



CNM-CUT Internacional

Confederação Nacional dos Metalúrgicos da CUT Ano V nº 01 20.01.05

Metalúrgicos no Fórum Social Mundial

A CNM-CUT e metalúrgicos do mundo inteiro vão participar do V Fórum Social Mundial. O evento se realizará em Porto Alegre de 26 a 31 de janeiro próximos. Existe uma programação ampla de atividades com a participação da FITIM (Federação Internacional dos Trabalhadores Metalúrgicos), de sindicatos metalúrgicos do mundo inteiro e de delegados da CNM-CUT. Muitas dessas atividades são de iniciativa de movimento sociais e trata-se de oportunidade única para estreitamento de laços entre os metalúrgicos e organizações e movimento do mundo inteiro. Essas atividades, nas palavras da FITIM, são uma "oportunidade para se prosseguir desenvolvendo um dialogo verdadeiro e construtivo com outros grupos cujos valores são similares aos do movimento sindical".

A participação dos metalúrgicos e de todo o movimento sindical no FSM culminará com uma manifestação pela criação de empregos decentes através do comércio e do desenvolvimento sustentáveis. A marcha será no sábado, 29 de janeiro a partir das 5 horas da tarde. A concentração será na parte externa do centro comercial na Praia das Belas em Porto Alegre. A manifestação, aberta a todos os participantes do Fórum, está sendo promovida pela CNM-CUT, pela FITIM e pela CNTM-Força Sindical.

Outra importante atividade sindical será o 4º Fórum Sindical – "O Futuro do Movimento Sindical Internacional" promovido pelas confederações sindicais internacionais: a CIOSL e a CMT. Ele se realizará no dia 25 de janeiro, antes do início do Fórum, e no dia 26 no Teatro Carmen Silva (Avenida Frederico Mentz 1561, Navegantes).

Observatório abordará Responsabilidade Social

O Instituto Observatório Social já confirmou duas atividades para o Fórum Social Mundial, a serem realizadas em parceria com entidades parceiras. Uma das atividades é a palestra "Responsabilidade social das empresas: estratégias e atuação sindical", que acontece na manhã do dia 29 de janeiro de 2005.

Na parte da tarde, é a vez da oficina "Responsabilidade social das empresas: experiências de redes sindicais nas empresas Bayer, Bosch, ThyssenKrupp, Philips, Unilever e AkzoNobel".

Ambas fazem parte da área temática/espço: Economias soberanas por e para os povos. O evento é organizado conjuntamente pela CUT, a DGB-Bildungswerk, a FNV, o Observatório Social Europa, as Confederações Nacionais de Metalúrgicos e Químicos da CUT (CNM/CUT e CNQ/CUT - Brasil) e a Fundação Friedrich Ebert. (*Rede Sindical, Nº 71 - 21 de dezembro de 2004*)

"Responsabilidade social das empresas: estratégias e atuação sindical"

Data: 29 de janeiro de 2005 - indicativo: pela manhã

Descrição: Sob a palavra-chave "responsabilidade social" são propagadas há alguns anos várias iniciativas, modelos e diretrizes cujo objetivo em comum é garantir direitos mínimos comuns aos trabalhadores e definir a responsabilidade empresarial nas dimensões sócio-trabalhistas e ambientais das atividades das empresas multinacionais. O objetivo central desse seminário é trocar experiências entre representantes sindicais do Norte e do Sul sobre os diferentes instrumentos disponíveis - como as Normas OIT sobre os direitos fundamentais do trabalho; as Diretrizes da OCDE para as empresas multinacionais; o Global Compact da ONU, os códigos unilaterais de conduta e os acordos globais.

Organização: Este evento é organizado conjuntamente pela Central Única dos Trabalhadores (Brasil), Instituto Observatório Social (Brasil), DGB-Bildungswerk (Alemanha), a FNV (Holanda), Observatório Social Europa, Confederações Nacionais de Metalúrgicos e Químicos da CUT (CNM/CUT e CNQ/CUT - Brasil) e a Fundação Friedrich Ebert.

