FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

Instituição de caráter técnico-científico, educativo e filantrópico, criada em 20 de dezembro de 1944, como pessoa jurídica de direito privado, tem por finalidade atuar no âmbito das Ciências Sociais, particularmente Economia e Administração, bem como contribuir para a proteção ambiental e o desenvolvimento sustentável.

Sede: Praia de Botafogo, 190 – Rio de Janeiro – RJ – CEP 22250-900
ou Caixa Postal 62.591 – CEP 22257-970 – Tel.: (21) 2559-6000.

Primeiro Presidente e Fundador: Luiz Simões Lopes

Presidente: Carlos Ivan Simonsen Leal

Vice-Presidentes: Francisco Oswaldo Neves Dornelles, Manoel Fernando Thompson Motta e Marcos Cintra Cavalcanti de Albuquerque.

Diretor Geral: José Affonso Fausto Barbosa

Conselho Diretor

Presidente: Carlos Ivan Simonsen Leal

Vice-Presidentes: Francisco Oswaldo Neves Dornelles, Manoel Fernando Thompson Motta e Marcos Cintra Cavalcanti de Albuquerque.

Vogais: Armando Klabin, Carlos Alberto Pires de Carvalho e Albuquerque, Ernane Galvêas, José Luiz Miranda, Manoel Pio Corrêa Jr., Marcílio Marques Moreira, Roberto Paulo Cezar de Andrade e Sérgio Franklin Quintella.

Suplentes: Alfredo Américo de Souza Rangel, Cristiano Buarque Franco Neto, Eduardo Vianna, Félix de Bulhões, Geraldo José Carbone, José Júlio Senna, Lindolpho de Carvalho Dias, Maria Silvia Bastos Marques e Nestor Jost.

Conselho Curador

Presidente: Carlos Alberto Lenz César Protásio

Vice-Presidente: Pedro José da Matta Machado (Klabin Irmãos & Cia.)

Vogais: Alexandre Koch Torres de Assis, Antonio Monteiro de Castro Filho (Souza Cruz S.A.), Carlos Moacyr Gomes de Almeida, Edmundo Penna Barbosa da Silva, Pedro Grossi Júnior (Estado da Bahia), Heitor Chagas de Oliveira, Luis Eduardo Alves de Assis (Banco CCF Brasil S.A.), Jorge Gerdau Johannpeter (Gerdau S.A.), José Ermírio de Moraes Neto (Votorantim Participações S.A.), Lázaro de Mello Brandão (Banco Bradesco S.A.), Lídio Duarte (Instituto de Resseguros do Brasil – IRB), Luiz Chor (Chozil Engenharia Ltda.), Marcelo Serfaty, Mauro Salles (Salles DMB&B Publicidade S.A., Luiz Tavares Pereira Filho (Sindicato das Empresas de Seguros Privados e Capitalização do Rio de Janeiro), Ricardo Malfitano (S.A. White Martins), Sérgio Ribeiro da Costa Werlang, Tácito Naves Sanglard (Associação de Bancos do Estado de São Paulo)

Suplentes: Fernando Roberto Moreira Salles (Unibanco – União de Bancos Brasileiros S.A.), Gilberto Duarte Prado, Oscar Augusto de Camargo Filho (Caemi Mineração e Metalurgia S.A.), João Pedro Gouvêa Vieira Filho (Refinaria de Petróleo Ipiranga S.A.), Luiz Roberto do Nascimento Silva, Marcio João de Andrade Fortes, Ney Coe de Oliveira, Patrick de Larragoiti Lucas (Sul América Companhia Nacional de Seguros), Paulo Mário Freire (Universal Comércio e Empreendimentos Ltda.), Pedro Henrique Mariani Bittencourt (Banco BBM S.A.), Nilson Teixeira (Banco de Investimentos Credit Suisse First Boston Garantia S.A.), Rui Barreto (Café Solúvel Brasília S.A.)

Conselho Consultivo

Cesar Cunha Campos, Daniel Dantas, Eliezer Baptista, Fernando Perrone, Luiz Fernando da Silva Pinto, Estado de Minas Gerais e Roberto Gusmão.

INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA

Diretor
Luiz Guilherme Schymura de Oliveira
Vice-Diretor
Vagner Laerte Ardeo
Divisão de Gestão de Dados
Rubens Mario Alberto Wachholz
Centro de Estudos Agrícolas
Ignez Vidigal Lopes
Centro de Políticas Sociais
Marcelo Neri
Centro de Estudos em Energia
Goret P. Paulo
Gerência Administrativa
Regina Celia Reis de Oliveira

CONJUNTURA ECONÔMICA

Fundador
Richard Lewinsohn
Editor-Chefe
Luiz Guilherme Schymura de Oliveira
Editor Executivo
Claudio Roberto Gomes Conceição
Editor
Bertholdo de Castro
Redator
César Garcia
Colaboraram nesta edição
Aloisio Campelo Jr., André Braz, Antonio Carlos Pôrto Gonçalves, Beatriz Cardoso, Clarissa Toscano (estagiária), Daniel Follain (bolsista), Elisa Baldas Matzenbacher, Ernesto Borges, Eugênio do Carvalhal, Fernando Blumenschein, Fernando Zaider, Goret P. Paulo, João Baptista Vilhena, Lia Valls Pereira, Luís Carlos Ewald, Marcelo Neri, Marco Aurélio Ferreira Vianna, Patrícia Langoni, Salomão Quadros, Sebastião do Rego Barros, Sérgio Guimarães Ferreira, Simone Goldberg, Sonia Goulart, Tatiana Deane, Vagner Ardeo, Virene Roxo Matesco, Walter Soboll, Yoshiaki Nakano e equipe da Divisão de Gestão de Dados (DGD/IBRE/FGV).
Editoria de Arte
Ana Elisa Galvão e Cintia Silva de Sá
Capa
Cintia Silva de Sá (foto do Banco de Imagens da Petrobras/J. Valpereiro) (Refinaria de Paulínia – Replan)
Revisão
Ademilson Coutinho e André Pinheiro
Redação
Secretaria e apoio administrativo
Lílian Brandão de Figueiredo e Antonio Baptista do Nascimento Filho
Praia de Botafogo, 190 – sala 927 – CEP 22253-900
Rio de Janeiro/RJ
Tel.: (21) 2559-5565 – Fax: (21) 2551-2799
E-mail: conjunturaredacao@fgv.br
Departamento comercial
Gerente: Igor de Freitas
Tel.: (21) 2559-5567 – Fax: (21) 2551-2799
E-mail: conjunturapublicidade@fgv.br
Publicidade (representantes)
Rio de Janeiro, Norte e Nordeste: Marise Barbosa – Tels.: (21) 2559-5565 / (21) 9761-3711; São Paulo: Reinaldo Ramirez e Wilson Galluzzi – Tel.: (11) 3362-2874; Brasília: Joaquim Barroncas – Tel.: (61) 9972-0741
Assinaturas e renovações
Supervisora de vendas: Denize e Silva Melo
Rio de Janeiro: Tel.: (21) 2559-6040
Outros estados: ligação gratuita 0800-25-7788
E-mail: conjunturaeconomica@fgv.br
Circulação
Bernardo Nunes Chefer
Tel.: (21) 2559-6046 – Fax (21) 2559-6039
Produção gráfica
Victoria Rabello
Fotolito e impressão
Ediouro Publicações S.A.
Distribuição exclusiva em bancas para todo o Brasil
Fernando Chinaglia S.A.
Rua Teodoro da Silva, 907 – Tel.: (21) 3879-7766 – Rio de Janeiro – RJ

Conjuntura Econômica é uma revista mensal editada pelo Instituto Brasileiro de Economia, da Fundação Getulio Vargas, desde novembro de 1947. As opiniões emitidas nos artigos assinados são de inteira responsabilidade de seus autores e não exprimem, necessariamente, as da Fundação Getulio Vargas. A reprodução total ou parcial do conteúdo da revista somente será permitida com autorização expressa dos editores.

ISSN 0010-5945

ANER www.aner.org.br

IVC INSTITUTO VERIFICADOR DE CIRCULAÇÃO

Conjuntura Econômica. – Vol. 1, n. 1 (nov. 1947)

-.- Rio de Janeiro: Fundação Getulio Vargas, 1947-v. il.; 28cm. Mensal.

Órgão oficial de: Instituto Brasileiro de Economia. Diretores: Nov. 1947-mar. 1952, Richard Lewinsohn; Maio 1952-dez. 1968, José Garrido Torres; Jan. 1969-mar. 1974, Sebastião Marcos Vital; Abr. 1974-mar. 1979, Antonio Carlos Lemgruber; Abr. 1979-abr. 1994, Paulo Rabello de Castro; Maio 1994-set 1999, Lauro Vieira de Faria; Out. 1999-nov. 2003, Roberto Fendt; Dez. 2003-jun. 2004, Antonio Carlos Pôrto Gonçalves; Jul. 2004, Luiz Guilherme Schymura de Oliveira.

ISSN 0010-5945

1. Economia — Periódicos. 2. Brasil — Condições Econômicas — Periódicos. I. Fundação Getulio Vargas. II. Instituto Brasileiro de Economia.

CDD 330.5

NESTA EDIÇÃO

CONJUNTURA ECONÔMICA

VOL. 58 Nº 07 JULHO DE 2004 ISSN 0010-5945

http://www.fgv.br/conjuntura.htm

Carta do IBRE
NOVO CRESCIMENTO
Uma nova maneira de crescimento econômico começa a ganhar forma, através da combinação de um forte ajuste fiscal e do câmbio flutuante. Historicamente, a expansão do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro sempre esteve atrelada ao endividamento do setor público. Esse novo padrão, ungido pelo excessivo endividamento interno, ganhou força no atual governo que, no entanto, ainda precisa equacionar pendências ligadas a questões microeconômicas. 8



Macroeconomia
RISCO BRASIL
Cresceu o risco dos países emergentes em 2004, já que todos, à exceção da Argentina, tiveram aumento dos *spreads* de seus títulos. O Brasil ainda permanece entre os países de maior risco no mundo. O crescimento médio do risco Brasil no ano passado só foi superado pelos da Coréia e da Turquia. No Brasil, o risco econômico cresceu em média 9,18% ao mês em 2004, mais que o dobro do crescimento médio dos países, que foi de 4,34%. 18



Petróleo
PREÇOS E A NOVA ESTRATÉGIA
A alta dos preços internacionais do petróleo já não pesa tanto na economia brasileira, em função da quase auto-suficiência e da substituição do consumo por fontes alternativas. Mesmo assim, a Petrobras, em seu Plano Estratégico, quer aumentar a produção de óleo e gás, inclusive de óleos leves, sem os custos e riscos exploratórios, já que vai desenvolver reservas já descobertas. E adiou a decisão de uma nova refinaria para 2007. 24 A 44



Gás natural
MERCADO EM CONSTRUÇÃO
Mesmo com as reservas de gás natural crescendo 50% desde 2000, além da reserva gigantesca descoberta na Bacia de Santos (SP), o mercado de gás ainda engatinha. Sem uma logística adequada para transportar o gás até o consumidor, a Petrobras busca mudar esse quadro. Para isso, vai investir US$ 6,1 bilhões entre 2004 e 2010 para desenvolver e liderar o mercado brasileiro de gás natural, atuando de forma integrada nos mercados de gás e energia elétrica do Cone Sul. 48

Concentração econômica
OS PERIGOS DA CARTELIZAÇÃO
Há uma certa unanimidade de que em setores de bens intermediários, como os de celulose e papel, siderurgia e petroquímica, altamente intensivos em capital, uma concentração maior de empresas brasileiras daria mais poder de fogo a esses segmentos contra as grandes corporações multinacionais. "A consolidação de setores não é um mal em si. Ela traz redução de custos e fortalece empresas. O perigo é a cartelização", diz Gesner de Oliveira, professor da FGV e ex-presidente do Cade. 60

Temas sociais
A INFLAÇÃO DA TERCEIRA IDADE
A população da terceira idade totaliza 15 milhões de brasileiros, triplicando em relação a 1970. Na última década, o número de pessoas com mais de 60 anos cresceu três vezes mais que a população total. Projeções indicam que a população idosa irá mais que dobrar nos próximos 25 anos. O Instituto Brasileiro de Economia (IBRE), da Fundação Getulio Vargas, seguindo sua tradição de geração de índices de preços, começa a pesquisar um índice de preços específico para a terceira idade. 68



CARTAS

LONDON SCHOOL

Somos um grupo de pessoas provenientes da *London School of Economics* (LSE) e outras universidades britânicas. Gostaríamos de oferecer os nossos serviços para a *Conjuntura Econômica*. Somos especializados em vários campos de atuação, como o político, o econômico e de interesse geral.

Tony Portillo
Análise Global
Londres – Inglaterra

NR: Agradecemos o interesse. Desde que surja uma oportunidade, entraremos em contato.

QUALIDADE

Agradeço a gentil remessa do exemplar da revista *Conjuntura Econômica*, cumprimentando-os pelos excelentes subsídios apresentados, bem como pela qualidade da publicação, que tem sido muito informativa para mim.

Gen. Ex. Francisco
Roberto de Albuquerque
Comandante do Exército
Brasília – DF

PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA

Através da Coordenação de Documentação da Biblioteca da Presidência da República, agradecemos o envio da revista *Conjuntura Econômica*.

Manoel Ferreira da Silva
Auxiliar de Biblioteca
Brasília – DF

Correspondência para esta seção:
Revista
Conjuntura Econômica
Praia de Botafogo, 190 – Sala 927
Rio de Janeiro – RJ / CEP 22250-900
Fax: (21) 2551-2799
E-mail: conjunturaredacao@fgv.br

Serão aproveitadas as cartas e fax assinados e com endereço dos remetentes. E nos e-mails precisam figurar nome e endereço. O editor se reserva ao direito de publicar a correspondência no todo ou em parte.

FGV

CURSO
FORMAÇÃO DE NEGOCIADORES

Técnicas de negociação e outros métodos de solução de conflitos e aproveitamento de oportunidades nas relações organizacionais

TURMA EM AGOSTO
Segundas e Terças de 18h:30 às 21h:45

CURSO ÚNICO COM MAIS DE **130 HORAS** DE CARGA HORÁRIA
ABORDAGEM QUE PRIORIZA O APROFUNDAMENTO **PRÁTICO** E **CONCEITUAL**

www.fgv.br

Fundação Getulio Vargas
Praia de Botafogo, 190 - sala 812
Tel.: (21) 2559-5553 / 5554
E-mail: dpecursos@fgv.br

Coordenação Geral:
Prof. A. C. Pôrto Gonçalves

Coordenação Acadêmica:
Prof. Eugenio do Carvalhal

SUMÁRIO

05 Nesta Edição
06 Cartas
Carta do IBRE
08 Um novo padrão de crescimento econômico
Macroeconomia
12 Nova agenda para a retomada do crescimento
14 Núcleo de Inflação
15 A sabedoria popular
16 Expectativas do mercado
18 Risco Brasil em 2004
20 Sistemas de previdência e custos de transação
22 Qual o valor da estabilidade para o crescimento?
Petróleo
24 O preço já não pesa tanto
32 Mais óleo leve e menos riscos
36 Internacionalização planejada
42 Os riscos políticos na indústria do petróleo
Gás natural
48 Um mercado em construção
51 Em compasso de espera
52 Energia para o desenvolvimento
Mercado de Ações
54 Novo tempo na Bolsa
56 FGV 100 – Desempenho dos índices
Finanças
57 O Plano Real e o orçamento doméstico
Negociação
58 Gargalos da competitividade
Concentração econômica
60 O perigo é a cartelização
Temas sociais
68 A inflação da terceira idade
Marketing
72 Seu produto é uma *commodity*?
Management
73 Reimaginando a Administração
Internacional
74 Solução de controvérsias na OMC
Seguros
76 Os números da proteção social
Livros & Idéias
78 Resenhas
I Conjuntura Estatística
XX Índices Econômicos
XXX Seguros, Previdência Aberta e Capitalização
Ponto de Vista
114 Uma rede contra a corrupção

NOTA DO EDITOR

Pela primeira vez, o país começa a consolidar uma nova forma de crescimento econômico, ancorada num forte ajuste fiscal e no câmbio flutuante, padrão distinto do que vinha sendo executado desde o período pós-Segunda Guerra Mundial. De certa forma, o elevado endividamento interno acabou cristalizando esse novo padrão, que já é visto, por grande parte da sociedade, como a única forma capaz de propiciar um crescimento sustentável no médio e longo prazos. Embora ainda exista um amplo leque de questões a serem equacionadas no campo microeconômico, o que possibilitará a construção de um marco institucional e legal para elevar a eficiência da economia, alguns passos também estão sendo dados nesse sentido. Esse é o principal assunto da Carta do IBRE desta edição, que também analisa o mercado de petróleo e gás.

A recente escalada dos preços, com o barril do petróleo chegando aos US$ 40, já não tem o mesmo impacto sobre a economia brasileira de anos atrás. O aumento da produção interna – hoje se importa pouco mais de 10% de óleo –, aliado à crescente substituição do consumo por outras fontes alternativas, como o gás, tem minimizado as bruscas alterações de preços do petróleo no mercado internacional. Ciente da necessidade de acelerar a busca da auto-suficiência na produção de petróleo e mudar o perfil da matriz energética, com forte estímulo à utilização do gás natural, a Petrobras está priorizando em seu Plano Estratégico 2004-2010, com investimentos previstos de US$ 53,6 bilhões, exatamente as áreas de exploração e produção de petróleo e de gás natural. O desafio é fazer com que o gás se torne um produto economicamente viável.

A concentração econômica, que tantos debates tem gerado em função dos impactos que isso pode trazer para o conjunto da economia, é outro tema abordado nesta edição. Apesar de haver uma certa unanimidade de que a concentração pode trazer benefícios ao país, na medida em que encorpa a musculatura de determinados setores, há temores quanto aos riscos de uma cartelização que acabaria com a concorrência.

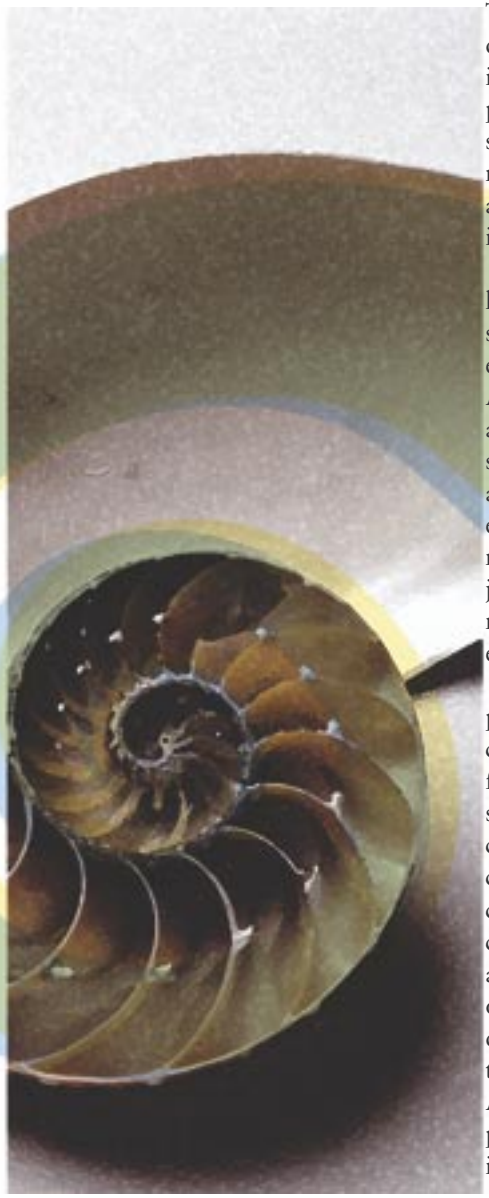
Claudio Conceição
Editor Executivo
claudioconceicao@fgv.br

Uma nova forma de crescimento

Os dados recentemente divulgados pelo IBGE sobre a evolução do PIB indicam que, em 2004, a economia brasileira passará por uma experiência inédita nas quatro últimas décadas: a extraordinária combinação de crescimento econômico, inflação controlada e equilíbrio em conta corrente. No longo período que vai do milagre econômico dos anos 70 até 2003, houve anos em que se observaram combinações de dois desses elementos, mas nunca dos três simultaneamente.

