Para evitar ferir profundamente os brios nacionalistas, o plano contempla a possibilidade de parceria da Embraer com a Lockheed Martin. Só esqueceram de avisar a Embraer, que não tem o menor interesse na parceria.

Além de não transferir tecnologia para a indústria aeronáutica brasileira, a compra de caças F-16 – usados ou novos – traria uma dor de cabeça adicional para os pilotos da FAB e para a defesa do espaço aéreo brasileiro: os americanos certamente não vão entregar os mísseis inteligentes ar-ar AIM-120 Amraam que acompanham esse tipo de aeronave. Veja-se o exemplo do Chile, que há alguns anos comprou dez F-16 com esses mísseis ao custo de US\$ 700 milhões e ficou a ver navios. Os EUA alegaram que esse tipo de armamento era ofensivo e sua venda deveria ser restringida, caso contrário poderia incentivar uma corrida armamentista no Cone Sul. O resultado é que os chilenos, depois de provar que pagaram por eles, finalmente obtiveram os Amraam. Mas estes deverão ficar armazenados nos EUA e somente poderão ser liberados com autorização do Congresso americano.

Novos concorrentes – Enquanto isso, o governo brasileiro refaz as regras para a compra dos aviões. A Embraer terá que ser parceira obrigatória do escolhido, qualquer que seja sua procedência. Além dos conhecidos JAS-39 Gripen, do consórcio anglo-sueco BAe/Saab e do russo Sukhoi Su-35, o que chama atenção na lista de caças cobiçados pela FAB são os novos candidatos na passarela: o francês Rafale, também fabricado pela Dassault, que substituiria o Mirage 2000-5Br, o europeu Eurofighter e o novo jato dos EUA, o JSF (Joint Strike Fighter), substituto do F-16 e do F-18.

O Rafale entra na briga com grandes chances por uma razão simples: a queda no preço. Na licitação original, a Dassault preferiu oferecer o testado mas menos moderno Mirage 2000-5 porque o preço previsto do Rafale era muito alto – em torno de US\$ 100 milhões a unidade. Mas o quadro mudou. A Dassault fechou um contrato de venda de 100 Rafale para a Força Aérea Francesa, o que barateia o custo de produção de novas unidades. Mas não é só o preço que coloca o Rafale na frente. Um dos fatores é a sociedade entre os franceses e a Embraer, facilitando a transferência de tecnologia, quesito indispensável para a empresa brasileira continuar ocupando espaço no mercado internacional. (Cláudio Camargo e Eduardo Hollanda) (*Istoé*, 19.02.2005)



## Encerrada a licitação dos caças da FAB

### Governo encerra licitação dos caças da FAB e pode fazer compra direta

O governo resolveu encerrar a bilionária concorrência aberta em 2001 para comprar 12 caças para a Força Aérea Brasileira (FAB) e agora estuda a possibilidade de adquirir os aviões sem licitação. Segundo um oficial que acompanha o processo no Ministério da Defesa, a Constituição autoriza compras diretas de equipamentos que tenham interesse para a segurança nacional.

As empresas que participaram da concorrência receberam nos últimos dias cartas em que a Aeronáutica indica que o processo de seleção foi encerrado sem uma definição. A carta dos militares não oferece nenhuma pista sobre o que vai acontecer agora. Os aviões que a FAB quer comprar vão substituir os Mirage franceses que equipam a força há várias décadas e terão que ser aposentados até o fim deste ano.

As propostas apresentadas pelos concorrentes perderam a validade no fim do ano passado. Um relatório produzido por oito ministérios, com avaliações das propostas, foi entregue há um ano ao presidente Luiz Inácio Lula da Silva, mas ele nunca convocou a reunião do Conselho de Defesa Nacional que deveria ter dado a palavra final sobre o tema.

A disputa envolve cinco consórcios. A Embraer ofereceu um avião a ser desenhado em parceria com um dos seus sócios franceses, a Dassault. O governo russo apresentou uma nova versão do caça Sukhoi, associado à brasileira Avibras. Os americanos da Lockheed Martin, um consórcio formado pela britânica BAE Systems e pela sueca Saab, e a russa RAC também estavam no páreo.

Na carta enviada às empresas, a FAB lembra que seu trabalho terminou com a entrega do relatório do ano passado, mas não vai muito além disso. Isso permitiu que surgissem entre as empresas diferentes interpretações sobre os próximos passos do governo. Para um dos concorrentes, ficou claro que o governo não desistiu da compra, mas resolveu adquirir os caças sem licitação.

Para os russos, a carta expressa apenas um desejo da Aeronáutica de prestar contas e aliviar a pressão permanente que as empresas exercem sobre ela, diante da prolongada indefinição do governo sobre o assunto. "Ainda estamos tentando entender o que o governo está pensando", afirmou o consultor Luiz Mauro de Camargo, que representa o governo russo na concorrência.

Estima-se que a compra dos caças custaria à Aeronáutica US\$ 700 milhões, mas o preço não é o único motivo para a indefinição do governo. Além das especificações técnicas e do poder de fogo dos aviões, o governo avalia as tecnologias que os fabricantes prometem transferir para o país, os benefícios que a indústria nacional poderia alcançar e as contrapartidas comerciais que alguns concorrentes ofereceram.

Há outro fator que preocupa a Aeronáutica. As empresas que participaram da concorrência têm aviões mais modernos do que os oferecidos à FAB até aqui, e os militares acreditam que poderão adquiri-los se iniciarem um novo processo de seleção. A Aeronáutica teme comprar aparelhos tecnologicamente ultrapassados se escolher um dos caças analisados nos últimos anos.

Três modelos interessam mais aos militares brasileiros nas novas gerações desenvolvidas pelos fabricantes estrangeiros, o Joint Strike Fighter da Lockheed Martin, o Rafale da Dassault e o Eurofighter Typhoon, produzido na Alemanha. Esses aviões eram conhecidos quando a concorrência da FAB foi lançada há quatro anos, mas estavam no início do seu desenvolvimento ou eram caros demais para o orçamento do governo e por isso não haviam sido considerados até aqui. *(Vanessa Adachi, Daniel Rittner e Ricardo Balthazar, de São Paulo e Brasília) (Valor, 24.02.2005)*

**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>