"Responsabilidade social das empresas: experiências de redes sindicais nas empresas Bayer, Bosch, ThyssenKrupp, Philips, Unilever e AkzoNobel"

Data : 29 de janeiro de 2005 - indicativo: à tarde

Descrição: Na fase atual da globalização é cada vez mais importante o trabalho conjunto dos sindicatos, não somente em nível nacional, como também regional e internacional. A criação de redes sindicais globais em empresas multinacionais é vista, por vários sindicatos do Norte e do Sul, como objetivo prioritário para seu trabalho organizativo. Nos últimos três anos as confederações nacionais da CUT e as centrais sindicais européias FNV da Holanda e DGB da Alemanha, no contexto do Observatório Social, têm levado adiante a criação de redes sindicais em três empresas multinacionais alemãs (Bayer, Bosch, ThyssenKrupp) e em três holandesas (Philips, Unilever e AkzoNobel). A atividade pretende apresentar e fazer um balanço das experiências desenvolvidas nesse processo.

Organização : Este evento é patrocinado pelo Observatório Social Europa e Instituto Observatório Social (Brasil), em parceria com a FNV Mundial (Holanda), DGB Bildungswerk (Alemanha), IG Metall (Alemanha), IG BCE (Alemanha), CUT-CNM (Brasil), CUT-CNQ (Brasil) e organizado com o apoio do escritório da FES no Brasil.

Unctad : Perda de empregos com abertura

Brasil, China e outros países em desenvolvimento podem ter ganhos comerciais com cortes de tarifas de importação de produtos industriais e bens de consumo na atual rodada de negociações na Organização Mundial de Comércio (OMC). No entanto, esses ganhos virão acompanhados de ajustes de curto prazo que provocarão perda de emprego, queda na produção em alguns setores e redução na receita com tarifas.

A constatação é de estudo da Organização das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (Unctad). A publicação sai uma semana antes de miniconferência ministerial em Davos (nos Alpes suíços), com 25 países, para tentar dar novo ímpeto à Rodada Doha. Na OMC, os países industrializados insistem para que nações como o Brasil e Índia se comprometam com a abertura na área industrial, caso queiram o avanço das negociações em outras áreas, como agricultura.

Mas o estudo da Unctad recomenda aos países em desenvolvimento que tentem antecipar onde podem ter maiores dificuldades na área industrial, antes de se engajarem em novas liberalizações de seus mercados. Os resultados dos modelos econômicos testados pela Unctad indicam que os países em desenvolvimento poderiam aumentar suas exportações em 4% com liberalização industrial, o que resultaria em renda adicional de US\$ 175 bilhões nas bases atuais.

No caso do Brasil, pelo cenário moderado da chamada Fórmula Suíça, as exportações aumentariam 6,3% e excederiam um crescimento das importações de 5,7%. Por sua vez, a China elevaria as exportações em 10% e as importações em 12,5%. De maneira geral, pode não haver grandes mudanças ou mesmo ganhos de emprego em vários países em desenvolvimento, mas também podem ocorrer perdas importantes de postos de trabalho em certos setores de alguns países.

No caso do Brasil, as perdas de emprego estimadas com base na proposta mais ambiciosa da Fórmula Suíça (cortar as tarifas mais altas) são relativamente modestas comparadas a alguns asiáticos. Haveria desemprego de 5,2% no setor de máquinas e equipamentos, 4,3% no setor automotivo, 1% no setor eletrônico. Mas haveria aumento de emprego de 3,2% no setor de metais não-ferrosos e de 7,5% no setor de couro. Em comparação, a Unctad estima que a produção cairia significativamente em certos países da Ásia, provocando por exemplo corte de 36,8% só no setor automotivo na região.

A Unctad calcula também que o Brasil pode perder 64% de sua receita de US\$ 5,4 bilhões proveniente de imposto de importação sobre produtos industriais, e a China, a metade dos US\$ 32 bilhões que embolsa hoje. (Assis Moreira, de Genebra) (*Valor*, 20.01.2005)

O estudo está disponível apenas em inglês : "Coping with Trade Reforms: Implications of the WTO Industrial Tariff Negotiations for Developing Countries":

<http://192.91.247.38/tab/namameeting/NAMAstudy.pdf>

Alca favorece mais EUA que Brasil, diz Ipea

Estudo de órgão do governo projeta aumento maior nas importações de produtos americanos do que nas vendas brasileiras

No caso da adoção da Alca (Área de Livre Comércio das Américas), o crescimento das importações de produtos americanos pelo Brasil superaria em US\$ 1 bilhão o aumento das vendas externas brasileiras para o país. Ou seja, as exportações subiriam US\$ 1,2 bilhão, mas as importações aumentariam US\$ 2,2 bilhões.

Essa é uma das conclusões de um estudo do Ipea (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada), ligado ao Ministério do Planejamento, que estimou o impacto sobre exportações e importações no comércio com os EUA em caso da implementação do bloco.