Na década de 1970, tinha-se crescimento e inflação razoavelmente controlada, mas a dependência da poupança externa era crescente. Entre 1980 e 1994, ocorreram anos de equilíbrio em conta corrente com crescimento (1984/85) e também com recessão (1988/89 e 1992/93), mas em todo o período a inflação era galopante. Entre 1995 e 2002, a inflação foi debelada e o crescimento, embora medíocre, foi positivo. No entanto, esse aparente sucesso deu-se à custa de imensa dependência de poupança externa. Em 2003, a inflação continuou contida e alcançou-se superávit em conta corrente, mas o crescimento do PIB foi negativo em 0,22%.

Em 2004, o PIB crescerá em torno de 4%, a inflação ficará em cerca de 8% e o superávit em conta corrente deverá superar 1% do PIB. O que mudou?



Teria o Brasil rompido o ciclo vicioso de crescimento, seguido de pressão inflacionária e/ou crise do balanço de pagamentos? Teria o Brasil redefinido seu padrão de crescimento? Ou os números de 2004 estariam refletindo apenas uma situação transitória insustentável?

Consultando-se a literatura sobre a história econômica brasileira, encontra-se freqüentemente a grandiloqüente expressão "restrição externa". Apresentada por muitos autores como a nefasta causa do aborto de muitos surtos de crescimento por que passou a economia nacional, a restrição externa encarnaria a ditadura dos mercados internacionais, o execrável jugo imposto pelos mais fortes aos mais fracos, a abominável insistência em exigir que dívidas sejam pagas.

Por décadas, o ciclo típico vivenciado pela economia brasileira começava com crescimento estimulado por políticas fiscais ou monetárias expansivas, seguidos de pressão inflacionária contida por irrealismo cambial e/ou controle de preços administrados, culminando em uma inexorável crise do balanço de pagamentos que abortava o crescimento. Para romper o ciclo vicioso, nossos auto-intitulados desenvolvimentistas preconizaram todo tipo de "iniciativas criativas". As mais moderadas consistiam na proteção à indústria substitutiva de importações, tanto a estatal financiada

por endividamento público, como a privada viabilizada por generosos créditos dos bancos oficiais de fomento. "Iniciativas criativas" mais extremadas levaram à adoção da Lei de Similaridade Nacional que tanto inibiu a absorção de tecnologia. Em seu máximo paroxismo, a criatividade de nossos desenvolvimentistas levou o Brasil até a moratória. Esta deveria punir os mercados internacionais, fragilizando-os com uma hecatombe causada pelo calote de um gigantesco país que representava apenas 1% do comércio internacional.

Embora variassem de intensidade de um autor para outro, as idéias criativas para eliminar a restrição externa tinham em comum o remédio proposto: a redução da dependência de importações, menosprezando a importância do aumento das exportações. Sendo uma economia fraca, o Brasil deveria se fechar para não ser escravizado pelos grandes. Diante da crônica insuficiência de poupança interna, em vez de se atacar a causa — o permanente gasto público além das receitas, decorrente do atávico repúdio nacional à disciplina orçamentária — , o desenvolvimentismo a qualquer custo justificou a tributação inflacionária para financiar a acumulação de capital pelo Estado. Não podendo flexibilizar a restrição externa, a interna era contornada por meio da inflação.

O que teria mudado? A reeleição do presidente Fernando Henrique em ambiente recessivo — o PIB cresceu apenas 0,13% em 1998 — foi o primeiro sinal de que a sociedade brasileira já estava farta da inflação. Apesar do pleito ter se realizado sob forte desemprego, o espectro da volta do dragão deu ao presidente Fernando Henrique novo mandato em primeiro turno. Após a inevitável maxidesvalorização de 1999, a opção política pelo controle inflacionário permitiu a aprovação da até então inimaginável Lei de Responsabilidade Fiscal. A adoção do regime de câmbio flexível forneceu o alarme automático encarregado de apitar estridentemente quando as coisas fossem mal, forçando a tomada de decisões politicamente difíceis. Por fim, o regime monetário de metas de inflação, ao obrigar o governo a definir às claras a alíquota de imposto inflacionário que corroeria o poder de compra dos assalariados, estabeleceu um enorme custo político para as opções inflacionárias fáceis. A transparência na divulgação de dados relativos às contas públicas constitui outro louvável aspecto a se destacar.

Em 2002, diante da ameaça da ruptura com um padrão monetário ainda infante, o câmbio flexível entrou em ação, tocando o alarme do dólar a R$ 4. A tentação do calote mostrou-se impalatável, pois com a dívida interna representando 80% da dívida pública total, e os 20% de dívida externa tendo como credores organismos internacionais e títulos de longo prazo detidos por investidores privados, o ônus da moratória cairia diretamente sobre os eleitores do futuro governo. Escaldado por três derrotas eleitorais, a imensa sensibilidade política do candidato Lula o levou ao compromisso firmado na Carta aos Brasileiros, sem a qual não teria conquistado o eleitorado de centro temeroso da volta da inflação.

É importante sublinhar, exaustivamente, que a notável combinação de três resultados alvissareiros — crescimento, inflação contida e equilíbrio externo — alcançada em 2004 é conseqüência direta de três políticas responsáveis — superávit primário elevado, metas para a inflação e câmbio flexível — por décadas adiadas. Em 2004, estão se colhendo os frutos plantados desde 1999. O mérito não é apenas do governo passado, que iniciou essas políticas — ainda que tardiamente, somente no segundo mandato presidencial quando secou a fonte da abundante liquidez internacional. Também não é exclusivo do atual governo, que manteve o rumo a despeito das pressões enfrentadas. O mérito é da sociedade brasileira que, pelo voto, soube dizer a seus governantes para onde desejava ir.

Embora a semente para o crescimento estável tenha sido plantada a partir de 1999, infelizmente ainda falta muito para que o ritmo atual de 4% ao ano possa se tornar os 7% que eliminariam muitas das mazelas que flagelam o país. A experiência internacional mostra que estabilidade macroeconômica, embora seja fundamental para o crescimento sustentado, não é condição suficiente. A Índia, por exemplo, desde sua independência, em 1947, manteve a inflação sob controle e logrou equilíbrio externo por 40 anos, mas alcançou crescimento pífio. O atual crescimento acelerado indiano decorre de reformas microeconômicas longamente adiadas. Outras experiências — Paraguai e Colômbia — corroboram a visão de que estabilidade macroeconômica não é condição suficiente para o crescimento. Crescimento sustentado é um fenômeno microeconômico, ligado aos incentivos econômicos que estimulam o trabalho, a acumulação de fatores de produção e o empreendedorismo.

Após 1988, no que diz respeito ao financiamento dos gastos da Constituição, a economia brasileira passou por quatro fases. A primeira vai de 1988 até 1994, ao longo da qual a prodigalidade de nossos constituintes foi custeada por imposto inflacionário. Na segunda, de 1995 a 1998, à falta de imposto inflacionário, os gastos foram financiados por endividamento galopante. Na terceira, de 1999 a 2002, diante da retração dos financiadores, os gastos foram cobertos, em parte, por endividamento adicional e por aumento vertiginoso da carga tributária. A quarta começa em 2003, com a dívida estabilizada, mas à custa de uma tributação escorchante que tende a limitar o crescimento à atual taxa anual de 3%.

O grande desafio da economia brasileira atual está justamente na agenda microeconômica. O progresso alcançado na macroeconomia, infelizmente, deu-se à custa de um retrocesso na área microeconômica. Não se obteve o ajuste fiscal por intermédio do sadio corte de despesas correntes, pois estas continuam

rigidamente engessadas pela onírica Constituição de 1988. O ajuste fiscal se obteve pela nefasta exação tributária que elevou a carga tributária a 36% do PIB. A caótica estrutura tributária brasileira, com seu cipoal de impostos e contribuições sobre as mais criativas bases de incidência, inviabiliza hoje incontáveis empreendimentos. Ela é responsável pelo crescimento da economia informal, que desestimula os ganhos de produtividade, inibindo o aumento real de salários. Na economia formal, sobrevivem grandes empresas cujo poder de mercado permite a convivência com a sangria fiscal atual. É cada vez menor o espaço ocupado pela sadia empresa competitiva formalizada, com grave impacto sobre a eficiente alocação de recursos e, conseqüentemente, sobre a taxa de crescimento de longo prazo.

Mas como reduzir o insaciável apetite fiscal diante da incompressibilidade dos gastos correntes fixados em 1988? Este é o nó górdio a ser desatado pela sociedade brasileira. Embora tenham ocorrido avanços, eles foram tímidos. O crescimento contínuo dos gastos previdenciários a cargo do Estado — a principal fonte de desequilíbrio orçamentário — só poderá começar a ser estancado quando se tomar a corajosa decisão de fixar em 65 anos a idade mínima para a aposentadoria. Esta é a regra adotada pelos países que enfrentaram o problema de frente. No Brasil, apesar da rápida mudança da pirâmide etária da população, e do fato de que a maioria dos pobres se aposenta por idade aos 65 anos, esta corajosa medida continua um tabu.

As reformas microeconômicas, necessárias para que o país eleve sua taxa de crescimento anual de 3% para 7%, não se limitam à contenção das despesas primárias. Elas exigem, também, mudanças institucionais que permitam a melhoria do funcionamento de muitos mercados essenciais ao bom funcionamento de uma economia de mercado, como o de crédito e o de trabalho, e que reduzam as incertezas regulatórias que inibem o investimento privado em muitos setores. Mais especificamente, os setores de infra-estrutura precisam, com urgência, de pesados aportes de capital, os quais só virão por intermédio do setor privado. Mas diante da atual voracidade fiscal decorrente da tergiversação de nossas elites políticas em relação ao aprofundamento da reforma constitucional — em particular no que tange aos direitos previdenciários — é improvável que as mudanças institucionais mencionadas sejam, *per se*, suficientes para elevar o medíocre ritmo de crescimento de longo prazo das últimas duas décadas.

FGV

GERÊNCIA DA TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

Início: 19 de Julho
120 horas/aula
Vagas Limitadas

Saber inovar e gerir a tecnologia:
o fator decisivo para o desenvolvimento
das organizações contemporâneas.

Informações e Inscrições
21 2559.5553/5554
www.fgv.br/ibre
trein_ibre@fgv.br

Coordenação Acadêmica: Prof. Waldimir Pirró e Longo, Ph.D., L.D.

FGV IBRE

Nova agenda para a retomada do crescimento



Yoshiaki Nakano
Diretor da Escola de Economia de São Paulo/FGV

Na eleição de 2002, a maioria da população brasileira manifestou-se pela mudança na política econômica e para isto elegeu Lula como presidente da República, que prometia criar 10 milhões de novos empregos em quatro anos. Desde o Plano Real, vivemos a ilusão de que o crescimento viria com a estabilização e as reformas econômicas, comandado pelo fluxo de capital externo. A realidade foi um *stop and go* da economia, com aumento do desemprego ano após ano, o que levou a maioria da população a desacreditar na política econômica até hoje em vigor. Havia esperança de que o novo governo trouxesse uma nova política, dialogando com os setores produtivos e trabalhistas. Mas isto não aconteceu. Assim, os setores organizados da sociedade estão iniciando um debate fundamental, multiplicando o número de seminários e fóruns nos quais a retomada do crescimento sustentado é o novo foco. Estes debates têm sido promovidos pelas mais variadas entidades, desde empresas de consultoria, federação das indústrias, jornais, o Congresso Nacional, até a federação de bancos. É um fato histórico novo que poderá recolocar a economia brasileira na sua trajetória histórica de rápido crescimento.

A questão imediata colocada sistematicamente nestes debates é se o atual quadro macroeconômico, muito mais favorável do que o de um ano atrás, e se a atual melhoria no nível de atividade econômica podem se converter num crescimento mais sustentado? Apesar do espetacular ajuste do setor externo no qual passamos, em três anos, de um déficit de transações correntes de mais de 4% do PIB para um superávit de mais de 1% do PIB e do controle da inflação, causadas por sucessivos surtos de desvalorização cambial, nenhum analista sério ousou responder afirmativamente que estamos entrando numa nova trajetória de crescimento.

Há, claramente, uma crescente percepção de que mudanças fundamentais são necessárias para o Brasil retomar uma trajetória de crescimento sustentado. Como seria natural esperar de um debate dessa natureza — que deverá mudar os fundamentos da economia brasileira e o seu rumo —, surgiram basicamente duas visões opostas. De um lado, aqueles que defendem que não há necessidade de mudança na política macroeconômica, mas apenas aprofundar e fazer reformas institucionais adicionais. Só depois teríamos a retomada do crescimento. De outro, aqueles que defendem a necessidade de mudança fundamental na política macroeconômica e sua subordinação ao objetivo de crescimento, sem abandonar a estabilidade. A agenda microeconômica tem efeitos marginais e, em longo prazo, não resultaria em crescimento em um ambiente macroeconômico desfavorável ao crescimento, como é a atual política. Com quem está a razão?

Para responder esta questão é preciso inicialmente esclarecer a natureza da atual política econômica, na qual a política macroeconômica ocupa lugar central, explicitando os seus pressupostos, objetivos e seu alcance. Para em seguida verificar se ela é compatível com o crescimento econômico de um país como o Brasil.

A atual política econômica foi uma opção feita pelo país no início da década de 90, decorrente de uma conjugação de forças e fatores ao longo da década perdida dos anos 80. De um lado, os anos 80 de crise e instabilidade nos levaram a uma crítica severa ao modelo anterior de industrialização, com economia fechada, pouca preocupação com estabilidade, ausência de disciplina e forte intervenção do Estado. Tal crítica gerou um movimento político-social para o pólo oposto: com abertura comercial e financeira, priorização da estabilidade e a eliminação da função desenvolvimentista do Estado. Isto aconteceu porque esse movimento crítico se conjugou com as forças da globalização e a nossa herança cultural colonial, o que resultou numa forte identificação, da maioria da nossa elite econômica, política e cultural, com o transnacional e cosmopolita, em detrimento ao nacional. Daí a hegemonia de um pensamento cosmopolita priorizando a modernização trazida pela globalização como a força transformadora capaz de gerar crescimento sustentado da economia brasileira, e o abandono de um projeto nacional de desenvolvimento. O global e transnacional passaram a significar para muitos a "modernidade", enquanto o nacional representa o atraso e a pobreza.



A atual política econômica decorre desta opção pelo transnacional e cosmopolita, ignorando a nossa realidade problemática e as nossas potencialidades e competências. O crescimento vem com a modernidade trazida pela globalização e seu motor, o fluxo de capital do exterior e o "mercado eficiente", que se encarregaria de canalizar esses recursos para o investimento produtivo, já que país pobre precisa de poupança externa e o retorno deve ser maior do que em países desenvolvidos. Adotamos uma estratégia de crescimento através da integração financeira ao mercado global. Acreditou-se também que o fluxo de recursos do exterior seria ilimitado. Como o "mercado resolve" políticas para estimular investimento produtivo e a poupança doméstica são desnecessárias, a função desenvolvimentista do Estado deve ser eliminada. O estímulo às exportações também seria desnecessário, pois o balanço de pagamentos se equilibraria com o fluxo de capital, com o manejo da taxa de juros.

Assim, abrimos prematuramente a conta de capital, pois temos uma pequena corrente de comércio com o exterior, e elevamos a taxa de juros e atraímos recursos do exterior, mas a taxa de investimento vem caindo nos últimos dez anos. O resultado foi um pífio crescimento médio de 2% ao ano nesse período e acabamos introduzindo uma grande novidade na economia brasileira: os sucessivos choques na conta de capital, choques esses originários do exterior, que trouxeram volatilidade, instabilidade e crises sucessivas.

Para onde foram os recursos vindos do exterior? Aumentamos o nosso consumo, particularmente o público e, conseqüentemente, enormes déficits de transações correntes, gerando o aumento do endividamento externo e interno do governo até o mercado (os nossos credores) dar-nos um basta desde 1999, obrigando-nos a sucessivas desvalorizações cambiais e geração de superávits primários crescentes.

A política macroeconômica tem sido até hoje absolutamente coerente com esta estratégia de integração financeira. As prioridades da política macroeconômica nesta estratégia são claras: a liberdade de movimento de capital e a garantia de retorno dos investidores financeiros internacionais. A manutenção de taxa de juros elevada remunera magnificamente os ativos financeiros em detrimento dos ativos produtivos. E temos sido campeões mundiais neste quesito. A taxa de retorno sobre ativos produtivos não faz parte do universo de preocupações desta política nem dos belos modelos dos economistas. Da mesma forma, estímulos às exportações são desnecessários. No regime de câmbio fixo, a disciplina de mercado numa economia aberta traria aumento de produtividade e, mais recentemente, o regime de livre flutuação do mercado determinaria a "taxa real de equilíbrio" — intervenções do governo em nada afetariam essa taxa.

É esta política econômica consistente com crescimento sustentado? Os fatos dizem o contrário. A taxa de investimento caiu de mais de 20,5% para menos de 18% do PIB nos últimos dez anos. O desemprego aberto tem batido recordes sucessivos, alcançando hoje mais que 13%.

Na base da inconsistência da atual política macroeconômica com o crescimento estão dois preços relativos macroeconômicos fora do lugar: taxa real de juros e taxa real de câmbio. Uma política consistente com crescimento deveria estimular investimentos e exportações, portanto, o oposto do que temos tido nos últimos dez anos. A estratégia de crescimento deveria ser a de integração comercial ao mundo global, com prioridade para geração de novos empregos e não a financeira e remuneração de ativos financeiros.

A elevação da carga tributária, ignorando seus efeitos sobre a taxa de retorno esperado dos investimentos produtivos, é outro aspecto inconsistente com o crescimento. Ao apropriar parcela crescente do valor adicionado das empresas não-financeiras (cerca de 45% do valor adicionado das empresas industriais da lista das 500 maiores do Brasil), comprimiu os salários e os lucros, exatamente os fluxos que movem a economia capitalista. Os salários transformaram-se em demanda, pois são consumidos, estimulando novos investimentos. E os lucros estimulam os investimentos e sempre foi a fonte básica de seu financiamento — mais de 76% dos investimentos no Brasil são financiados por lucros retidos.