No trabalho, intitulado "Alca: uma estimativa do impacto do comércio bilateral Brasil-Estados Unidos", os pesquisadores do órgão Honório Kume e Guida Piani, responsáveis pelo estudo, concluem que os "resultados indicam as dificuldades de alcançar um resultado equilibrado nas negociações da Alca".

Tal diferença na variação de exportações e importações deve ser ainda maior do que a medida pelo estudo, ressaltam. Isso porque não há garantia da retirada de barreiras não-tarifárias de uma série de produtos agrícolas.

Para isso ocorrer, o Congresso Americano precisa dar sua aprovação. No estudo, ambos consideraram que essas barreiras seriam retiradas com criação da Alca.

Outros produtos levados em consideração pelos especialistas no estudo são os protegidos pela adoção de mecanismos antidumping: os americanos já declararam que não vão retirá-los.

Em manufaturados, exemplifica Kume, foram incluídas nas contas aço e silício, produtos para os quais o antidumping foi adotado. Se essa barreira não for extinta, haveria uma queda de 10,2% na projeção do estudo de aumento das exportações brasileiras.

Um dos objetivos do trabalho é exatamente chamar a atenção para a importância das barreiras não-tarifárias para os Estados Unidos: a retirada dessas barreiras seria responsável por 43,3% -o equivalente a US\$ 531 milhões- do aumento de vendas externas projetado pelo estudo.

O restante seria eliminação de tarifas. "Para ter resultados na Alca, é essencial que os Estados Unidos abram mão de barreiras não tarifárias. Senão o resultado é desfavorável", defende Kume.

De acordo com dados do Ministério do Desenvolvimento, o Brasil exportou US\$ 20,3 bilhões para os EUA em 2004, e importou US\$ 11,5 bilhões.

As perdas para o Brasil, de acordo com especialistas, são causadas em parte porque são poucos os produtos brasileiros realmente competitivos no comércio internacional. "O que ocorre com o Brasil é que estamos em um momento em que nossa competitividade internacional se concentra praticamente em alguns produtos do agronegócio", afirma Renato Flores, professor da FGV-RJ (Fundação Getúlio Vargas).

Segundo ele, no caso de um acordo entre Norte e Sul, como é o caso da Alca, países como o Brasil são obrigados a abrir barreiras principalmente no setor industrial para que haja contrapartida em produtos de agronegócios.

"Aí você tem esse desequilíbrio. Essa é uma conta esperada: o Norte é competitivo em um espectro enorme do setor industrial, pode vender muitas coisas. Nosso espectro é reduzido."

Segundo ele, no caso da relação entre Mercosul e União Européia, o resultado é semelhante. "A diferença entre exportações e importações é um pouco menor do que no caso da Alca, porque os EUA são mais competitivos e vendem mais bens de alto valor agregado", diz ele, autor de um estudo que estima os ganhos de um acordo entre Mercosul e UE.

A ressalva a esse tipo de estudo, de acordo com Flores, é que não é mensurado o impacto que a implementação de acordos comerciais teria sobre outros países participantes que têm relações comerciais com o Brasil e como isso afetaria esses mercados para os produtos brasileiros.

O prazo original de implementação da Alca, que é uma proposta de integração comercial de todos os países das Américas, com exceção de Cuba, seria neste mês.

As negociações foram suspensas em 2004. Alguns nós atravancam o processo: o Mercosul quer maior acesso aos mercados, mas os EUA só o aceitam em troca de concessões em áreas como serviços, propriedade intelectual e compras governamentais. (Maéli Prado, da Reportagem Local) (Folha de S.Paulo, 06.01.2005) **Para acessar o documento vá para:**

TD 1058 – Alca: uma estimativa do impacto no comércio bilateral Brasil-Estados Unidos

http://www.ipea.gov.br/pub/td/2004/td_1058.pdf

Brasil não perde com barreiras argentinas

País detém 79,3% das importações de produtos que geram briga com sócio do Mercosul

No triênio 1997/1999, o Brasil detinha 44,9% do mercado argentino de importação dos produtos que já geraram brigas comerciais com o país vizinho. Essa participação chegou a 68% em 2001/2003 e subiu a 79,3% no primeiro trimestre de 2004. Esse crescimento de market share revela que as barreiras comerciais impostas pelo país vizinho não tem prejudicado os exportadores brasileiros.

Os dados são de um estudo técnico elaborado pela equipe de economistas da própria Confederação Nacional da Indústria (CNI) e produzido para subsidiar as discussões dos empresários brasileiros à véspera da reunião de cúpula de presidentes do Mercosul, em Ouro Preto (MG), onde o ponto central em discussão era a proposta argentina de imposição de salvaguardas no bloco.

O levantamento analisa tanto o impacto das barreiras impostas nos setores nos quais os dois países vivem conflitos comerciais como as exceções à Tarifa Externa Comum (TEC). E a análise mostra que o "market share" alcançado pelos produtos brasileiros para os quais a TEC não é respeitada é muito próximo da participação total do Brasil nas importações argentinas: respectivamente, 23,3% contra 22,4% em 1997/1999, e 29,9% contra 31,9% em 2001/2003.

"Embora o contencioso bilateral e as perfurações da TEC possam afetar expectativas de expansão das exportações brasileiras, ainda não mostram impacto comercial significativo em termos agregados ou mesmo setoriais", conclui o documento. "Talvez mais importantes do que os aspectos comerciais, a imprevisibilidade, a falta de respeito às regras e a ausência de mecanismos negociadores (...) parecem estar minando o apoio empresarial ao Mercosul".

A CNI preferiu não comentar o documento, obtido pelo Valor, afirmando que ele não foi aprovado pela direção e não reflete a posição da entidade. A CNI informa que ainda está discutindo a questão do Mercosul.

O objetivo do trabalho era fornecer dados técnicos para o empresariado buscar uma posição comum sobre o futuro do Mercosul. Alguns setores querem a volta a área de livre comércio e acusam o bloco de atrapalhar o Brasil nas negociações comerciais. Mas há outros que temem serem deslocados do mercado argentino após o fim da TEC.

Durante a reunião, os empresários tentaram redigir um documento para ser enviado ao governo, mas não chegaram a um acordo. Cientes de que a indústria brasileira ganhou com o Mercosul, alguns setores até aceitariam a instituição de salvaguardas no bloco desde que acabassem outros mecanismos de proteção como o antidumping. Já outros segmentos são totalmente contra as salvaguardas.

O levantamento elaborado pelos economistas da CNI mostra que os conflitos entre Brasil e Argentina estão concentrados nos setores de papel, calçados, produtos siderúrgicos, cerâmicas, eletrodomésticos e têxteis. O estudo não levou em conta o setor automotivo. Apesar de ter uma participação muito expressiva no comércio bilateral, esse setor conta com um regime especial.

Os setores analisados representam uma pequena fatia nas importações totais da Argentina: 2,3% em 1997/1999 e 2,4% em 2001/2003. No caso das importações vindas do Brasil, os percentuais dobram, mas ainda assim são pouco expressivos: 4,6% em 1997/1999 e 5,2% em 2001/2003.

Mas chama a atenção a evolução do market share dos produtos brasileiros nas importações argentinas. Em máquinas e equipamentos mecânicos, a participação brasileira no total das compras argentinas passou de 12,4% em 1997/1999 para 19,2% em 2001/2003. Em máquinas e equipamentos elétricos, o market share brasileiro subiu de 13,4% para 22,6% no mesmo período. No caso do setor automotivo, a participação brasileira saiu de 57,3% em 1997/1999 para 72,8% em 2001/2003.

Com base nessa avaliação, o trabalho concluiu que não há indicações de que o Brasil perdeu competitividade frente a outros fornecedores, apesar das barreiras argentinas. Mas o documento faz duas ressalvas: a análise pode não captar prejuízo a um produto específico dentro de um setor e muitas barreiras foram impostas em 2004, logo seus impactos não foram considerados no trabalho.

Uma segunda parte do trabalho avalia o impacto das exceções da TEC. A Argentina é campeã em desrespeitar a TEC, violando as tarifas do bloco para 2.546 itens. Depois vem o Paraguai com 2.196 itens, o Brasil com 1.506 e o Uruguai com 1.414.

Ao contrário dos produtos que geram conflito direto entre Brasil e Argentina, as exceções à TEC representam um volume significativo das importações argentinas. No triênio 2001/2003, esses

produtos chegaram a 18,3% das importações totais da Argentina. No caso das compras oriundas do Brasil, as exceções à TEC representam 17,8% do total. Entre os setores mais atingidos estão a cadeia química, máquinas e equipamentos mecânicos, máquinas e aparelhos elétricos, automóveis e produtos siderúrgicos.