Concluindo, a nova agenda de desenvolvimento sustentado precisará eliminar o viés antiinvestimento produtivo e antigeração de emprego da atual política econômica. A nova agenda mínima deverá contemplar: prioridade às exportações de manufaturados, com novo regime cambial estimulante; ajuste fiscal voltado para cortar gastos correntes e gerar poupança pública, necessária para investimentos públicos em infra-estrutura, sem pressionar a poupança privada; e políticas tributárias que estimulem, simultaneamente, o aumento dos investimentos e elevação da poupança privada doméstica. Detalhar a transição da estratégia de integração financeira para a estratégia de integração comercial é a próxima tarefa prioritária. Feitas essas mudanças fundamentais no ambiente macroeconômico, a agenda microeconômica faz todo o sentido e deverá contribuir para acelerar o desenvolvimento e sustentá-lo por longo período.

Núcleo de Inflação

O núcleo de inflação registrou variação de 0,57%, em maio, acelerando-se 0,04 ponto percentual (p.p.) em relação a abril. Embora de pequena magnitude, a elevação indica que a inflação interrompeu a trajetória de desaceleração, seguida entre o final de 2003 e início de 2004. Esta mudança de curso ainda não foi captada pela taxa de variação em 12 meses, que prossegue em queda desde agosto de 2003.

A redução da taxa em 12 meses, todavia, é resultante da eliminação do cálculo do indicador, de taxas mais altas que as atuais, apuradas durante o primeiro semestre de 2003. De qualquer maneira, a variação do núcleo em maio situou-se abaixo da variação do IPC-DI completo, mostrando que a aceleração de 0,40 p.p. registrada pelo índice não é generalizada entre seus itens e pode ser temporária.

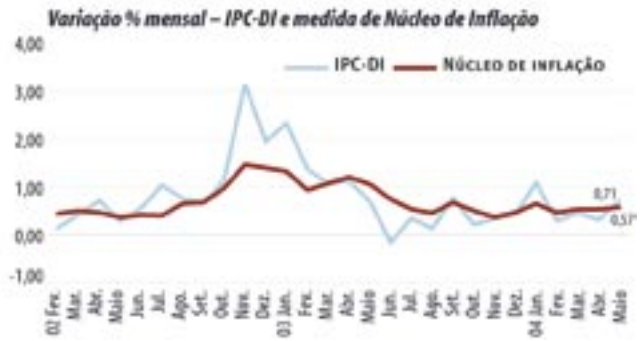
Anualizada, a taxa de 0,57% ao mês corresponderia a 7,06%. Trata-se de um percentual mais próximo do teto do que do centro da meta de inflação, o que ilustra as dificuldades enfrentadas pela autoridade monetária sempre que se verificam choques de preços. O ano de 2004, como já ficou claro, vem sendo marcado por ocorrências desta natureza, como a alta das matérias-primas industriais, notadamente as siderúrgicas, seguida de elevação do preço do petróleo para além da fronteira dos US$ 40 o barril. Embora sejam choques de oferta genuínos e como tal deflagrem pressões de custos, essas altas têm uma origem benigna, que é a revigoração da economia mundial.

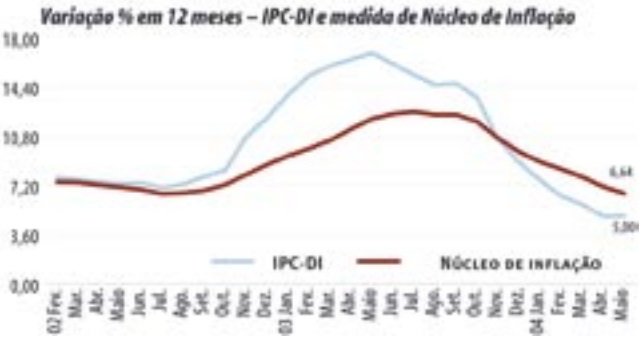
Segundo o FMI, o PIB global, capitaneado pelos Estados Unidos, deve crescer 4,6% em 2004, 0,7 p.p. acima do resultado de 2003. Com o PIB, volta a subir preventivamente a taxa de juros norte-americana, trazendo no vácuo alguma dose de volatilidade financeira — a recente alta do câmbio no Brasil é um sintoma. Num cenário de transição como este, em que preços podem subir ou baixar de forma rápida e acentuada, o núcleo do IPC-DI, por filtrar alguns desses movimentos e revelar de maneira mais clara o caminho da inflação, tem sua relevância redobrada. (Salomão Quadros)

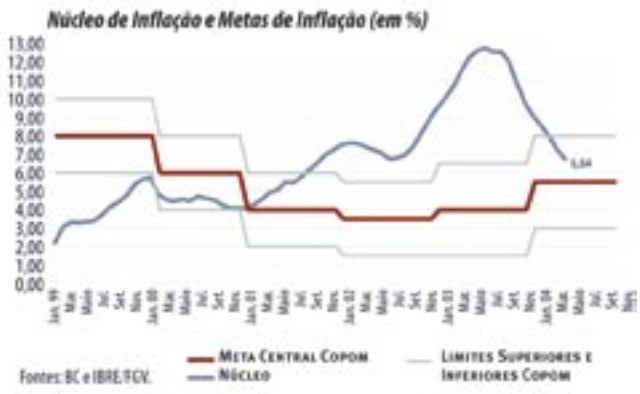
IPC-DI e Núcleo
(variações percentuais mensais e em 12 meses)

		IPC-DI		Núcleo	
		Mês	12 meses	Mês	12 meses
2003	Jun.	-0,16	16,12	0,74	12,51
	Jul.	0,34	15,33	0,53	12,65
	Ago.	0,13	14,61	0,45	12,43
	Set.	0,76	14,72	0,67	12,43
	Out.	0,21	13,67	0,50	11,91
	Nov.	0,33	10,58	0,36	10,69
	Dez.	0,43	8,93	0,46	9,68
2004	Jan.	1,08	7,61	0,65	8,95
	Fev.	0,28	6,46	0,46	8,45
	Mar.	0,46	5,83	0,53	7,87
	Abr.	0,31	4,98	0,53	7,15
	Maio	0,71	5,00	0,57	6,64

Fonte: IBRE/FGV.







A sabedoria popular

Salomão Quadros
Coordenador de Análises Econômicas do IBRE/DGD/FGV

A intuição popular não está errada: os preços da gasolina sobem depressa quando o petróleo fica mais caro, mas descem devagar quando se dá o oposto. Isto, é claro, nos mercados em que o preço do combustível é livre para flutuar ao sabor das vibrações de demanda e oferta. Estudos feitos com dados sobre o mercado americano de gasolina demonstram que o repasse de uma elevação do petróleo bruto manifesta-se por completo nas bombas em quatro semanas. Reduções ao consumidor, no entanto, podem requerer até oito semanas para se tornar visíveis.

Uma possível razão para este comportamento é a existência de estoques em poder dos varejistas. Quanto maior o estoque, maior a resistência à queda do preço. No sentido ascendente, todavia, a inércia é bem menor, mesmo em face do razoável grau de competição que caracteriza este mercado.

A relação entre o preço ao consumidor da gasolina, no fim da linha, e o preço do petróleo, no começo, depende da estrutura dos mercados de refino e distribuição, que ficam no meio do caminho. No Brasil, a onipresença da Petrobras, especialmente no primeiro desses dois estágios, enfraquece a relação de causa e efeito entre preços do petróleo e da gasolina. O que se vê é a ausência de um padrão de longo prazo.

O gráfico apresenta três ciclos (o terceiro ainda incompleto) de alta e baixa do preço internacional do petróleo, nos últimos dez anos. O primeiro vai do início de 1994, após o encerramento do ciclo de baixa que se seguiu à guerra do Golfo, até o final de 1998, quando as crises asiática e russa e a ameaça de contaminação de outras economias, emergentes e maduras, diminuíram a demanda e o preço.

O ciclo seguinte compreende o período que vai do início de 1999 ao início de 2001 e espelha a fase final do ciclo expansivo da economia americana. Daí em diante, a nova alta reúne fatores de oferta, associados às tensões político-militares no Oriente Médio, à retomada da atividade econômica mundial. Apesar de imprevisível, a reversão deste


Américo Vermelho

terceiro ciclo de preços poderá começar a ocorrer mesmo em presença de um cenário de demanda em elevação. Indicação dessa possibilidade foi a pronta resposta da Opep, leia-se Arábia Saudita, que ofereceu aos importadores, a partir de junho, uma verdadeira operação de "redesconto petrolífero".

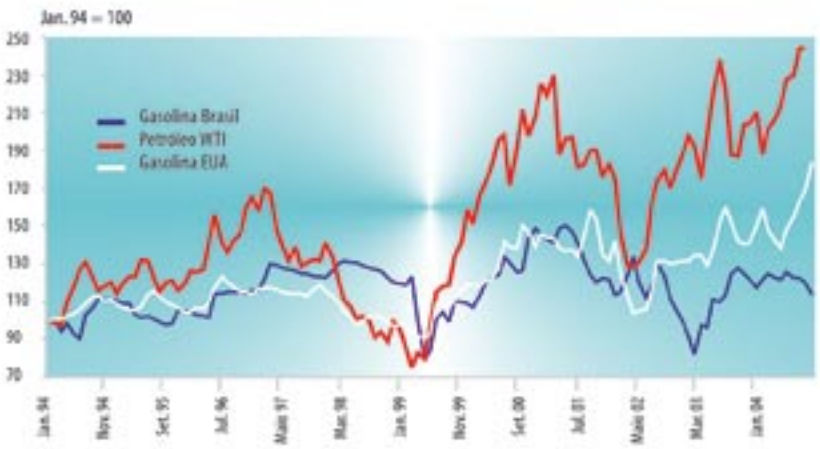
Ao longo desses três ciclos, observam-se diferentes graus de reação do preço em dólares da gasolina no Brasil aos movimentos de preços do petróleo no mercado internacional. Este grau variável de intensidade de resposta também pode ser percebido pela sucessão de aproximações e afastamentos entre os preços da gasolina no Brasil e nos Estados Unidos, entendido como aquele que melhor transmite ao consumidor as ondas de preços da matéria-prima.

No primeiro período, a aderência do preço doméstico à referência internacional se dá em grau intermediário, intensificando-se no segundo período e retrocedendo a um estágio de baixa correspondência, que conflita não apenas com o paradigma de economia aberta mas, sobretudo, com a reorientação privatizante implícita na regulamentação do setor petrolífero. Vale ressaltar que a convergência (ou a divergência) entre esses dois preços pode ser obtida, em adição às alterações nominais das cotações domésticas, pelos movimentos da taxa de câmbio, como em 1999 e 2002.

Mesmo que o preço internacional do petróleo não prossiga em alta, como conjecturado, um largo hiato separa os preços interno e externo da gasolina. Este hiato não deve se modificar imediatamente, uma vez que o aumento autorizado pela Petrobras, em junho, não compensa a desvalorização cambial que elevou o dólar de R$ 2,90 para R$ 3,10, no mês anterior.

Correções de preços da gasolina sempre trazem repercussões inflacionárias. O peso desse item na estrutura de pesos do índice de preços ao consumidor é de 3,33 em 100. Isto significa que cada 10% de acréscimo de preço da gasolina se traduzem em 0,33 ponto percentual de acréscimo ao índice. Será uma ironia se essa correção vier a se verificar no momento em que o preço do petróleo não estiver mais em elevação. Será também uma confirmação do abandono do paradigma privatizante no mercado nacional de petróleo.

Preço do petróleo e da gasolina (índice em US$)



Expectativas do mercado

Patrícia Langoni
Economista do IBRE/FGV
patlangoni@fgv.br

Uma série de indicadores da produção industrial e das vendas no varejo confirma que a economia está em recuperação, liderada pelos bens duráveis e de capital. Isso contrasta com alguma deterioração nas expectativas de inflação que contaminaram juros e câmbio, levando o Copom a manter taxa de juros básica, a Selic, em 16% ao ano pela segunda vez consecutiva.

A inflação começou a ceder em 2004 mas ainda continua sendo a preocupação principal do governo, já que permanece acima da meta de 5,5% fixada para este ano. Segundo as projeções das instituições financeiras, o IGP-DI de 2004 passou de 8,2% para 10,5% ao ano e o IPCA de 6,2% ao ano para 6,9%. Em 2005, a meta da inflação medida pelo IPCA é de 4,5% e as projeções do mercado são de 5,4%, para o IGP-DI, e 5,5%, para o IPCA.

Projeções – Inflação	ago. 04	set. 04	out. 04
IGP-DI (%)	1,05	0,51	0,39
IPCA (%)	0,69	0,44	0,42

A taxa de câmbio mudou de patamar pela primeira vez em 2004, passando a oscilar entre R$/US$ 3,10 e R$/US$ 3,20. As expectativas do mercado em relação ao câmbio ficaram em R$/US$ 3,10, acompanhando o risco país que se encontra na faixa de 650 a 700 pontos-base.

Em relação às contas externas as projeções para este ano continuam favoráveis. As instituições financeiras projetam um superávit comercial de US$ 26,5 bilhões e um superávit em conta corrente de US$ 2,5 bilhões. O investimento direto em 2004 está estimado em US$ 8,1 bilhões.

As projeções de crescimento para 2004 e 2005 continuam modestas, situando-se na faixa de 3,6%.



*Projeções**	2004				2005	
	Otimista	Moderado	Pessimista	Desvio-padrão	Média	Desvio-padrão
IGP-DI	9,8	10,5	11,1	0,6	5,4	0,4
IPCA	6,8	6,9	7,0	0,1	5,5	0,4
Variação do PIB (%)	3,2	3,6	3,9	0,3	3,6	0,4
Taxa Selic (média)	15,6	15,7	15,9	0,1	13,5	0,7
Taxa Selic (dezembro)	14,2	14,8	15,3	0,5	13,1	0,6
Taxa de câmbio (dezembro) (R$/US$)	3,03	3,10	3,17	0,06	3,27	0,13
Exportações (jan./dez.) (US$ bilhões)	81,1	84,0	86,9	2,8	87,1	2,0
Importações (jan./dez.) (US$ bilhões)	55,6	57,5	59,3	1,8	62,9	1,8
Saldo da balança comercial (US$ bilhões)	24,8	26,5	28,3	1,6	22,5	1,7
Taxa de desemprego (IBGE)	10,9	11,4	12,0	0,6	9,9	0,7
Déficit em conta corrente (US$ bilhões)	-3,8	-2,5	-1,2	1,2	2,4	0,2
Déficit em transações correntes (% do PIB)	0,5	0,5	0,5	0,0	0,1	0,3
Superávit primário do setor público (% do PIB)	4,2	4,3	4,3	0,0	4,3	0,0
Déficit nominal do setor público (% do PIB)	2,1	3,0	4,0	0,9	2,6	1,3
Reservas internacionais líquidas (US$ bilhões)	45,2	51,0	56,8	5,5	47,4	7,5
Investimento direto (US$ bilhões)	6,3	8,1	9,8	1,7	13,0	2,7

*Pesquisa realizada entre os dias 2 e 16 de junho junto a seis instituições financeiras.

O risco Brasil em 2004



Fernando Blumenschein
Ph.D. pela Universidade de Cornell (EUA) e coordenador de projetos do IBRE/FGV

O risco Brasil é medido pela diferença entre o retorno (*yield*) de um título emitido pelo governo brasileiro e o retorno de um título de maturidade correspondente emitido pelo governo americano (*treasury bond*). O risco assim quantificado representa uma avaliação da probabilidade de *default* do governo brasileiro nas obrigações de suas dívidas.

Mudanças no risco Brasil afetam o fluxo de capital com influência direta sobre a taxa de câmbio, e esta influência cresceu depois de 1994 como conseqüência da abertura crescente ao fluxo de capital externo no Brasil. Essas mudanças na taxa de câmbio, por sua vez, influenciam as expectativas de inflação futura através do mecanismo conhecido como *pass-through*. No regime de metas, a elevação das expectativas futuras de inflação forçará o Banco Central a praticar taxas de juros reais mais altas, causando mudança nas demais taxas de juros da economia. A mudança na taxa de câmbio também tem efeitos sobre a dívida pública na medida em que parte dessa dívida está indexada à variação cambial. Nesses mecanismos reside a essência do que hoje se costumou chamar de "vulnerabilidade externa". Essa elevação do risco país e as fugas de capitais associadas a essa elevação têm impactos macroeconômicos tanto maiores quanto maiores as elevações na taxa de câmbio e seus efeitos no endividamento do setor público. Por esses motivos, os agentes econômicos acompanham a todo momento o comportamento das cotações dos títulos brasileiros, sendo esta uma variável importante para a determinação do comportamento das demais variáveis macroeconômicas.

O quadro a seguir mostra a taxa média do risco dos principais países que compõem o índice agregado de risco dos países emergentes (EMBI) e o crescimento médio do risco no período janeiro-junho de 2004. Os números mostram que houve um aumento generalizado do risco, ou da percepção do risco, dos países emergentes em 2004 uma vez que todos os países, com exceção da Argentina, tiveram crescimento dos *spreads* de seus títulos. O desempenho comparativo do risco Brasil em 2004 indica que o país ainda permanece entre os de maior risco. Além disso, o crescimento médio do risco Brasil em 2004 foi superado apenas pelo crescimento dos risco Coréia e risco Turquia. O risco Brasil cresceu em média 9,18% ao mês em 2004, sendo mais do que o dobro do crescimento médio dos países, isto é, 4,34%. Essas evidências mostram, portanto, que em 2004 o Brasil se tornou um país mais arriscado do que a média dos países. A explicação para esse fato estilizado precisa ser debatida devido à importância das cotações de risco Brasil para a condução da política macroeconômica.

Existem dois grandes grupos de fatores que podem explicar as mudanças no risco de um país específico. O primeiro grupo de fatores refere-se aos fundamentos econômicos de cada país. Dentre esses fundamentos se destacam os indicadores macroeconômicos associados à solvência e à liquidez de longo prazo, ou seja, a relação dívida/PIB, a relação serviço da dívida externa/exportação e a razão reservas internacionais/serviço da dívida externa. As variáveis macroeconômicas em 2004 indicam que os fundamentos da economia avançaram favoravelmente. A relação dívida/PIB decresceu de 58,5% em janeiro para 56,6% em junho, enquanto o superávit primário atingiu 5,87% do PIB nos cinco primeiros meses do ano. Ademais, os saldos comerciais cresceram cerca de 40% no primeiro semestre de 2004 em relação a 2003, ao passo que o crescimento do PIB se acelerou, no primeiro trimestre, a uma taxa anualizada de cerca de 3%. Além disso, as reservas internacionais líquidas, assim como os serviços da dívida externa, mantiveram-se praticamente constantes em 2004 quando comparado com 2003. Portanto, em relação ao ano passado, não existem evidências quanto à piora dos fundamentos macroeconômicos importantes para solvência e liquidez do país. É provável que não resida, nesses fatores, a explicação para o aumento do risco durante o primeiro semestre de 2004.