Após essa análise, os autores do estudo sugerem quatro posições para o setor privado brasileiro. A primeira é chamada de "paciência estratégica", que, segundo o trabalho, parecer ser a posição do governo brasileiro. Ela consiste em adotar medidas pontuais de consolidação do bloco, instigar as empresas brasileiras a investir na Argentina e acenar com financiamentos.

A segunda sugestão é chamada de "mais Mercosul", expressão repetida pelo ministro das Relações Exteriores do Brasil, Celso Amorim, como solução para os problemas do bloco. O estudo diz que essa proposta "aparece em frases de efeito e declarações retóricas de autoridades" e acredita que é inviável dada à ausência de propostas concretas.

Também aparece como opção a volta do Mercosul a uma área de livre comércio. Para os técnicos, isso libera os países para negociar com outros blocos, mas não tem efeito sobre o conflito entre Brasil e Argentina e a imposição de barreiras unilaterais.

A quarta e última opção é "pragmática": reconhecer as dificuldades do Mercosul e propor medidas para lidar com o conflito dentro de regras negociadas. Os empresários brasileiros, contudo, estão divididos e não decidiram que caminho seguir. (Raquel Landim, de São Paulo) (*Valor*, 14.01.2005)

Acordos do Mercosul beneficiam a Zona Franca

Brasília, 5 de Janeiro de 2005 - As exportações da Zona Franca de Manaus (ZFM) podem ser incrementadas em 2005, com a inclusão dos produtos oriundos de zonas francas nos acordos de preferências tarifárias concluídos neste final de ano entre o Mercosul e, respectivamente, Índia e União Aduaneira da África Austral - SACU (África do Sul, Botswana, LeO acordo comercial entre o Mercosul e a SACU foi assinado no dia 16 de dezembro, durante a realização da 27ª Reunião do Conselho do Mercado Comum (MERCOSUL), realizada em Belo Horizonte-MG. Com a Índia, o acordo deverá ser assinado no início de 2005.

De acordo com a superintendente da Suframa, Flávia Skrobot Grosso, o fato de as empresas do Pólo Industrial de Manaus poderem usufruir dessas preferências tarifárias abre novas possibilidades para negociações comerciais. Ela destaca que a ação da Superintendência da Zona Franca de Manaus (Suframa), em conjunto com os técnicos do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), foi decisiva para o resultado positivo em favor da região.

No primeiro momento constam, de cada lado 950 produtos com a SACU e 450 com a Índia, entre os quais bens de capital, produtos industrializados, produtos químicos, pesca, e produtos agrícolas processados.

Os dois novos parceiros são considerados estratégicos para o Mercosul. A Índia, com população de quase um bilhão, tem uma classe média de aproximadamente 150 milhões de pessoas, um mercado promissor para negócios com o Brasil. Já a SACU é um bloco comercial que funciona como uma vitrine de oportunidades de negócios entre o Brasil e o continente africano.

Avaliação

Para o professor de economia da Universidade de Brasília (UnB) e diretor da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal), Renato Baumann, o ajuste dos déficits comercial e orçamentário dos Estados Unidos poderá causar problemas para o comércio internacional. Segundo ele, existe a possibilidade de o país dar início a um processo de correção do desequilíbrio entre 2005 e 2006.

"Terá que ser feito algum tipo de ajuste. Ou reduzem gastos via política restritiva, com superávit primário e meta, ou mudam os preços, alterando com o câmbio", diz Baumann.

A dúvida, segundo o professor, é saber até que ponto os europeus e japoneses irão aceitar perder competitividade nas exportações, se o dólar voltar a subir.

Para Baumann, não deve haver grandes novidades para a economia europeia em 2005. Isso em razão do desempenho da zona do euro, que tem apresentado taxa de crescimento relativamente baixa devido à debilidade do dólar frente à moeda da União Europeia. (Agência Brasil) (*Gazeta Mercantil*, 05.01.2005)

FAB assina contrato com Eads

Acordo prevê a modernização de oito aviões P-3 e a compra de 12 aeronaves C-295. O Comando da Aeronáutica assina com o consórcio europeu **Eads Casa** os contratos de modernização de oito aviões de patrulha marítima P-3 e da compra de 12 aeronaves de transporte militar C-295 para a Amazônia. A informação foi confirmada ontem pelo Departamento de Pesquisa e Desenvolvimento da Aeronáutica (Deped), órgão responsável pela execução do programa de reaparelhamento da Força Aérea Brasileira (FAB). Avaliados inicialmente em US\$ 596 milhões, dos quais US\$ 326 milhões para o P-3 e US\$ 270 milhões para o C-295, os dois contratos sofreram um reajuste, publicado no Diário Oficial no último dia 28 de dezembro. O Eads Casa foi selecionado, em outubro de 2002, pelo Conselho de Defesa Nacional para executar os dois programas.

A negociação com a empresa, no entanto, chegou a ser interrompida em 2003, devido a falta de recursos, mas foi retomada no começo de 2004, quando a Aeronáutica atualizou a verba prevista para o projeto. Com o reajuste, o contrato do P-3 subiu para US\$ 298,7 milhões e o dos aviões C-295 para US\$ 423,3 milhões. Os dois projetos já tem garantidos US\$ 30 milhões no orçamento do programa de reequipamento da FAB para 2005.

O projeto de aquisição das novas aeronaves, bem como da modernização do P-3, também aguardam aprovação de financiamento externo pelo Senado. O esquema de financiamento proposto será feito por meio de um consórcio formado pelos agentes financeiros BBVA, Santander Central Hispano e BNP Paribas.

A operação conta ainda com o respaldo do governo espanhol através do Cesce (Exporet Credit Agency), que propôs prazos de amortização de até 10 anos. O contrato do C-295 prevê a entrega da primeira aeronave em novembro de 2006 e da última em janeiro de 2009. O primeiro P-3 modernizado será entregue à FAB em agosto de 2008 e o último em 2010.

O contrato com a Eads Casa, segundo a Aeronáutica, também inclui um acordo de offset (compensação comercial), no qual a empresa fica obrigada a investir 100% do valor do contrato na indústria aeroespacial brasileira. No caso dos aviões C-295 ou projeto CL-X, como é chamado na FAB, foram definidos um conjunto de 28 projetos de compensação, totalizando o valor de US\$ 392,1 milhões, envolvendo transferência de tecnologia e subcontratação de serviços. Segundo levantamento feito pela Eads em 2004, os programas de offset acordados com a FAB, vão movimentar mais de US\$ 860 milhões em bens, serviços e novas tecnologias para empresas como a Varig Engenharia e Manutenção (VEM), a Atech e o consórcio HTA, de pequenas empresas do setor aeronáutico, além do Centro Técnico Aeroespacial.

O projeto CL-X é visto com especial atenção pela FAB, tendo em vista a necessidade de assegurar a capacidade de transporte aéreo logístico em apoio ao Programa Calha Norte. Esse tipo de missão é desempenhada hoje pelos velhos C-115 Búfalo, adquiridos na década de 70 e que serão substituídos pelos C-295. Os novos aviões também atuarão junto ao Sistema de Vigilância da Amazônia (Sivam), às diversas organizações militares localizadas em regiões remotas do país, bem como nas comunidades isoladas da Amazônia, região sob permanente ameaça de ilícitos transnacionais, incluindo o narcotráfico, atividades de grupos guerrilheiros, biopirataria e agressões ambientais.

O C-295, segundo a FAB, estará capacitado para o cumprimento de missões de transporte aéreo logístico, aeroterrestre, lançamento aéreo, evacuação aeromédica e, em segundo plano, em operações de busca e salvamento. O governo também estuda a possibilidade de adaptação da aeronave para atender a situações de calamidade pública ou para apoiar outros órgãos da administração em situações especiais, como o transporte de urnas e de funcionários em períodos de eleição. Campanhas de vacinação, participação do Brasil em missões da ONU, em localidades remotas e de alto risco, como a da Missão de Observação Militar Equador-Peru, são outros exemplos de emprego da C-295 pela FAB.

Para a modernização do P-3, segundo a FAB, foram negociados acordos de compensação no valor de US\$ 467 milhões. A FAB comprou 12 aeronaves P-3 do governo americano a um custo de US\$ 800 mil cada. Com o P-3 modernizado, a FAB espera retomar a sua capacidade de vigilância dos sete mil quilômetros da costa brasileira. (Virgínia Silveira) (*Gazeta Mercantil*, 12.01.2005)

Governo desiste de licitação dos caças

Propostas dos concorrentes perderam a validade no dia 31; o Ministério da Defesa estuda possibilidade de fazer uma escolha direta, envolvendo aviões novos ou usados

O governo federal considera morta a concorrência FX, no valor de US\$ 700 milhões, para compra de 12 caças de alta tecnologia, os substitutos dos velhos Mirages IIIE/BR em uso há 32 anos. Esses aviões serão desativados no fim do ano, à zero hora do dia 31 de dezembro. O Ministério da Defesa analisa a possibilidade de fazer uma escolha direta, fora da licitação. Esse processo pode envolver aeronaves novas ou usadas e revitalizadas.