O segundo grupo de fatores está relacionado aos fatores externos. Em um trabalho pioneiro, Guillermo Calvo[1] mostrou a grande importância dos fatores externos sobre o fluxo de capitais para os países emergentes. Segundo esse argumento, o risco país está correlacionado essencialmente com fatores externos, notadamente o apetite por risco dos investidores estrangeiros e as tendências esperadas para os rumos da política monetária nos países desenvolvidos, especialmente a política monetária americana. Essas variáveis determinam a liquidez internacional e são cruciais para explicar o risco

país. Tal conclusão também foi reforçada pelo trabalho de Barry Eichengreen.[2] De acordo com esse trabalho, as mudanças no risco país são explicadas principalmente por mudanças nos sentimentos dos mercados internacionais, ao invés de mudanças nos fundamentos macroeconômicos e financeiros dos países emergentes.

O primeiro semestre de 2004 apresentou um cenário externo caracterizado pela redução da liquidez internacional e por um aumento da aversão ao risco dos investidores. Esse cenário se deve principalmente às perspectivas de elevação da taxa de juros americana e às altas cotações do preço do petróleo. Esses dois fatores geraram em 2004 uma atitude defensiva, principalmente dos investidores que estavam muito alavancados em títulos dos países emergentes. Em um cenário de elevação da aversão ao risco se torna ainda mais importante a disponibilidade de informações para a tomada de decisão de investimento. Por isso, a aversão ao risco fez o problema de assimetria de informações um fator ainda mais importante para a decisão de investir. Nesse cenário, ocorre uma fuga para os ativos mais transparentes e seguros. Os países emergentes, de uma forma geral, possuem um problema intrínseco de imperfeição de informação, principalmente quanto à robustez dos fundamentos econômicos e das incertezas político-institucionais.

Nesse sentido, uma vez que as condições externas são comuns a todos os países, existe uma chance considerável de que o crescimento do risco Brasil acima da média dos emergentes foi devido às mudanças na percepção da conjuntura brasileira pelos investidores em um momento de mudanças internacionais acentuadas. No caso específico do Brasil em 2004, o problema de informações imperfeitas aumentou no primeiro semestre. O alto risco associado à economia brasileira hoje se deve à incerteza quanto à possibilidade de descontinuidade das políticas monetária e fiscal atualmente em curso. Essas incertezas estão sendo gestadas pelas pressões crescentes de diversos segmentos da sociedade em prol do crescimento da renda e do emprego, pressões essas agravadas pelo calendário eleitoral no segundo semestre. Apesar dos dados favoráveis quanto ao crescimento no primeiro trimestre, existem incertezas acentuadas dos investidores tanto quanto a necessidades de taxas de crescimento ainda maiores, como quanto a sustentabilidade dessas taxas no médio prazo. O crescimento da renda e do emprego se tornou hoje uma variável necessária para garantir a sustentação política para a atual gestão econômica. Se o processo de crescimento econômico acima de 3% não for iniciado este ano e se sustentado em 2005, aumentarão, fortemente, as pressões políticas sobre o governo, elevando, assim, as chances de descontinuidade da política econômica atual.

Deve ser lembrado que o risco Brasil está atrelado, de forma mais ampla, também ao seu histórico e às suas instituições. É importante notar que este risco está associado, na grande maioria das vezes, a fatores relacionados a uma fragilidade institucional. As percepções dos agentes econômicos quanto à estabilidade dos marcos regulatórios e da articulação política, a confiança nos três poderes e na sua credibilidade, são fundamentais para formação das expectativas favoráveis de riscos. Este conjunto de variáveis traz incertezas e tem um efeito negativo sobre a percepção de risco pelo mercado. Nesse particular, diversos episódios de natureza político-institucional ocorridos em 2004 geraram expectativas e incertezas quanto à capacidade de continuidade do apoio político, necessário para a implantação da agenda de reformas, sendo essas reformas bastante importantes para a elevação do crescimento potencial da economia brasileira no longo prazo.

Risco país médio (bps) e taxa de crescimento mensal média do risco país (%) Principais países (janeiro-junho de 2004*)

País	Risco médio (bps)	País	Crescimento (%)
Argentina	5.219	Coréia	12,70
Equador	790	Turquia	9,29
Nigéria	699	BRASIL	9,18
Venezuela	654	Peru	8,76
BRASIL	586	Qatar	7,46
Filipinas	453	Ucrânia	7,34
Colômbia	436	Colômbia	4,17
Turquia	378	Marrocos	3,91
Peru	371	Rússia	3,52
Panamá	345	Equador	3,43
Ucrânia	324	Panamá	2,34
Qatar	286	Nigéria	2,07
Rússia	270	México	1,85
México	195	Polônia	1,40
Coréia	190	Bulgária	1,13
Bulgária	176	Venezuela	0,76
Marrocos	167	Filipinas	0,67
Polônia	75	Argentina	-1,90

*Fonte: JP Morgan. Até 18 de junho.

[1]Calvo, G., L. Liederman e C. Reinhart (1993). "Capital Inflows and Real Exchange Rate Apreciation in Latin América: The Role of External Factors." IMF Staff Papers, nº 40.
[2]Eichengreen, B. e A. Mody (1998). "What Explains Changing Spreads on Emerging Market Debt: Fundamentals or Market Sentiment?" NBER WP 6408.

Sistemas de previdência e custos de transação



Sergio Guimarães Ferreira
Ph.D. Universidade de Wisconsin-Madison, economista do BNDES e professor da UCAM e da FGV

Recentemente, temos assistido a duas batalhas que envolvem direta ou indiretamente sistemas previdenciários baseados em benefício definido: a primeira, a interminável reforma do sistema de pensões do funcionalismo público, agora em seu capítulo judiciário; a segunda, a recorrente celeuma acerca do percentual de reajuste do salário mínimo, cujos efeitos perversos sobre o mercado de trabalho e ambíguos sobre a distribuição de renda são sempre deixados em segundo plano em face da obviedade de seu impacto fiscal. Os dois fatos mostram o quão difícil é, em um sistema democrático, perseguir a solvência de uma previdência social baseada em benefício definido. Neste artigo, explico por que isso ocorre e discuto brevemente alternativas de reforma.

O sistema previdenciário brasileiro, administrado pelo INSS, é atuarialmente desequilibrado. Em 2002, o Ministério da Previdência previa que o déficit previdenciário de 1,3% do PIB chegaria a 1,7% em 2022, estabilizando-se no patamar de 2,4% em 2050. Os resultados fiscais de 2003 já mostram um déficit previdenciário efetivo de 1,7% do PIB.

O substancial erro de previsão do ministério revela que o tamanho do desequilíbrio atuarial é muito sensível aos valores paramétricos supostos nas simulações. A sua magnitude depende fortemente de hipóteses sobre a curva demográfica; da evolução do crescimento da produtividade do trabalho; do grau de formalização da força de trabalho; e das decisões de oferta de trabalho dos indivíduos. Por último, e mais importante, desequilíbrios são aumentados pela incorporação de beneficiários que não aportem contribuição atuarialmente equivalente junto ao sistema, assim como em função da concessão de aumentos reais dos benefícios, não provisionados por aumentos correspondentes da alíquota de contribuição.

Regimes gerais de previdência baseados em benefício definido, tais como o nosso e da grande maioria dos países, dependem de monitoramento constante. São muitas as variáveis envolvidas, e alterações permanentes dos parâmetros estruturais demandam ajustes compensatórios na alíquota de contribuição, no teto de contribuição e de benefício, na idade de elegibilidade aos benefícios, na vinculação entre o benefício previdenciário original e a pensão do viúvo (ou viúva), ou em todos esses componentes conjuntamente.

Mudanças bruscas nos parâmetros estruturais ocorrem na prática. Uma brutal reversão demográfica, devido principalmente à redução da taxa de natalidade, tem afetado as economias desenvolvidas da Europa. O Brasil não está incólume às mudanças demográficas drásticas. A taxa de crescimento populacional caiu de 3% ao ano na década de 60 para 1,2% na década atual. A expectativa de sobrevida aos 60 anos de idade subiu de 17 para 19 de 1970 até 2000 para as mulheres, que crescentemente tornam-se elegíveis aos benefícios.

Mudanças no padrão de oferta de trabalho também afetam a solvência de longo prazo do sistema. Nas economias desenvolvidas, a participação na força de trabalho de homens entre 60 e 64 anos de idade vem caindo dramaticamente nos últimos quarenta anos. Na década de 60, a taxa de participação estava acima de 70% para todos os países da OCDE. Em meados da década de 90, a taxa tinha caído para 20% na Bélgica, Itália, França e Holanda, para 35% na Alemanha e 40% na Espanha.

Diversas são as explicações para esse fenômeno. Em primeiro lugar, o sistema de fundos de pensão e de previdência social tende a punir a permanência na força de trabalho após uma certa idade, fazendo com que indivíduos não queiram exercer a opção de se aposentarem mais tarde. Em segundo lugar, o aumento da renda de aposentadoria das pessoas também eleva a demanda por lazer em idades avançadas. Em terceiro lugar, o aumento da tributação sobre a renda do trabalho, onde um importante componente é a contribuição previdenciária, desincentiva a oferta de trabalho. Em quarto lugar, o custo real de atividades de lazer (como viagens) tem caído continuamente ao longo do tempo.

No Brasil, este movimento de queda no número de horas trabalhadas não tem sido observado da forma como se nota em países desenvolvidos. Nota-se, contudo, ao longo da década de 90, um movimento na direção da informalidade das relações trabalhistas. A elevada alíquota nominal de contribuição previdenciária, de um lado, e a conexão difusa entre contribuição e benefícios, de outro, gera um incentivo à evasão, particularmente para a população mais pobre. Com efeito, como o sistema exige apenas 15 anos de contribuição para se ter o direito a um benefício de um salário mínimo aos 65 anos, existe forte incentivo a trabalhar na informalidade durante a maior parte da vida. As regras do sistema previdenciário brasileiro são, certamente, o melhor dos convites à informalidade, com efeitos fiscais não-desprezíveis, na medida em que se garante benefícios para quem tem incentivo para não contribuir.

O equilíbrio atuarial do sistema de benefício definido também é positivamente afetado pela evolução da produtividade do trabalho. Pesquisas recentes mostram uma recuperação da taxa de crescimento da produtividade do trabalho na década de 90 no Brasil, situando-se, contudo, ainda abaixo dos níveis anteriores a 1980.

Por último, a incorporação de novos beneficiários ao sistema, sem contrapartida em contribuições atuarialmente equivalentes, é o problema mais sério da previdência brasileira. De um lado, existe uma elevada desigualdade de renda, perpetuada historicamente pela incapacidade de o Estado assegurar oportunidades educacionais iguais a todos os seus cidadãos. De outro lado, subsistem instituições democráticas ainda em estado de puberdade, nas quais o poder executivo é fraco demais para resistir

às pressões de grupos de interesse por gastos sociais de cunho pretensamente redistributivo. O poder executivo se defende através da distribuição de direitos previdenciários que, por serem de realização futura, têm baixo custo político no presente. Este processo ocorreu no Brasil, em maior grau, em fins da década de 80, mas continua ocorrendo — o estatuto do idoso está aí para exemplificar, ao antecipar a idade de elegibilidade da Lei Orgânica da Assistência Social (Loas) para 65 anos. Assim, regimes gerais baseados em benefício definido são mais difíceis de gerir do que sistemas de contribuição definida porque exigem monitoramento constante e porque mudanças paramétricas demandam capacidade de implementação de reformas que instituições políticas mal desenhadas são incapazes de prover.

Foi o reconhecimento de fricções resultantes dos mecanismos democráticos de escolha social que levou o Chile à adoção de uma segunda via, qual seja, a substituição por um sistema previdenciário de contribuição definida, antes mesmo que o país transitasse para um regime democrático. Sistemas puros de contribuição definida têm a vantagem de ser mais transparentes, pois simplesmente o indivíduo leva o que está na conta no momento da aposentadoria. Outra vantagem é a de que não tem risco fiscal, pois este é totalmente assumido pelo indivíduo. Situa-se aí, porém, seu principal problema, pois tais regimes são incapazes de repartir o risco adequadamente entre os participantes do sistema, o que implica perdas importantes de bem-estar social.

No momento em que se suaviza tal regime, de forma a permitir algum grau de repartição de riscos, tende-se de algum modo a utilizar o Estado como intermediário nesta repartição, e introduz-se um elemento de risco na posição fiscal do governo — perdendo o regime sua grande atratividade. Eis aí o dilema. Sociedades com elevado grau de aversão ao risco tendem a optar por regimes gerais de benefício definido. Dessa forma, define-se os benefícios de forma a repartir os riscos macroeconômicos e demográficos entre gerações. O problema é que gerações ainda não nascidas não podem votar e, assim, participar da definição das regras que atrelam contribuições a benefícios. Conseqüentemente, as gerações sucessivas tendem a se engajar em um jogo de Ponzi que, como toda corrente, um dia arrebenta.

Concluindo, embora o sistema de benefício definido seja a melhor forma de repartir riscos entre as gerações e entre membros de uma mesma geração, este exige um grau elevado de eficiência do sistema político que viabilize ajustes periódicos. Mesmo democracias maduras têm dificuldade em gerir os conflitos distributivos envolvidos nas escolhas das regras previdenciárias, que dirá economias com elevada desigualdade de renda e instituições democráticas imaturas. O desequilíbrio atuarial do sistema brasileiro é um reflexo disso, e estratégias de administrar déficits previdenciários correntes na esperança de que estes se estabilizem é muito arriscado, como ilustra o exemplo dado pelas projeções do Ministério da Previdência. A sobrevivência de regimes de benefício definido de abrangência nacional no Brasil passará pela adoção de uma terceira via, qual seja, uma reforma que vincule automaticamente benefícios e contribuições aos parâmetros demográficos, tecnológicos e econômicos, isolando assim as regras previdenciárias da necessidade de repactuações freqüentes entre os atores sociais, e poupando os elevados custos de transação inerentes ao regime.

OPERADORAS DE
PLANO DE SAÚDE

Curso intensivo de aperfeiçoamento para transmitir conhecimentos essenciais para a gestão de operadoras de planos de saúde

FGV

Módulos:

Oportunidades Estratégicas; Regulação; Gestão do Risco Atuarial; Gestão de Redes de Serviços e seus Custos; Sistemas de Informações Aplicados; Gestão Econômico-Financeira; Qualidade das Organizações em Saúde; Estratégia e Plano de Negócios;

Previsão de início: julho de 2004

Fundação Getulio Vargas
Praia de Botafogo, 190 Sala 812
Tel.: (21) 2559-5553/5554
E-mail: dpecursos@fgv.br

Qual o valor da estabilidade para o crescimento?



A.C. Pôrto Gonçalves
Chefe do Centro de Desenvolvimento e Inovação/FGV

É muito comum afirmar que a estabilidade macroeconômica, ou seja, inflação baixa e controlada, câmbio estável e produção próxima do pleno emprego, leva à redução da incerteza e, conseqüentemente, a mais investimentos. Logicamente, mais investimentos levam a mais crescimento da capacidade de produção. Em resumo, a estabilidade macroeconômica seria básica para o maior crescimento da economia.

No Brasil, os anos 80 foram caracterizados por períodos de expansão e contração alternados, configurando-se um cenário de grande instabilidade macroeconômica. A indústria foi o setor mais atingido. Com as flutuações violentas da produção, o PIB industrial cresceu a uma taxa média de 1,7% ao ano. As taxas de câmbio oscilaram muito também, chegando a haver uma maxidesvalorização em 1982. Diante desse cenário, a economia brasileira cresceu a uma taxa média de 2,9% ao ano durante a chamada "década perdida".

A inflação no período também foi muito alta e volátil. A partir de meados da década de 80, houve várias tentativas de políticas de combate à inflação, todas ineficazes para o seu controle definitivo. Em 1988, a inflação medida pelo IGP-DI foi de pouco mais de 1.000%. No ano seguinte, de 1.783%.

Em julho de 1994, com o Plano Real, a inflação foi definitivamente controlada. Naquele ano, o IGP voltou a apresentar alta de pouco mais de 1.000% mas, dessa vez, apenas como um resquício da inflação acumulada até o primeiro semestre do ano. Tanto é que já em 1995 a taxa foi de 14,8%. Desde então, apenas choques externos que resultaram em desvalorização cambial conseguiram perturbar o IGP, mas nada perto do que havia sido observado até 1994.

Com a economia estabilizada, era de se esperar que um crescimento econômico mais substancial ocorresse. Mas, surpreendentemente, o que aconteceu foi um crescimento médio de 2,2% ao ano na segunda metade da década de 90. Se for incluído também o período de 2000 a 2003, a taxa média cai para 2% ao ano. O setor industrial, em especial, vem experimentando desde 1995 um crescimento modesto, de apenas 1,3% ao ano. Esses números são bem inferiores aos 2,9% de crescimento anual obtido nos anos 80.

As observações anteriores tornam patente que a estabilidade econômica não é condição suficiente para o crescimento da economia, da sua capacidade de produção. Muito provavelmente, uma altíssima instabilidade, caracterizada por inflação alta, choques de juros e câmbios voláteis, inibe os investimentos. Mas a experiência brasileira mostra que o contrário não necessariamente é verdade, ou seja, a estabilidade em si não basta para que a economia cresça.

Não se está pretendendo aqui desmerecer a estabilidade dos preços. Ao contrário, se ela não tivesse acontecido, e no momento em que aconteceu, o país talvez tivesse sofrido uma crise bem maior. Além disso, a estabilidade macroeconômica — obtida não só através do controle da inflação, mas também dos resultados fiscais, das contas externas e tantas outras metas alcançadas na economia brasileira — é, sem sombra de dúvida, o primeiro passo para a recuperação das taxas de crescimento. Mas é preciso detectar quais outros fatores estão de fato inibindo o crescimento da economia.

Alguns apontam a alta carga tributária, a indefinição dos marcos regulatórios e a insegurança jurídica como fatores inibidores dos investimentos e, conseqüentemente, do crescimento. Mas o fato é



que, a despeito de todos esses entraves, o nível de investimentos, por exemplo, pouco se alterou em relação aos anos 70 (ver gráfico). Assim, não pode explicar a queda nas taxas de crescimento.

Sendo assim, o que inibe o crescimento? A resposta para essa questão está, provavelmente, na queda da produtividade da economia brasileira. Pois se o investimento total pouco se alterou, apenas a queda da produtividade do investimento pode explicar o fato de que o país tem crescido menos. E por que a produtividade caiu? Eis aí uma questão em aberto, cujo debate será altamente importante.



OBJETIVOS
Discutir os aspectos sistêmicos e estratégicos do contexto no qual se desenvolvem as práticas de gestão. Reconhecer e desenvolver habilidades necessárias ao exercício eficaz da liderança, através do uso de instrumento de *feedback* 360°. Avaliar a performance das equipes de trabalho e elaborar planos de ação para levá-las ao alto desempenho. Obter referências sobre a responsabilidade social corporativa como um elemento de gestão de negócios e, compreender a importância da ética nos relacionamentos organizacionais.

METODOLOGIA
Estudos de casos, exercícios de auto-avaliação e auto-conhecimento. Como parte do programa do curso Desenvolvimento de Líderes será elaborada uma análise do Estilo de Liderança de cada participante.

CORPO DOCENTE
Profissionais experientes no campo da teoria e prática da liderança, com sólida formação acadêmica e ampla vivência profissional.

DURAÇÃO
De 08/09 a 02/12 de 2004
Aulas ministradas as quartas e quintas, das 18h30min às 21h45min
Carga-horária: 100 horas/aula.