Temporariamente as missões de defesa aérea serão entregues aos F5-BR Tigre modernizados pela Embraer. Os primeiros 18, do lote completo de 46 unidades contratadas, serão entregues ao longo de 2005. Depois dos procedimentos de atualização o Tigre se transforma em avançado jato de ataque, com alguma capacidade de interceptação. Iniciada em 1995, renovada várias vezes, a FX chegou ao fim à meia-noite do dia 31 de dezembro de 2004, quando as propostas dos quatro últimos consórcios participantes e a oferta independente da RAC-MiG, com o caça russo MiG-29, perderam a validade sem que tivesse sido tomada nenhuma decisão.

O vice-presidente da República e ministro da Defesa, José Alencar, acha que o fato de o processo ter caducado é favorável. "Agora acabou a pressa e a pressão", disse Alencar essa semana a um oficial do comando da Aeronáutica. O ministro acredita que o governo "poderá fazer um negócio melhor" se esperar um pouco mais e puder contemplar a aquisição de produtos da nova geração de supercaças que está chegando aos arsenais da Europa e dos EUA.

Não é tão simples. A começar pelo preço: a cotação estimada dos modernos Eurofighter, Rafale, F-35 e F-18S é de US\$ 70 milhões. Ainda não há indicação de que esses equipamentos possam vir a ser exportados para nações de fora dos grandes pactos militares, como é o caso do Brasil.

A versão básica do F-18 Hornet, principal aeronave de ataque da Marinha americana, produzido pela Boeing, foi incluída na primeira fase da concorrência FX. Acabou desqualificado pelo preço elevado e complexidade de manutenção. O arranjo mais avançado custa o dobro. E é só um desenvolvimento do projeto inicial, apresentado em 1974.

A prescrição das ofertas favorece a opção por modelos usados aos quais seja possível agregar tecnologia de expansão da eficiência. O comando da Aeronáutica tem o oferecimento de 10 caças Kfir C-10, de Israel, por US\$ 80 milhões a US\$ 90 milhões pelo arrendamento por três anos. O Kfir é derivado do Mirage IIIE/Br. Uma minuta de aprovação foi divulgada em julho de 2002. O grupo Lockheed-Martin está propondo a versão A do F-16 Falcon. O lote abrange 18 supersônicos dos anos 80. O custo é de US\$ 90 milhões e implica compra definitiva. (Roberto Godoy) (*O Estado de S.Paulo*, 07.01.2005)

Brasil eleva vendas da GM na região

O faturamento da General Motors na região que engloba América Latina, África do Sul e Oriente Médio cresceu 45,4% em 2004. A maior parte do avanço veio da expansão da operação no Brasil, que também representa a maior fatia dessa região, segundo a vice-presidente mundial da GM que comanda o bloco, Maureen Kempston Darkes.

A GM obteve nessa região em 2004 receita de US\$ 8 bilhões, ante um resultado de US\$ 5,5 bilhões em 2003. Isso leva a uma participação de 5% desses países na receita global da companhia americana, a maior montadora do mundo. O crescimento foi impulsionado pelos principais mercados da América do Sul. No Brasil, a empresa obteve a liderança do mercado interno em 2004, com uma fatia de 23,1%.

O Brasil foi o sexto maior país em vendas para a General Motors no ano passado. A região do Mercosul representou o quarto maior mercado para a montadora, que obteve os três melhores resultados em vendas nos Estados Unidos, China e Canadá, respectivamente.

A companhia também avançou três pontos percentuais, com fatia de 16,7%, na Argentina, onde a Volkswagen é líder. A GM fechou na liderança também na Colômbia e na Venezuela, onde a indústria automobilística avançou 100% em 2004. A maior participação veio do Equador, com 45%.