DOCUMENTOS NECESSÁRIOS
Cópias do RG, CPF, comprovante de residência e 02 (duas) fotos 3x4.

LOCAL DE REALIZAÇÃO
Fundação Getulio Vargas
Praia de Botafogo, 190 - Botafogo, RJ.

INSCRIÇÕES E INFORMAÇÕES
Fundação Getulio Vargas
Praia de Botafogo, 190 - sala 812
Telefone: 21-2559-5553 e 2559-5554
e-mail: dpecursos@fgv.br

Realização
FGV

O preço já não pesa tanto

Por Ernesto Borges
do Rio

A intervenção dos Estados Unidos no Iraque pesa cada vez mais no bolso do contribuinte. Quase diariamente analistas e economistas refazem cálculos, tentando prever quantos bilhões de dólares o governo de Washington gastará até conseguir cumprir seus objetivos na terra de Saddam Hussein. E, para o resto do mundo, fica a pergunta: quanto custará a aventura americana?

Em artigo publicado em 8 de maio, o economista Paul Krugman, colunista do *The New York Times*, deixou bem clara a reversão das expectativas em relação aos resultados da intervenção no Iraque. "Antes do início da Guerra no Iraque, que seu império da mídia tanto promoveu, Rupert Murdoch explicou a recompensa. 'A melhor coisa que poderia surgir para a economia mundial, se pudermos falar assim, seria o petróleo a US$ 20.' Os preços em Nova York subiram para quase US$ 40 ontem, um pico de 13 anos", escreveu Krugman.

No dia 30 de abril do ano passado, o barril do petróleo (*brent*) era cotado a US$ 23,31. Nos últimos 14 meses, no entanto, à medida que os tanques americanos avançavam, que a resistência iraquiana aumentava e que as bombas da Al Qaeda explodiam por todo o Oriente Médio, o preço ultrapassou os US$ 40. A escalada lançou uma nuvem de incertezas sobre a economia mundial.

Conforto — Apesar do clima de tempestade no deserto, analistas acreditam que a situação brasileira é bem mais confortável hoje do que na primeira crise do petróleo, no início da década de 70. Além de estar perto da auto-suficiência, o Brasil tem bacias sedimentares cujo potencial somente agora começa a ser conhecido.



BJ Petrobras/Juarez Cavalcanti

Hoje, a situação brasileira é bem mais confortável do que na primeira crise do petróleo, no início da década de 70

"Para simplificar, dá para dizer que essa situação tem dois sustentáculos: a crescente demanda por petróleo no mundo e a imprevisibilidade da situação americana no Iraque, com suas conseqüências para todo o mundo árabe", resume Jean-Paul Prates, sócio da consultoria Expetro.

O crescimento acelerado das economias dos Estados Unidos e da China nos últimos anos reduziu drasticamente a capacidade ociosa que os integrantes da Organização dos Países Exportadores de Petróleo (Opep) tinham. Atualmente, o consumo mundial é 12 milhões de barris por dia superior ao de uma década atrás. O montante equivale à produção combinada de Arábia Saudita e Irã. A China, que consome 8% do petróleo mundial, foi responsável por 37% do crescimento do consumo no mundo nos últimos quatro anos.

De acordo com o professor do grupo de Economia da Energia do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) Helder Queiroz Pinto Jr., em 1990 os países da Opep tinham capacidade ociosa de 5,5 milhões de barris por dia, que poderiam chegar ao mercado em pouco tempo. Do total, a Arábia Saudita era responsável por aproximadamente 40%, algo entre 1,8 milhão e 2 milhões de barris por dia. Hoje, a capacidade ociosa da organização é de apenas 2 milhões de barris por dia, com a Arábia Saudita respondendo por cerca de 1,3 milhão.

"Aí é que está grande parte do problema. O mundo está muito mais dependente da Arábia Saudita que há 14 anos. Nos anos 90, a Arábia Saudita era um país sólido, aliado dos Estados Unidos, sem qualquer traço de instabilidade política. Não estava sendo ameaçada pelos terroristas da Al Qaeda nem o poder da família Saud, que governa o país desde que se tornou independente, era tão questionado na própria Arábia Saudita", diz o professor.

Queiroz lembra que, em junho de 2003, o mundo inteiro apostava que a guerra no Iraque acabaria rápido e o país voltaria imediatamente a exportar petróleo. O exército de Saddam Hussein não ofereceu a oposição esperada e a ocupação estava sendo feita de maneira relativamente tranqüila. Um ano depois, o cenário mudou: os Estados Unidos estão enfrentando sérias dificuldades na luta contra a resistência iraquiana e contra os terroristas no resto da região.

Prêmio — "A opinião pública americana, que antes apoiava firmemente a intervenção militar, passou a criticar o governo Bush e a questionar seus métodos e resultados. Os episódios de tortura a prisioneiros aumentaram o antiamericanismo em todo o mundo. Hoje, há uma instabilidade muito grande e o temor de que a qualquer momento aconteça uma tragédia na Arábia Saudita. Com isso, o mercado passou a cobrar o chamado prêmio terrorismo", explica Queiroz.

O professor do Instituto de Economia da UFRJ lembra, ainda, que o crescimento acelerado da economia americana fez com que o país aumentasse suas importações de petróleo em aproximadamente 2 milhões de barris por dia nos últimos dois anos. Montante que, hoje, equivale à capacidade ociosa da Opep.

"Não foi somente o consumo americano que aumentou. As importações dos Estados Unidos têm crescido muito em função da queda na produção do país. Com tudo isso, o mercado ainda não encontrou uma nova banda para o preço do petróleo. Por muito tempo, a cotação do barril oscilou entre US$ 22 e US$ 28. Mesmo quando nos momentos de crise o preço subia um pouco além dos US$ 30, não havia a tensão atual. As empresas, os governos e os analistas sabiam que a alta era temporária. E, de fato, o preço logo voltava ao patamar anterior. Agora, ninguém tem condições de prever o que irá acontecer nos próximos dois meses. Acredito que a nova banda fique entre US$ 28 e US$ 35, mas não dá para fazer grandes previsões", acrescenta Queiroz.

Segundo Edmilson Santos, professor de Economia da Energia da Universidade de São Paulo (USP), o barril de petróleo a US$ 40 seria ruim para os países da Opep, pois geraria concorrência entre eles próprios no longo prazo. De acordo com Santos, o petróleo a US$ 30 já requereria um trabalho organizado dos principais produtores para sua manutenção de longo prazo.

"Com o petróleo numa faixa entre US$ 25 e US$ 30, os investimentos serão realizados aumentando a produção no mundo, mas sem nenhum grande *boom*. Poderemos ver oferta e demanda caminhando mais ou menos em sintonia, reduzindo o risco de uma queda brusca no preço", imagina.

Cálculo da Agência Nacional do Petróleo (ANP) mostra que, deflacionando o preço do barril (utilizando o deflator implícito do PIB americano), o petróleo a US$ 30, em 1980, equivaleria hoje a US$ 60. Da mesma forma, os US$ 40 de 2004 equivalem a US$ 25. Hoje, em preços deflacionados, o preço do barril ainda estaria a US$ 20, abaixo do pico alcançado no início dos anos 80.

Divisão — Nem a própria Opep parece saber que rumo dar ao preço do petróleo. Segundo Helder Queiroz, duas correntes tentam determinar as cotações. De um lado, Arábia Saudita e Kwait, que já alcançaram uma relação reserva/produção alta e não gostariam de ver

o preço do petróleo nas alturas, para não estimular o desenvolvimento de tecnologias que possibilitem a descobertas de novas reservas.

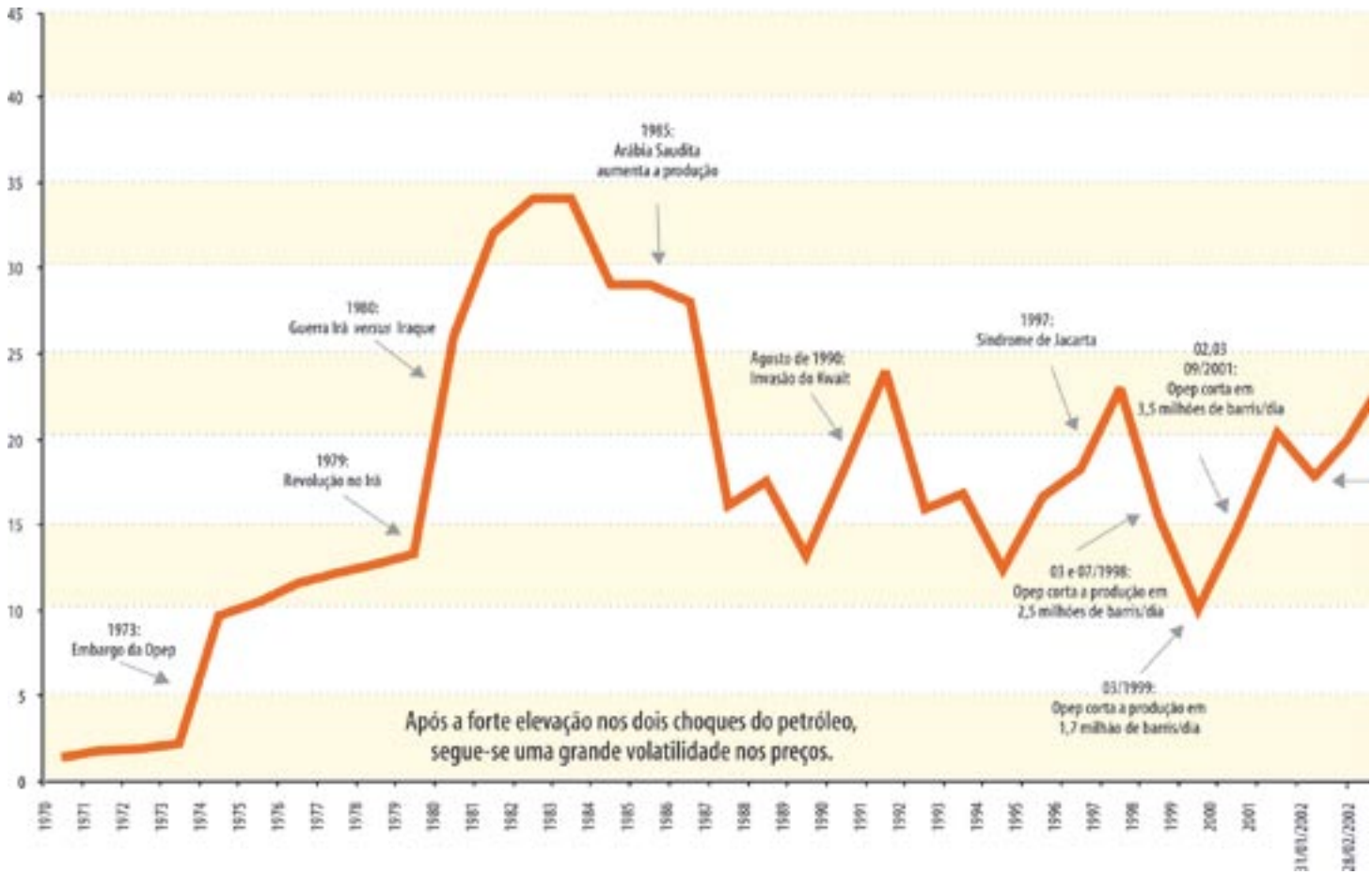
"Do outro, países como Venezuela, Catar e Nigéria, que enfrentam sérios problemas econômicos e políticos e priorizam o preço alto no curto prazo. A disputa entre as duas correntes aumenta ainda mais a incerteza e acaba elevando o prêmio de risco e o volume negociado no mercado futuro. Conseqüentemente, realimenta a especulação", diz Queiroz.

O crescimento acelerado dos Estados Unidos e da China e o cheiro de pólvora no Oriente Médio não são, porém, os únicos fatores a pressionar as cotações do petróleo. Segundo Jean-Paul Prates, também colaboram para a crise atual as questões políticas na Nigéria e na Venezuela, a revisão de reservas de empresas como a Shell, além da suspeita de que países como Irã, Venezuela, Emirados Árabes, Kwait e outros exportadores inflaram artificialmente suas reservas entre 1988 e 1990 em pelo menos 30% e de outras questões pontuais, como as paradas técnicas que estão ocorrendo na Ásia.

"Hoje, os analistas internacionais se dividem quanto ao caráter e os reflexos dessa alta. Os que vêem nela uma bolha especulativa alegam que não há escassez de petróleo no mundo. Apresentam como prova os *spreads* decrescentes dos mercados futuro de óleo, que comprovariam a abundância de alternativas. Mas há os que enxergam na alta de preços uma terceira e derradeira crise do petróleo, capaz de alterar profundamente as matizes de comportamento e de consumo energético do mundo", afirma Prates.

Para o consultor, há uma razão ainda mais preocupante para que o mundo se acostume com uma nova realidade de preços para o petróleo: a inexorabilidade do aumento real do custo de extração mundial. "A era do petróleo barato acabou. Seja pela hegemonia de oferta que a Opep deverá novamente passar a exercer seja pelo alto custo que países de fora da Opep terão para aumentar sua produção, o preço tende a ficar mais caro no longo prazo."

Na prática, segundo o analista, todos deverão se adaptar aos novos tempos. O consumidor deverá se acostumar a um novo patamar de preços. As empresas produtoras deverão se preparar para lidar com novas expectativas de custos e de lucros. Os governos deverão aprender a lidar com maior flexibilidade regulatória e



complacência tributária, tanto no *upstream* quanto na bomba.

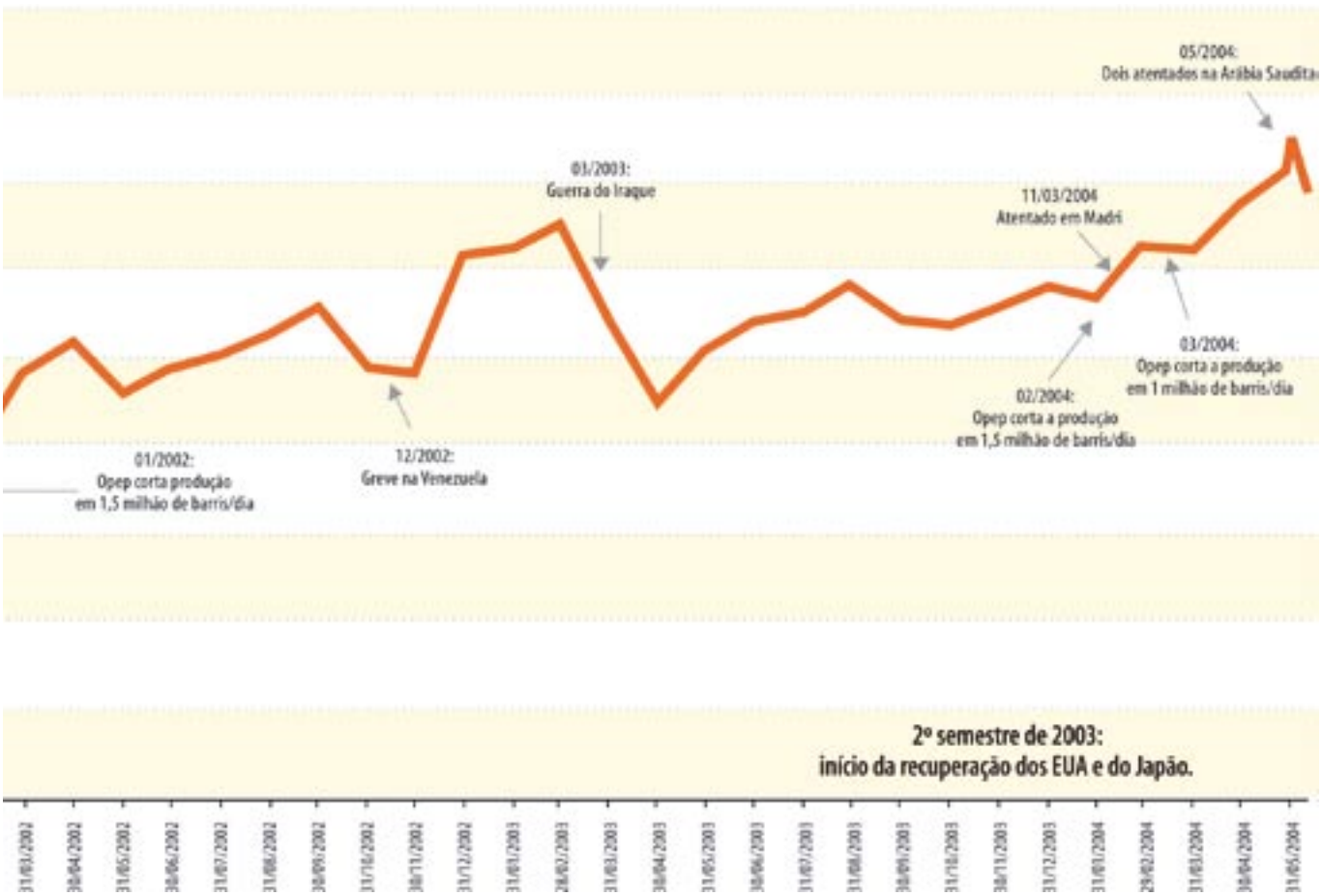
Helder Queiroz tem opinião semelhante em relação ao aumento dos custos de exploração. Segundo ele, não é novidade para ninguém que o petróleo é um recurso esgotável. E as futuras descobertas de reservas importantes provavelmente ocorrerão em áreas difíceis, com custos bem mais elevados. "As descobertas baratas acabaram. Agora, para encontrar petróleo, as empresas terão de perfurar mais ou ir para regiões de difícil acesso. Em outras palavras, mais custos", afirma.

Mar Cáspio, Sibéria, países africanos e o Brasil estão hoje entre os alvos preferidos das grandes multinacionais do petróleo. No Mar Cáspio, além da instabilidade política dos países da região, as empresas terão de fazer perfurações muito profundas. Na Sibéria, as condições inóspitas também encarecem a exploração. Nos países africanos, o problema são as intermináveis guerras. No Brasil, apesar das boas expectativas em relação às bacias sedimentares, a descoberta de novas reservas gigantes deverá ser feita apenas em profundidades superiores aos campos explorados atualmente.

O tópico novas descobertas dividiu os analistas entre otimistas e pessimistas, segundo Edmilson Santos. "Mas nenhum dos dois grupos tem argumentos suficientemente convincentes." O professor da USP prefere se posicionar no rol dos otimistas.

"Acho que ao longo de 20 ou 30 anos, a tecnologia continuará a exercer papel dominante, rompendo as barreiras de possíveis esgotamentos de reservas. Assim, o sinal de preços devido ao esgotamento do petróleo continuará fraco em relação aos sinais mais imediatos, que são as crises geopolíticas em regiões críticas e/ou possíveis desequilíbrios de curto prazo entre oferta e demanda", pondera Santos.

Após 30 anos, ele imagina que o sinal de esgotamento do petróleo já será suficientemente forte para puxar os preços rapidamente para cima. Mas até lá, é bem provável que o petróleo já tenha perdido o seu papel de liderança na matriz energética mundial. "Os países mais avançados vão buscar energias mais limpas, mais sofisticadas, mais densas em tecnologia e mais próximas de suas próprias fontes de suprimento. O petróleo se tornará uma energia para pobres e não poderá ser vendido muito caro para esses consumidores, com menor poder de compra", conclui.



Brasil pode tirar proveito da crise

Quando a primeira crise do petróleo surpreendeu o mundo, em 1973, o Brasil importava grande parte do que consumia e ainda vivia sob o monopólio da Petrobras. Hoje, a situação mudou completamente – e para melhor, segundo analistas. O país está muito próximo da auto-suficiência e 37 companhias de petróleo (incluindo todas as majors) procuram petróleo nas bacias brasileiras.

Na opinião de Jean-Paul Prates, o país pode e deve tirar proveito da situação atual, por estar na condição privilegiada de importador minoritário, grande produtor, detentor de bom potencial petrolífero e com significativas reservas por desenvolver.

"O governo brasileiro pode e deve agir imediatamente para simplificar a estrutura fiscal, que dificulta a compreensão dos investidores ao longo de toda a cadeia produtiva – da exploração de petróleo e gás à comercialização de combustíveis. Quando falo em investidores, não me refiro apenas aos potenciais arrematadores de blocos nos leilões da Agência Nacional do Petróleo, falo também nos operadores logísticos, fornecedores, prestadores de serviço, investidores em infra-estrutura de transporte, armazenamento e distribuição de petróleo, gás e combustíveis. Incluo até mesmo os fundos de investimento e pessoas físicas e jurídicas que investem em empresas de petróleo atuantes no Brasil."

Entre as oportunidades que ainda não começaram a ser aproveitadas, ou cujas iniciativas estão numa fase muito inicial, Prates cita a interiorização e a maior capilaridade do gás natural e a consolidação de combustíveis alternativos, como o álcool e o biodiesel. Ele acredita, ainda, que a integração com fontes de outros países latino-americanos, como a Bolívia, a Argentina e a Venezuela só trará benefícios ao Brasil. "Falo de um plano de ações com visão de futuro e, sobretudo, com visão do presente, imediato e eficaz."

Para Edmilson Santos, no curto prazo, enquanto o preço do barril beira os US$ 40, o Brasil deveria produzir óleo pesado o mais rapidamente possível e mesmo exportá-lo, pois os preços são vantajosos. "A renda gerada com a venda do produto será mais do que suficiente para a importação do óleo leve do qual necessitamos para equilibrar a produção das nossas refinarias", explica.

No médio prazo, a expectativas de Santos não são tão boas. Segundo ele, as reservas atuais de 14 bilhões de barris são insuficientes para garantir a auto-suficiência brasileira. Mantido o ritmo de produção de hoje, o país não conseguirá manter a auto-suficiência por muito tempo e as demandas de importação tendem a crescer rapidamente após 2010.

"No longo prazo, o Brasil é um país privilegiado, pois o potencial de gás natural e de energias renováveis é enorme. Não há qualquer risco de estagnação econômica por falta de energia. Só que ela custará mais caro e o país tem que se preparar para este novo cenário", alerta Santos, enumerando três vetores que considera fundamentais. "Em primeiro lugar, a melhora da qualidade das exportações. Vendendo produtos de maior valor agregado, o Brasil estará se preparando para comprar e utilizar energias mais caras. O preço da energia não tem relevância em um país que pauta seu desenvolvimento em tecnologia, sofisticação da produção e recursos humanos de alto valor agregado. Em segundo lugar, tecnologia e capital humano de maior valor agregado podem conduzir a políticas mais coerentes de utilização mais eficiente da energia e, em terceiro, tecnologia e capital humano também são essenciais para o ganho de competitividade das energias alternativas.

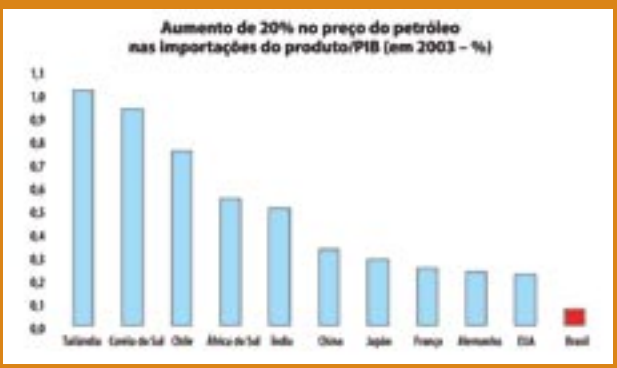
De acordo com Helder Queiroz, o impacto da alta dos preços do petróleo poderá trazer benefícios de natureza fiscal, como aumento no valor dos royalties repassados a municípios, além de viabilizar investimentos em áreas onde a extração de petróleo é mais difícil. "O Brasil não é nenhum Golfo Pérsico, mas várias empresas estão aqui procurando petróleo. Isso é um ótimo sinal", resume.

Com mais músculos

Hoje, a economia brasileira está muito mais preparada para enfrentar os recentes aumentos nos preços do petróleo do que no passado, em função do aumento da produção interna e da substituição do consumo de derivados por outras fontes de energia. No início dos anos 80, o custo de um aumento de 20% do preço do petróleo no saldo da balança comercial, ou seja, a transferência de divisas para os países exportadores de petróleo, equivalia a cerca de 0,8% do Produto Interno Bruto (PIB). Já no ano passado, esse impacto caiu para menos de 0,1% do PIB, ou US$ 0,4 bilhão. Ainda nos anos 80, as importações líquidas de petróleo e derivados chegaram a alcançar patamares da ordem de US$ 10 bilhões, cerca de 4% do PIB da época.

A avaliação é do Boletim Focus, do Banco Central, ao ressaltar que "a principal explicação para a redução gradativa do volume de importações líquidas de petróleo e derivados está ligada ao aumento da oferta doméstica de petróleo bruto, que passou de cerca de 200 mil barris por dia, no início dos anos 80, para mais de 1,5 milhão de barris por dia na média de 2003".

O Banco Central também assinala que "o consumo final de derivados de petróleo oscilou ao longo dos últimos 25 anos em função dos ciclos econômicos, dó comportamento dos preços relativos dos derivados para o consumidor e dos mecanismos de estímulo à substituição no consumo, por exemplo, o Proálcool. Num período mais recente, a demanda de derivados vem apresentando um recuo continuado a partir de 1997, tendência para a qual o fator preço certamente teve relevância — o preço da gasolina, por exemplo, sofreu um aumento de 180% no período 1997/2003, ante uma variação de 63% no IPCA".





Na internet

Clarissa Toscano
do Rio

A Petrobras segmenta seu *site* (www.petrobras.com.br) em seções, contendo, por exemplo, a história da empresa, atuação no exterior e atividades de responsabilidade social. É possível conhecer também as tecnologias em desenvolvimento, como a exploração de petróleo em águas profundas. A estatal apresenta em sua *homepage* os produtos oriundos a partir do refino do petróleo, muitos deles usados diariamente, como a gasolina e o óleo diesel. Há, ainda, informações sobre reservas de petróleo e gás, as refinarias existentes e sua produção, áreas de exploração e plataformas, entre outras informações.

No *site* (www.anp.gov.br) da Agência Nacional do Petróleo podem ser obtidas informações sobre áreas de exploração, com a definição de blocos acompanhada de estudos geofísicos. A ANP, responsável pela regulamentação do setor petrolífero, disponibiliza dados sobre o sistema de abastecimento nas regiões brasileiras e faz uma análise dos preços praticados pelos revendedores de combustíveis.

O Instituto Brasileiro de Petróleo e Gás, sociedade civil sem fins lucrativos, cujo objetivo é promover o desenvolvimento da indústria nacional de petróleo, gás e petroquímica, divulga no *site* (www.ibp.org.br) um boletim trimestral sobre o desempenho do setor e na *Web* dados acerca de suas comissões técnicas que fiscalizam e incentivam as empresas.

O Centro de Estudos de Petróleo (Cepetro), da Unicamp, foi criado em 1987 com o objetivo de pesquisar meios que incentivem o setor petrolífero. Em seu *site* (www.cepetro.unicamp.br) figuram trabalhos elaborados pelos seus cursos de mestrado e doutorado em Ciências e Engenharia de Petróleo, nos cursos de extensão de Engenharia do Gás Natural e Regulação no Setor de Petróleo e nas disciplinas com ênfase em Engenharia de Petróleo.

A Organização Nacional da Indústria do Petróleo tem como função atuar na articulação e na cooperação entre as companhias ligadas à produção petrolífera. No *site* (www.onip.org.br) encontram-se estudos e projetos da instituição para o setor e boletins econômicos.

O *site* do Ministério de Minas e Energia (www.mme.gov.br) traz informações sobre o Programa de Mobilização da Indústria Nacional de Petróleo e Gás Natural (Prominp), que objetiva fortalecer a indústria nacional de bens e serviços na área petrolífera. Suas metas foram elaboradas com as empresas do setor, visando maximizar a participação com bases competitivas e sustentáveis.

Futuro otimista

Nos eventos em que participou recentemente para divulgar a Sexta Rodada de Licitações (de 17 a 18 de agosto, no Rio), o diretor-geral da Agência Nacional do Petróleo (ANP), Sebastião do Rego Barros, foi procurado várias vezes por executivos de empresas petrolíferas interessados em novidades, principalmente em saber mais sobre as recentes descobertas de gás na Bacia de Santos, feitas pela Petrobras. Aos que o procuraram e continuam procurando, Rego Barros deixa explícito o seu otimismo em relação ao futuro.

"A curiosidade em relação ao Brasil é grande. Essa descoberta de gás em Santos colocou o foco sobre o nosso país. Este ano, 24 empresas já pagaram a taxa de inscrição para a Sexta Rodada, é um número excelente se levarmos em conta que o número de empresas no mundo vem diminuindo nos últimos anos", explica Rego Barros, acrescentando que a escalada dos preços do petróleo também ajudou a aumentar o interesse pelo Brasil.

"Somos um país pacífico, estável e com bacias sedimentares que têm revelado enorme potencial. Recentemente concluímos estudos sobre as bacias de Camamu-Almada, Santos e Pernambuco-Paraíba com resultados muito promissores", afirma.

Na Sexta Rodada de Licitações serão ofertados 913 blocos, distribuídos em 12 bacias sedimentares, com área total de 202.739,44 quilômetros quadrados. São 165 blocos em águas profundas nas bacias de Pelotas, Santos, Campos, Espírito Santo, Jequitinhonha, Camamu-Almada, Sergipe-Alagoas, Pará-Maranhão e Barreirinhas. Também serão oferecidos 454 blocos em águas rasas nas bacias de Santos, Campos, Espírito Santo, Barreirinhas e Foz do Amazonas. O total de blocos em terra soma 294 e estão nas bacias do Espírito Santo, Recôncavo e Potiguar.

Os blocos escolhidos seguiram três modelos de exploração: áreas exploratórias em bacias maduras, áreas em bacias de fronteira tecnológica e áreas com grande potencial de descoberta. As primeiras são orientadas para a participação de pequenas e médias empresas. Estão incluídas neste modelo bacias maduras terrestres, já em adiantado estado de exploração e produção. Já as em bacias de fronteira tecnológica são pouco exploradas, o objetivo é atrair investimentos para elevar o conhecimento geológico disponível e descobrir novas províncias produtoras. E as com grande potencial de descoberta, por sua vez, abrangem as áreas devolvidas pela Petrobras remanescentes da rodada zero, realizada em 1998. São áreas muito promissoras, sobre as quais existe grande conhecimento geológico e muita disponibilidade de dados.



BI Petrobras/José Caldas

Na Sexta Rodada foram introduzidos alguns atrativos para pequenas e médias empresas, como o seguro-garantia para os programas exploratórios mínimos, possibilitando significativa redução dos custos. A ANP também flexibilizou a qualificação técnica para os operadores de blocos em águas rasas, de modo a facilitar que empresas brasileiras possam se qualificar como operadoras. Por fim, foram reduzidas as taxas para bacias maduras terrestres e áreas marítimas de novas fronteiras. A mais baixa é de aproximadamente R$ 15 mil. O bônus de assinatura mínimo é de R$ 10 mil, para áreas terrestres, enquanto o mais caro chega a R$ 30 milhões.

Levantamento feito pela ANP mostra que os investimentos mínimos previstos nas atividades de exploração e produção no Brasil entre 2003 e 2007 (sem levar em conta as aplicações que serão feitas nos blocos arrematados na Sexta Rodada) chegam a US$ 20,4 bilhões, correspondentes a contratos de concessão assinados nas rodadas anteriores. Estes investimentos incluem os programas exploratórios mínimos, os Planos de Avaliação e os Planos de Desenvolvimento entregues à ANP pelas concessionárias.

Nas cinco primeiras rodadas foram concedidos 189 blocos. O conteúdo local médio (encomendas que terão de ser feitas à indústria nacional), na fase de exploração da Quinta Rodada, foi de 78,8% e, na fase de desenvolvimento, de 85,6%. Na Sexta Rodada, o conteúdo local, além de ser obrigatório (os percentuais variam de 30% a 70%), terá um peso maior que o bônus de assinatura na definição das ofertas, caso haja mais de uma empresa interessada num mesmo bloco. (Ernesto Borges)



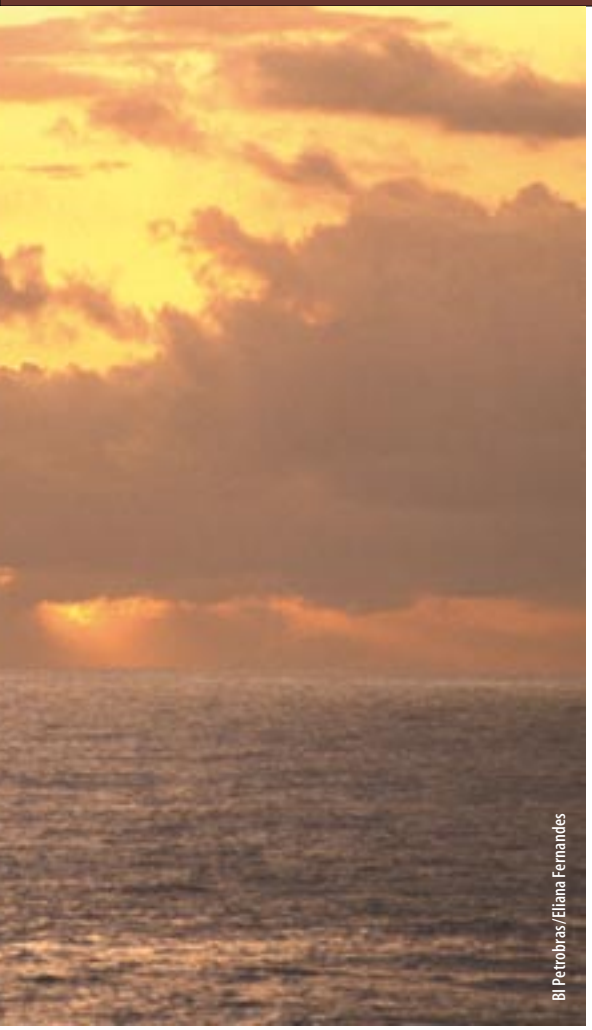
Mais óleo leve e menos riscos

Beatriz Cardoso
do Rio

O planejamento estratégico da Petrobras projeta aumento da produção de óleo e gás no país (inclusive de óleo leve) sem os custos e os riscos exploratórios, uma vez que vai desenvolver reservas já descobertas. E adia a decisão sobre a nova refinaria para 2007, prevendo que a planta de refino existente poderá atender à demanda até o final da década.

Em tempos de preços voláteis e instabilidade política nos países produtores de petróleo — o que cria certos impeditivos para o aumento da oferta mundial de petróleo —, a Petrobras estabelece um plano de negócios respaldado nas grandes descobertas ocorridas nos últimos anos; na massificação do uso do gás natural e expansão da malha de gasodutos; e na antecipação da produção de óleo leve, que, aliado à conversão das refinarias para otimizar o processamento de óleos pesados, vai melhorar as condições de refino da produção nacional, adiando a construção de uma nova unidade para 2007.

Estes são alguns dos principais aspectos do Planejamento Estratégico da estatal, aprovado em maio deste ano pelo Conselho de Administração da companhia, que teve a visão ampliada para 2015 e estabelece um plano de negócios para o período 2004-2010. Em uma



BI Petrobras/Eliana Fernandes

primeira leitura, o que se destaca é o volume de investimentos previstos — US$ 53,6 bilhões, representando uma média anual de US$ 7,7 bilhões — e o crescimento da produção de petróleo no Brasil, projetado para saltar dos 1,55 milhão de barris diários (em abril deste ano, já era de 1,7 milhão) para cerca de 2,3 milhões barris/dia em 2010.

No entanto, uma leitura mais aprofundada revela alguns aspectos interessantes, que demonstram o cuidado que a companhia está tomando para evitar percalços em um cenário conturbado, devido a guerras, paralisações da produção, instabilidades de governo e um certo pânico e especulação — presentes em todas as crises de petróleo — que tornam os preços ainda mais voláteis. Primeiro, que o cenário no qual a empresa trabalhou seu plano estratégico possibilita que ela não só tenha melhores condições de financiamento da produção como também reduza suas dívidas.

Segundo, que o aumento da sua produção vai se dar em função do desenvolvimento de reservas já comprovadas pela companhia — e não apoiadas em possíveis reservas, nas quais há o ônus dos riscos exploratórios. E que a antecipação da produção do óleo leve no Espírito Santo — de 150 mil barris/dia, já em 2006 — além de gerar mais ganho, por ter melhor preço, vai enriquecer o mix de insumos processados pelas refinarias para gerar derivados mais leves, de melhor qualidade e maior valor agregado.

Esses são os principais pontos destacados por José Sérgio Gabrielli de Azevedo, diretor Financeiro e de Relações com o Investidor da Petrobras, ao falar sobre o novo planejamento estratégico e a conjuntura internacional do mercado de petróleo. O economista baiano, que não integrava os quadros da estatal antes de ser chamado para compor a atual direção, está otimista quanto às projeções e metas feitas pela companhia. Até mesmo em função de ter fechado o primeiro ano de gestão com o lucro líquido histórico de R$ 17,795 bilhões (um aumento de 120% em comparação a 2002, que foi de R$ 8,98 bilhões), a despeito de uma conjuntura econômica desfavorável, com baixo crescimento econômico e queda de 6% nas vendas de derivados no mercado interno.

Gabrielli, no entanto, faz algumas considerações gerais sobre o atual cenário, salientando que o elemento de sustentabilidade de uma companhia de petróleo, no longo prazo, é a capacidade de crescer e ao mesmo tempo encontrar reservas. "A questão econômica fundamental hoje na empresa de petróleo é agregar reservas que assegurem o mesmo retorno das reservas hoje em produção. O problema é que as novas reservas, em geral, estão em áreas mais difíceis e, portanto, a expectativa é de que o preço de produção dos barris seja mais alto. Conseqüentemente, no longo prazo, há uma expectativa de elevação de custos", afirma o executivo.