A montadora, que deve anunciar os resultados financeiros na próxima semana, não conseguiu, no entanto, lucro no Brasil em 2004. Segundo o presidente da filial brasileira, Ray Young, esta é a meta deste ano. A indicação positiva veio no fim do ano, quando a operação brasileira fechou o último trimestre com lucratividade, segundo os executivos, que não detalham os resultados financeiros no Brasil. Segundo a executiva, as projeções da General Motors indicam que, somados,

os mercados dessas regiões poderão crescer 35% num prazo de cinco anos. "Há um potencial grande para o aumento da demanda de automóveis no futuro próximo", diz Maureen. "No Oriente Médio, por exemplo, 60% dos habitantes têm menos de 25 anos", completa. (MO, de Detroit))
(Valor, 12.01.2005)

GM reduzirá sua equipe em quase 7%

A empresa General Motors (GM) pensa reduzir sua equipe neste ano em cerca de 7% como parte de seus esforços para reduzir os custos de produção, informou o jornal "Detroit Free Press". O fabricante de automóveis reduz sua força laboral desde 2002, como parte de um plano para minimizar os custos de produção e as despesas com saúde. Esta rodada de cortes e aposentadorias antecipadas poderia afetar cerca de 8 mil empregados, indicou o diário, que citou o presidente da GM, Rick Wagoner.

A GM eliminou, em média, entre 2% e 3% de seus trabalhadores com salário fixo e até 6% dos que recebem por hora. Desde 2000, a empresa reduziu sua equipe laboral para 153 mil empregados, o que representa a eliminação paulatina de cerca de 45 mil vagas, segundo o diário.

A General Motors tem previsto eliminar 12 mil postos de trabalho em Alemanha, Inglaterra, Espanha e outros países europeus, indicou o "Detroit Free Press". (EFE) (Tribuna da Imprensa, 11.01.2005)

Brasil é destaque nas vendas da Volkswagen

A Volkswagen vendeu no ano passado 5,079 milhões de veículos no mundo todo, 1,3% a mais que em 2003. O destaque desse resultado, conforme informou o presidente mundial do grupo, Bernd Pischetsrieder, foi o desempenho do Brasil, que atingiu vendas de 362 mil unidades, resultado 14,9% maior que em 2003. Para este ano, a expectativa é o lançamento do Fox Europa, que será produzido na fábrica de São Bernardo no primeiro semestre.

"É um bom resultado de vendas, se considerarmos a situação fraca nos principais mercados automotivos mundiais", disse o executivo, que fez o anúncio durante o Salão Internacional do Automóvel, em Detroit, nos Estados Unidos. Ele também anunciou 20 lançamentos para este ano, entre os quais o Fox, compacto que a montadora pretende apresentar no fim de março em um salão europeu, provavelmente na Alemanha.

Apesar de o Salão Internacional do Automóvel de Detroit ser um dos mais importantes do mundo automobilístico, o Fox não será mostrado durante o evento. É que a montadora alemã prepara o lançamento oficial para abril, na Dinamarca. A edição deste ano do Salão de Detroit, a 17ª, ficará aberta ao público entre os dias 15 e 23 e os organizadores esperam mais de 750 mil visitantes.

Recorde – Além do bom desempenho de vendas, a Volkswagen do Brasil também registrou, em 2004, volume recorde de produção: 682.912 unidades. Desse total, foram fabricados 504.664 automóveis, 37.825 comerciais leves, 29.357 caminhões e 4.880 ônibus, além de 106.186 veículos CKD (conjuntos de peças e componentes a serem montados no país de destino). Com isso, a Volkswagen passou a deter 31% da produção nacional, que movimentou total de 2,2 milhões de unidades no ano passado.

As exportações da empresa também atingiram números recordes, ultrapassando a marca de 200 mil veículos comercializados no mercado externo pela primeira vez na história. Com 208.595 unidades embarcadas, a Volkswagen registrou um crescimento de 25% nas exportações, comparando-se com as vendas externas em 2003. A principal expectativa é que a montadora supere US\$ 1,5 bilhão com as exportações e proporcione superávit na balança comercial interna de US\$ 1 bilhão. Mas os resultados oficiais serão apresentados apenas no final deste mês, pelo Secex, a Secretaria de Comércio Exterior. Se os números forem confirmados, a Volkswagen terá participado em 3% do superávit de toda a economia nacional em 2004.

No mercado nacional, o principal destaque da Volkswagen foi a manutenção do Gol na liderança do ranking dos mais vendidos no Brasil, pelo 18º ano consecutivo. O Fox, outro destaque, ocupa o sétimo lugar entre os modelos mais vendidos. (Katia Perez, com AE) (Diário do Grande ABC, 11.05.2005)

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 <http://www.cnmcut.org.br>