Ele observa ainda que, em um sentido mais amplo, à medida que os níveis de preço do petróleo se elevam, estimulam a busca de fontes alternativas e a substituição da demanda de petróleo por mecanismos mais eficientes. Ao mesmo tempo, quando os preços de petróleo se elevam, aumentam os investimentos em campos marginais e na exploração. "Quando se investe mais na produção de campos marginais e na exploração, leva um tempo até que essas medidas tenham impacto sobre a produção, que vai se elevar ao longo do tempo, influindo na redução de preço. Esse é o ciclo de longo prazo, que acontece na indústria do petróleo há 100 anos", explica Gabrielli.

Em função dessa variação cíclica, a indústria do petróleo começou a se preservar de riscos, adotando, para a escolha de projetos, a premissa de preço de robustez: ou seja, um preço de referência de custo, abaixo do qual um determinado projeto não deveria ser feito. "No nosso plano estratégico, calculamos o valor líquido de nossos projetos com base no preço de robustez de US$ 16 o barril. Abaixo disso, a financiabilidade do projeto está ameaçada". Por que US$ 16? Porque, segundo ele, este é o custo médio de produção do barril de um campo marginal, no qual a extração de petróleo é mais difícil e, portanto, mais cara. "Conseqüentemente, o preço, no curto prazo, é importante, mas não é tão fundamental para a decisão de investimento da empresa de petróleo. Nesse caso, o mais importante é o preço de longo prazo", acrescenta o economista, apontando que uma das premissas do novo planejamento estratégico é de um cenário de Brent, no curto prazo, a US$ 28 o barril, em média, e, no longo prazo, de US$ 23. E uma taxa média de câmbio de R$/US$ 3,01.

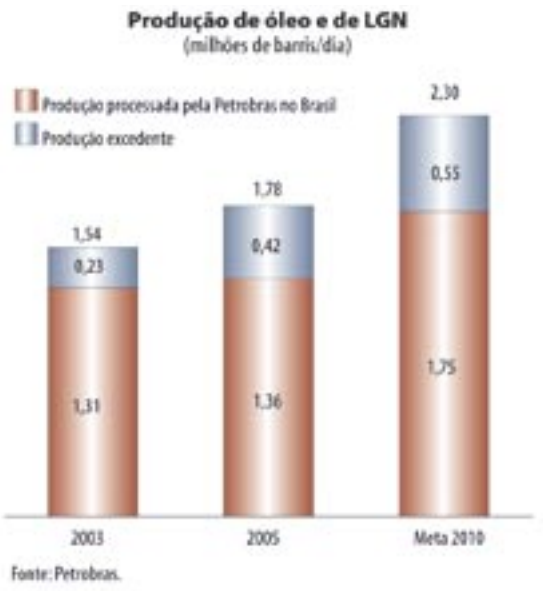
Além das questões decorrentes das atividades operacionais (custo de produção), ele agrega ainda um aspecto financeiro novo no cenário mundial: pela primeira vez na história do petróleo haveria um volume significativamente importante de recursos financeiros empregados em contratos futuros, sem vínculo com o petróleo real. O que viria ocorrendo desde o ano passado. "Como houve muita liquidez no mercado internacional no passado, os capitais buscaram novas fontes de remuneração. Como os preços do petróleo estavam altos e com a volatilidade, provocada, basicamente, pelas incertezas políticas do Oriente Médio, isso deu margem para que os investidores passassem a vislumbrar a possibilidade de ganhos comprando contratos futuros de petróleo", afirma Gabrielli. Segundo ele, algumas estimativas indicam que esse volume se elevou de algo em torno de US$ 12 bilhões, em meados de 2003, para cerca de US$ 35 a 40 bilhões, no início de 2004. Praticamente triplicou o volume de contratos em abertos futuros.

O diretor financeiro afirma que há uma situação diferente no mercado devido à existência de liquidez internacional e desse volume enorme de contratos futuros em aberto. "Isso é realmente novo no mercado da indústria do petróleo", diz Gabrielli, acrescentando que também tem peso no cenário internacional o aquecimento da demanda interna de combustíveis nos EUA — de 8 milhões para 9,5 milhões de barris/dia. Isso se deve, segundo ele, ao crescimento do uso, nos últimos anos, de utilitários (automóveis) com menor eficiência energética, além de mudanças climáticas que provocaram um inverno mais prolongado e um verão particularmente atípico, com a redução do turismo americano para o exterior.

Além desse aumento da demanda de derivados nos EUA, também pesa o fato de a China passar de exportador para a posição de importador de petróleo. Tais fenômenos afetam o mercado e a resposta da produção é mais lenta. "Principalmente considerando que os principais produtores, que poderiam gerar um excedente no curto prazo, enfrentam problemas. Há instabilidade na Arábia Saudita, que seria a única com condições de aumentar a oferta pelas facilidades de exploração e produção das suas reservas. A Rússia tem problema de capacidade de transporte; a produção da Venezuela ainda sofre o impacto das paralisações dos últimos dois anos. E o Iraque está em uma crise dramática."

Dentro desse cenário de instabilidade em todas as áreas que teriam capacidade de aumentar a oferta, a Petrobras projeta sair do patamar de 2 milhões de barris/dia (soma da produção de óleo e gás no Brasil e no exterior, que em abril foi de 1,994 milhão de barris/dia) para 3 milhões de barris/dia até 2010. Para isso considera uma taxa de crescimento anual de 5,9% até 2010 da produção brasileira. A externa pode sofrer aumentos ainda maiores. Gabrielli ressalta que a companhia tem uma vantagem em relação às demais, que lhe permite aumentar a produção: o fato de dispor de várias reservas descobertas mas não desenvolvidas.

"Vamos desenvolver reservas já comprovadas, o que implica que não teremos o ônus do risco exploratório. Ou seja: o nosso Planejamento estratégico não está baseado em novas descobertas, nem aquisições, apenas no desenvolvimento de reservas já incorporadas. O que nos dá maior tranqüilidade." As reservas brasileiras, que cresceram 14% no último ano, são da ordem de 12,6



bilhões de barris equivalentes (20,3 anos de Reserva/Produção). No total as reservas provadas atingiram 14,5 bilhões de barris — um aumento de 19,5% em 2003.

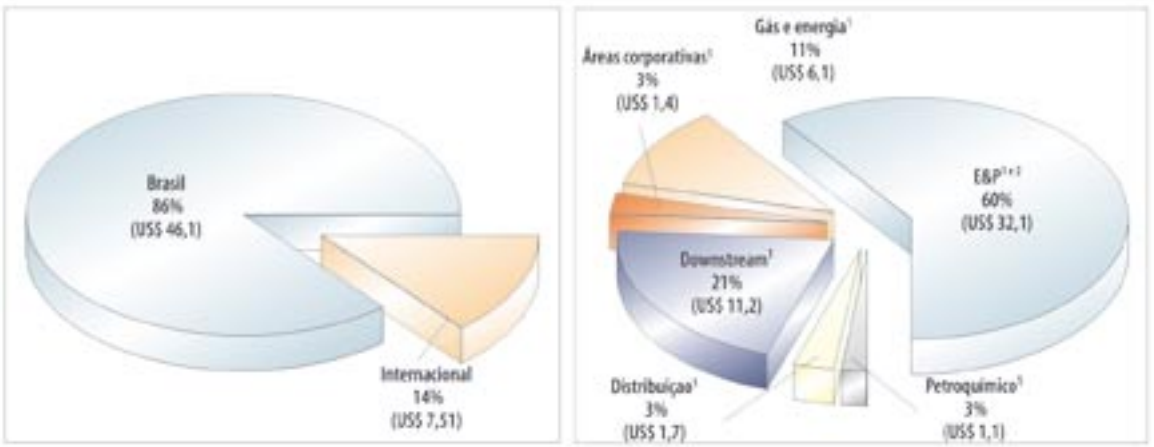
A questão é financiar os investimento previstos para até 2010, da ordem de US$ 53,3 bilhões, dos quais 60% serão direcionados para a exploração e produção. Ele salienta que, tomando como critério de robustez o preço de US$ 16 o barril e considerando o preço de referência do Brent em US$ 23 o barril, a companhia vai poder gerar, de caixa livre, depois do pagamento de dividendos, algo em torno de US$ 57 bilhões. "Em tese, poderíamos financiar nosso plano de investimento (Capex), que é de US$ 53,6 bilhões, com caixa própria. No entanto, como temos pouco mais de US$ 19 bilhões de amortizações nesse período, vamos implementar este plano de investimentos com 70% (US$ 37,5 bilhões) de geração própria", diz o executivo.

O restante virá de financiamentos convencionais (17%), *projet finance* (11%) e emissões de ações (2%). Gabrielli prevê, ainda, que além de amortizar os US$ 19 bilhões, vai reduzir a dívida, que deverá ficar em torno de US$ 16 bilhões com este novo plano estratégico. E tudo isso com a implantação de 15 novas instalações sistemas produtivos no país até 2010 — e que terão um impacto enorme sobre a produção brasileira —, para as quais há exigências de aumento do conteúdo nacional, com reflexos no resto da economia.

Uma das novidades é o início da produção de óleo leve nos campos da Bacia do Espírito Santo, previsto para 2006. "Vamos antecipar a produção, para obter algo em torno de 150 mil barris/dia de óleo leve, melhorando assim a composição do nosso produto, dos insumos que internamos na nossa refinaria", diz o diretor financeiro da Petrobras. E com os investimentos previstos de US$ 1,2 bilhão por ano, em média, para a área de refino, a estatal vai concluir o processo de *upgrade* de suas refinarias — modelo de conversão já referendado lá fora por sua eficiência — para processar óleos mais pesados. "Vamos aumentar a qualidade dos insumos e produzir os destilados leves, pois é nesse segmento de derivados líquidos que prevemos maior aumento da demanda — 2,4% ao ano. E estamos reforçando a estratégia de substituição do diesel, da gasolina e do óleo combustível pelo gás natural, de forma a reduzir este crescimento", diz Gabrielli. Dentro desse quadro de redução de crescimento de demanda e de reajustes das refinarias, a estatal acredita que não vai precisar de uma nova refinaria a não ser em 2011. "Jogamos essa decisão sobre a construção de refinaria para 2007, para a qual alocamos no planejamento estratégico recursos da ordem de US$ 1 bilhão. Como o custo de uma refinaria é maior, estaremos buscando novos parceiros. Neste caso, a parceria vai ser fundamental."

Com o aumento da produção de óleo, cresce também a de gás natural — inclusive porque o óleo leve tem muito mais gás associado. "Antecipando a produção desse óleo, teremos mais gás. Sem falar no incremento da produção, no desenvolvimento de reservas já descobertas e da comprovação da viabilidade comercial das reservas da Bacia de Santos", salienta. Para consolidar o mercado e garantir demanda para essa produção, a empresa também vai investir US$ 3 bilhões em gasoduto no país. "Vamos implantar essa infra-estrutura para viabilizar a manutenção do mercado brasileiro de gás."

Plano de investimentos
(2004-2010 – em US$ bilhões)



Fonte: Petrobras. [1]Inclui a área internacional. [2]E&P doméstico: investimento de US$ 26,2 bilhões.



Internacionalização planejada

Beatriz Cardoso
do Rio

Reconhecida como uma das 12 maiores *oil companies* (de capital aberto) do mundo, a Petrobras vem obtendo um bom desempenho — tanto financeiro como na ampliação de reservas e da produção de óleo e gás — devido não só ao sucesso de suas operações no país como também às investidas feitas no exterior. Aquisições, associações e troca de ativos com outras companhias de petróleo efetivadas nos últimos cinco anos levaram a estatal a multiplicar seus ativos internacionais, que hoje se estendem por dois continentes — Américas e África — e começam a chegar até a Ásia.

Uma expansão externa sem precedentes na história da companhia, desde a criação de seu braço internacional, a Braspetro, em 1972, que foi incorporada em setembro de 2002. Atualmente, as atividades são desenvolvidas pela Área de Negócios Internacional, criada no ano 2000, de forma a conferir foco para o crescimento no exterior. Hoje, além da exploração e produção de petróleo no exterior, a Área Internacional cuida das atividades relacionadas a refino, distribuição e comercialização (*trading*), gás e energia e compras (*procurement*).

Foi a abertura do mercado doméstico de petróleo que levou a estatal brasileira a mudar sua estratégia, passando a dar uma nova dimensão na prospecção de novos negócios no exterior. Tanto para expandir suas atividades, como para reduzir os riscos, diversificando seus ativos e mercados de atuação. "A Petrobras tem de crescer para fora, pois a rentabilidade de qualquer companhia, que desenvolve uma atividade de risco como a de petróleo, melhora na medida em que se aumenta a receita em moeda forte e dilui o risco de exposição", já reiterou inúmeras vezes Nestor Cerveró diretor da Área Internacional da companhia.

No rumo da internacionalização, a empresa expandiu suas fronteiras. Só nas Américas, a estatal brasileira tem ativos de exploração e produção (E&P) *offshore* (marítima) e *onshore* (terrestre) em nove países: Trinidad & Tobago, México, Estados Unidos (setor americano do Golfo do México), Colômbia, Venezuela, Equador, Peru, Bolívia e Argentina — nestes dois últimos também

atua no refino e na distribuição de combustíveis. Na costa Oeste da África, mantém dois ativos em Angola e investe firme na Nigéria, ao mesmo tempo que aposta na fronteira exploratória do Leste africano, em bacias localizadas em águas profundas da costa da Tanzânia. E na Ásia, a Petrobras está fazendo os últimos acertos para explorar um bloco no setor iraniano do Golfo Pérsico, em bloco contíguo a algumas das principais áreas de produção de óleo e gás dos Emirados Árabes.

Reservas crescentes — A estatal não só ampliou o volume de ativos — tanto na exploração e produção, como no refino e na distribuição — em diferentes mercados, como mais que triplicou suas reservas provadas no exterior. Em 1999, a Petrobras tinha pouco mais de 574,6 milhões de barris de óleo equivalente (boe) — óleo e gás natural — em reservas provadas, pelos critérios da Society Petroleum Engineering (SPE) — instituição internacional de referência da indústria mundial do petróleo.

Em 2000, com o novo planejamento estratégico e a criação da Área Internacional, fechou o ano com reservas externas da ordem de 717,1 milhões de boe. Num movimento crescente, suas reservas combinadas de óleo e gás no exterior, consolidadas em 2003, alcançaram 1,9 bilhão de barris — uma evolução de 330% em quatro anos. Mais ainda: equivale a 15% do volume das reservas brasileiras, que chegou a 12,6 bilhões de boe em 2003. O grande salto se deu com a incorporação das reservas da argentina Perez Companc, maior companhia de petróleo independente da América do Sul, adquirida pela Petrobras em 2002, aumentando em 70% as reservas provadas no exterior. Considerando apenas o petróleo, no último ano as reservas externas passaram de 319,8 milhões para 1,013 bilhão de boe, enquanto as de gás natural aumentaram de 136,4 milhões para 151,2 milhões de metros cúbicos.

Com isso, a média da produção externa, que em 1999 era de 74,6 mil boe/dia, saltou para 267 mil boe/dia este ano, deixando a estatal em uma posição bem confortável em relação à meta estabelecida em 1999, de chegar a 300 mil barris boe/dia, em 2005. Além dos ativos adquiridos, pesou também o desenvolvimento da produção na Bolívia e na Nigéria, onde a Petrobras tem grandes expectativas.

Lucros recordes — As operações da companhia no exterior também têm contribuído para a formação do lucro líquido consolidado da estatal, que em 2003 foi de R$ 17,8 bilhões, com um aumento de 120% em comparação com 2002 (R$ 8,9 bilhões), e a Área Internacional respondeu por R$ 618 milhões, a despeito dos investimentos direcionados para a construção da carteira de ativos demandada pelo plano estratégico — ainda que o fator de maior peso tenha sido o nível dos preços internacionais do petróleo. Uma contribuição significativa para a empresa, que despontou, pelo quarto ano consecutivo, em primeiro lugar no *ranking* dos 50 maiores lucros da América Latina, elaborado pela consultoria Economática, superando empresas do porte da mexicana Telmex e da argentina Repsol YPF, também do setor de petróleo.

O planejamento estratégico da estatal para 2004-2010, apresentado em maio deste ano, reitera a intenção de prosseguir nesse processo de internacionalização. Uma das cinco diretrizes é "expandir seletivamente a atuação internacional de forma integrada com os negócios da Companhia". As estratégias de negócios visam à liderança como companhia integrada de energia na América Latina; expansão das atividades no setor americano do Golfo do México e Oeste da África e a diversificação do portfólio. Agregar valor à produção de óleo pesado e acelerar a monetização das reservas de gás natural são outras prioridades da Petrobras, além, é claro, da internacionalização da marca no exterior.

Existe uma estratégia e uma visão de longo prazo que aumentam toda essa ação rumo ao exterior, segundo João Figueira, gerente-executivo de E&P da Área Internacional. Ele salienta que, quanto mais diversificada for a carteira de investimento da empresa, mais fácil será administrar os negócios em períodos de turbulência. "Trabalhamos em um cenário de médio e longo prazos, devido até as características dessa atividade, buscando sempre construir uma carteira com projetos que tenham robustez para atravessar um período de preço de óleo baixo. Tampouco fazer um planejamento com o preço de óleo alto seria prudente", concluiu o executivo.

Para atingir tais metas, os investimentos previstos para as atividades externas da estatal até 2010 (ou seja, em sete anos) são da ordem de US$ 7,5 bilhões. Com uma média de investimentos de mais de US$ 1 bilhão por ano, a prioridade continua sendo exploração e produção, que vão absorver 80% destes recursos — para agregar novas reservas e aumentar a extração de óleo e gás.

Com 9% do total (US$ 675 milhões), gás e energia foram as áreas mais beneficiadas, com um aumento de 50% em relação à programação anterior, para 2003-2007, que era de 6% dos US$ 5,1 bilhões previstos para o período, equivalendo a pouco mais de US$ 300 milhões. O refino ficou com 4%, que corresponde a US$ 300 milhões. Com esses recursos, a empresa quer cumprir a meta de chegar ao final desta década com uma produção externa de 613 mil boe/dia — o que representaria um aumento de quase 1.000% em dez anos, considerando que a produção externa de 2001 foi de 68,4 mil boe/dia.

A Petrobras no mundo

Angola — Com atividades no país africano desde o final da década de 70, a estatal continua investindo em operações *offshore* na costa angolana, onde já tem reservas comprovadas da ordem de 14,8 milhões de boe e uma produção média de 11,3 mil barris/dia de petróleo. O Bloco 2, operado pela Chevron-Texaco (20%), na Bacia do Baixo Congo, em águas de 50 metros de profundidade, tem a participação da Petrobras (27,5%), além da estatal Sonangol (25%) e a Total (27,5%). A estatal também detém 15% do Bloco 34, em águas de 1.500 a 2.500 metros de profundidade, associada à Sonangol (20%), Norsk Hydro (30%), Phillips (20%) e Shell (15%).

Argentina — Embora tenha sido a segunda maior investida da Petrobras na América do Sul, a Argentina é onde a estatal atua, efetivamente, em todos os segmentos da indústria de óleo e gás. O Grupo Petrobras — que abrange as subsidiárias Petrobras Argentina e Petrolera Santa Fé e a controlada Petrobras Energia (ex-Pecom Energia) — é a quinta maior companhia do país e a segunda de maior patrimônio e ativos, perdendo apenas para a Repsol YPF, no segmento de óleo e gás.

São da ordem de 462,7 milhões de boe as reservas provadas da Petrobras em território argentino — a segunda maior no exterior. No entanto, a Argentina é a maior produtora da estatal brasileira no exterior: 118 mil boe/dia, que equivale a mais de 44% da produção internacional. Hoje, na planilha de produção de gás natural da Petrobras, a Argentina só perde para a Bacia de Campos (RJ) e Urucu (AM).

A Petrobras atualmente tem 15 blocos produtivos, enquanto outros 13 blocos estão na fase exploratória. Um dos desafios é agregar novas reservas naquele país, uma vez que a grande maioria dos campos em que ela atua são maduros e em terra firme. Sua estratégia também se volta para projetos *offshore*, na costa argentina, onde não houve, até hoje, uma atividade exploratória mais intensa em águas profundas. O que existe está restrito ao setor Austral, onde as condições meteorológicas e oceânicas tornam mais complexas quaisquer atividades. Mas a Petrobras trabalha para avaliar e investir no potencial da fronteira exploratória marítima da região, respaldada na experiência consolidada nas bacias sedimentares no Brasil.

O grupo também controla as refinarias Ricardo Eliçabe Baía Blanca, e de San Lorenzo, na província de Santa Fé — próxima ao principal oleoduto da Argentina e os sistemas centrais de distribuição. E detém 28,5% da Refinaria Del Norte (Refinor), na província de Salta, norte do país. Na área de distribuição, a Petrobras tem mais de 700 postos de serviços no país — quase 200 com a marca e as cores da Petrobras —, podendo chegar a 900 até o final de 2005. A meta é consolidar uma fatia de mercado de 18%, para ficar em segundo lugar no *ranking* das distribuidoras, liderado pela Repsol/YPF. Produz ainda os lubrificantes da linha Lubrax em uma fábrica local, em Buenos Aires, que entrou em operação em janeiro de 2002. Com uma fatia de mercado de 4,7% no primeiro ano, que subiu para 7,6% no final de 2003, a meta é atingir 11,8% até 2006. Foi através da Petrobras Energia que a estatal agregou ao seu patrimônio um dos mais modernos complexos de produção de poliestireno na América Latina: a Innova, situada no Pólo Petroquímico Triunfo, no Rio Grande do Sul. Ela foi criada em 1997 pela Perez Companc (100% de controle), que investiu mais de US$ 230 milhões neste empreendimento, antes de sua venda à Petrobras, que passou a ter também 40% de participação na Petroquímica Cuyo, na província de Mendonza, Argentina. A estatal também tem participações na área de geração (Central Térmica de Genelba e as hidrelétricas de Pichi Picún Leufú e Pedra Del Aguilla), transmissão (Transener, Yacylec e Enecor) e distribuição de energia (Edesur). Assim, pode atuar do poço ao poste. Mas terá de reorganizar esta cadeia de ativos, para que eles sejam, efetivamente, um bom negócio para a multinacional brasileira.

Bolívia — A internacionalização da Petrobras começa a se intensificar no continente sul-americano a partir da implantação do polêmico Gasoduto Bolívia-Brasil (Gasbol), em meados dos anos 90, quando ainda não era conhecida a magnitude real das reservas bolivianas de gás natural. E, tampouco, que havia uma mega-reserva de gás na Bacia de Santos. Hoje, a produção boliviana da estatal é da ordem de 44,3 mil boe/dia (16,6% do total extraído no exterior). A soma das reservas provadas dos campos da Petrobras/Bolívia e do ativo incorporado da Perez Companc pela Petrobras Energia é da ordem de 695,12 milhões de boe (SPE) — constituindo-se na maior reserva da companhia no exterior.

Nos campos produtores de San Alberto e Sábalo (no bloco Santo Antonio), em Tarija, sul do país, a Petrobras está associada à francesa Total e à Andina (consórcio formado pela Repsol YPF e por fundos de pensão bolivianos). Tem ainda atividades exploratórias nos blocos de Ingre e Irenda, nos quais tem controle total, além de Colpa-Caranda, herdada da Perez Companc. No noroeste do país, explora o bloco Rio Hondo, na pré-cordilheira dos Andes, em parceria com a Total.

A estatal também tem 100% da Empresa Boliviana de Refinação (EBR), que em março deste ano obteve uma produção recorde de 55.680 metros cúbicos de óleo diesel (350.227 barris), processados nas Refinarias Gualberto Villarroel, em Cochabamba, e Guillermo Elder Bell, em Santa Cruz de La Sierra — que foram as primeiras unidades de refino da estatal fora do Brasil. Hoje, a EBR abastece 100% do mercado boliviano de gasolina e aproximadamente 65% da demanda de óleo diesel. A Petrobras ainda controla a Empresa Boliviana de Distribuição (EBD).

Colômbia — Com reservas provadas de 43 milhões de boe, a Petrobras atua em 14 blocos na Colômbia, seis dos quais em fase de exploração, e oito, na fase de desenvolvimento e produção, e a maioria na condição de operadora. A Unidade de Negócios na Colômbia é a quarta maior produtora da estatal brasileira no exterior (6,2%), com uma média mensal de mais de 16,5 mil boe/dia. A Petrobras foi uma das responsáveis pela maior descoberta ocorrida nos últimos 12 anos: o Campo de Guando, que produz 23 mil barris/dia de petróleo, no qual a estatal brasileira é operadora, com 30% de participação. E já fechou um acordo, através da afiliada Petrobras Colômbia, em associação com a ExxonMobil e a estatal Ecopetrol, para explorar o bloco de Tayrona, com quase 45 mil quilômetros quadrados, no setor colombiano no Mar do Caribe.

Equador — Outro país no qual herdou ativos da petroleira argentina, a Petrobras hoje tem reservas da ordem de 44,5 milhões de boe no Equador, onde tem participação de 70% do bloco 18 em parceria com as companhias Cayman, com 18%, e a Petromanabi, com 12% de participação . Este bloco, que ainda está em fase de desenvolvimento da produção — já permite extrair a parcela da companhia, de 5,2 mil barris de petróleo/dia (não há produção de gás natural no local) — e 100% do bloco 31, próximo à fronteira com o Peru, que se encontra em fase de exploração. São grandes as expectativas no potencial dos blocos 18 e 31, cuja produção será escoada através do oleoduto denominado OCP (Oleoduto de Crudos Pesados) que transportará o óleo até a costa (para exportação), no qual a Petrobras tem participação de 15%.

Estados Unidos — A Petrobras detém, atualmente, participações em cinco pequenos campos produtores de óleo e gás, localizados em águas rasas do Golfo do México, através da subsidiária Petrobras América, criada em 1987, em Houston, Texas. As reservas provadas da estatal brasileira naquela área ainda são pequenas — 10,8 milhões de boe — assim como sua produção, que é de 5,8 mil boe/dia. No entanto, as expectativas são positivas devido às três importantes descobertas de petróleo em águas ultra-profundas, ocorridas nos últimos dois anos, que foram denominadas Cascade, Chinook e Saint Malo.

Em Cascade e Chinook, operadas pela BHP, a Petrobras detém 25% e 30% de participação, respectivamente, e em Saint Malo, operada pela Unocal, a participação é de 25%. Em outra descoberta recente, no Campo de Coulomb North, operado pela Shell (66,67%), a estatal brasileira tem 33,33% no bloco MC 613, onde o hidrocarboneto principal é gás natural e deverá entrar em produção em breve. Além dessas descobertas, a companhia ainda participa com 33,3% da descoberta de Jedi, atualmente em fase de perfuração exploratória.

A grande novidade foi a recente aquisição de 30% dos 60 blocos que compõem o projeto Treasure Bay, no qual a independente norte-americana Newfield detém 26% e a BHP Billiton é a operadora, com 44%. O projeto consiste na exploração em águas rasas (em profundidades d´água entre 45 a 50 metros) de reservatórios ultraprofundos (até 10 mil metros), o que demanda tecnologia de poços de grandes profundidades — que a Petrobras vem desenvolvendo no Golfo do México e na Bolívia, aonde alguns poços chegaram a alcançar 6 mil metros de profundidade. A carteira de projetos da Petrobras no setor americano do Golfo do México contém 175 blocos, dos quais opera 36.

Irã — Em meados de julho a Petrobras estará assinando o contrato do Bloco Tusan, localizado no setor iraniano do Golfo Pérsico, demarcando o retorno da empresa ao cenário do Oriente Médio. A companhia apresentou a melhor proposta de programa de trabalhos na primeira licitação para blocos exploratórios no mar iraniano, em 2003. A partir deste contrato, a Petrobras, que detém 100% de participação, estará avaliando novas oportunidades exploratórias não somente no Irã, mas em outros países da região.

México — Desde o final de 2003 a Petrobras está desenvolvendo serviços de exploração, desenvolvimento e produção de gás na bacia terrestre de Burgos, no nordeste do país. Os blocos Cuervito e Fronterizo, em região próxima à fronteira com os EUA, contratados junto à estatal Pemex, são operados pelo consórcio liderado pela Petrobras (45%), a Teikoku Oil (40%) e a mexicana D&S Petroleum (15%).

Nigéria — Concentra as maiores expectativas da Petrobras na costa oeste africana, respondendo pela quarta maior reserva da estatal no exterior: 227,21 milhões de boe, onde está desde 1998 operando o seu primeiro bloco em águas profundas fora do Brasil (OPL 324, com 37,5% dos direitos), em sociedade com a Statoil e a ExxonMobil. Participa ainda em outros três blocos, em profundidades d´água que vão de 1.000 a 2.100 metros. O primeiro é o OPL 250 (8,625%) em parceria com a ChevronTexaco (50%), a Phillips (6,375%) e a Shell (35%). O outro é o OPL 216 (20%), operado pela ChevronTexaco (80%), tendo a Famfa Oil e a National Nigerian Petroleum Corporation (NNPC) como concessionárias, localizado no Delta do Niger, onde foi descoberto o gigantesco campo de Agbami (com reservas que podem chegar a 1 bilhão de barris de petróleo), que se estende até um bloco vizinho OPL 217, o que demandará um processo de unitização do desenvolvimento da produção. Em parceria com a Total e a concessionária nigeriana Sapetro, a Petrobras detém 40% de responsabilidade pelos investimentos no bloco OPL 246, que contém o campo de Akpo, cujas reservas podem superar os 600 milhões de barris. A produção desses campos está prevista para começar em 2007.

Peru — Com a aquisição da argentina Perez Companc, a Petrobras agregou às suas reservas provadas 99,8 milhões de boe do território peruano, no qual tem um bloco em produção (100% de participação) e seis em fase de exploração, também com 100% de participação. É o quinto maior produtor externo da estatal brasileira (4,7% do total), com uma média de 12,7 mil boe/dia, a maior parte de óleo, produzido no campo de Talara, localizado no Bloco X.

Tanzânia — A mais recente investida da Petrobras no exterior foi consolidada em junho, quando ela assinou um contrato com o Governo da Tanzânia e a estatal TPDC — Tanzania Petroleum Development Corporation, formalizando sua participação na exploração petrolífera do Bloco 5 da Bacia de Mafia, com 9.250 km2 de extensão, em águas de 300 a 3 mil metros de profundidade. A Petrobras obteve o Bloco 5 na Primeira Rodada de Licitações aberta pelo governo, em 2001, cujas negociações foram concluídas agora. O contrato para a operação no Bloco 5 envolve um período exploratório inicial de quatro anos, que a Petrobras poderá estender por mais quatro anos e três anos consecutivos, com o compromisso de perfurar um poço exploratório em cada uma dessas etapas.

Trinidad & Tobago e Cuba

Participando de um bloco em fase de exploração, em águas de 400 metros a 1.200 metros, a Petrobras analisa outros projetos em potenciais na região, em áreas *offshore* que se estendem até Cuba, onde a empresa está analisando oportunidades em águas profundas do setor cubano do Golfo do México.

Venezuela — É natural que na sua expansão a Petrobras tenha ativos em um país que detém uma das maiores reservas e produção de petróleo do mundo. Quando a Perez Companc passou para o controle da estatal brasileira, a Venezuela tornou-se a terceira maior reserva no exterior — com mais de 305 milhões de boe — e o segundo maior produtor externo — quase 53,5 mil boe/dia (20% do total), em quatro ativos de produção, computadas apenas as suas parcelas. A Petrobras Energía opera os campos: de Oritupano Leona, com 54% de participação em associação com a americana Anadarko; o de La Concepción, com 90%, em parceria com a Williams; de Mata, com 86,5% em parceria com a Jantesa; e Acema, também com 86,5%, em parceria com a Corepli. Há dois outros blocos de San Carlos e Tinaco ainda em fase de exploração, com 50% de participação em parceria com a japonesa Teikoku Oil.

Descobertas pouco animadoras

Fernando Zaider
do Rio

Em face dos fracos resultados da atividade exploratória de petróleo na costa marítima brasileira, um certo desconforto é visível entre as empresas de petróleo que atuam no Brasil. Os acionistas estrangeiros cobram resultados dos investimentos que estão realizando. Por enquanto, as descobertas têm sido poucas, quase todas pequenas e de petróleo pesado ou muito pesado.

Uma das únicas empresas privadas a descobrir petróleo no Brasil desde a abertura do mercado, a Shell Brasil já investiu US$ 1,05 bilhão em atividades de exploração e produção (E&P). Desse total, aplicou aproximadamente US$ 400 milhões em suas campanhas de exploração de novas áreas nos últimos quatro anos. O investimento para o desenvolvimento dos campos de Bijupirá e Salema, dos quais se tornou operadora em 2002 após a aquisição da Enterprise, foi de US$ 650 milhões.

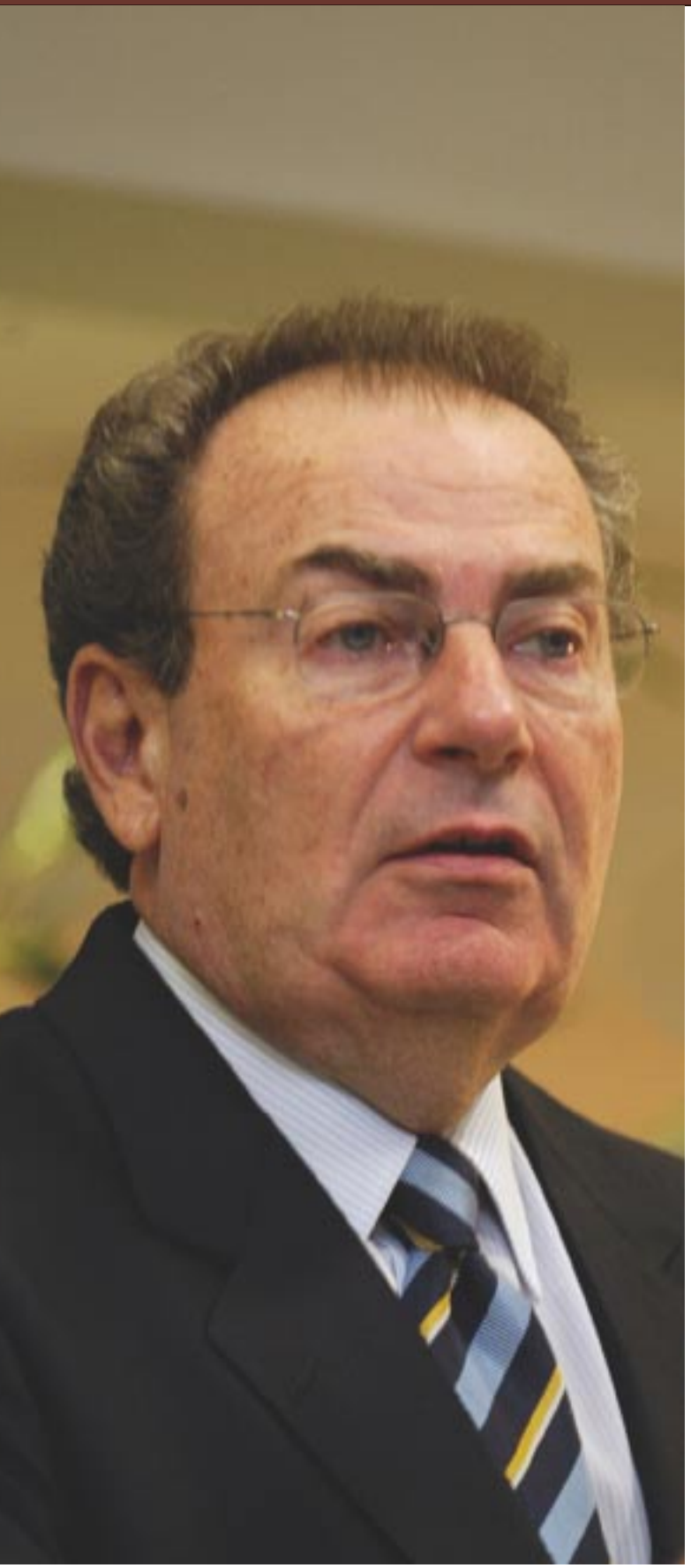
A multinacional anglo-holandesa diz que continua interessada no Brasil, devido a algumas características da própria companhia, como liderança em águas profundas, grande base de recursos e oportunidade de integração com seus negócios em *downstream* estabelecidos no país há 90 anos. Seu vice-presidente da área de E&P, John Haney, trabalha para tornar viáveis as descobertas feitas no Brasil e cada vez mais consolidar seu portfólio no país. Os desafios são grandes. Haney, no entanto, concorda que as multinacionais estão um pouco decepcionadas com as descobertas feitas até agora no país. "O setor tinha expectativas maiores em relação a descobertas de novas reservas."

Para a área de E&P da Shell Brasil, o país tem um grande potencial geológico, o que se torna um atrativo forte para os investidores, especialmente se eles tiverem um ambiente estável para investir. "O governo tem demonstrado um interesse claro em buscar soluções para eventuais entraves ao investimento no setor", sustenta Haney. Para o executivo, a área fiscal talvez seja um dos desafios para os investidores do setor de E&P no país. "São necessárias regras claras e estáveis para que os investimentos no setor sejam feitos, já que tem por característica básica serem de grande porte e de longo prazo", diz. A Shell está extraindo cerca de 70 mil barris diários de petróleo da Bacia de Campos.

Outra empresa líder do setor no Brasil, a ChevronTexaco tem em seu portfólio cinco blocos de exploração (dois na Bacia de Santos e três na Bacia de Campos) e um campo de desenvolvimento do Frade. O investimento total para as fases do desenvolvimento está calculado em cerca de US$ 1 bilhão. O início da produção está previsto para o final de 2006, devendo atingir seu pico de 90 mil barris de petróleo diários em 2010.

Os custos normalmente associados ao desenvolvimento de produção em águas profundas são maiores no Frade, informou a assessoria da ChevronTexaco, devido à qualidade inferior do petróleo bruto, que exige um volume maior de capital e de despesas operacionais relativas à elevação artificial, à garantia do fluxo e a equipamento adicional para processamento a bordo. Estes custos adicionais oneram os aspectos econômicos do projeto devido ao tamanho de suas reservas marginais; quanto a isso juntamos a instabilidade e a perspectiva de condições fiscais mais onerosas no Brasil, a viabilidade econômica do projeto corre o risco de se colocar abaixo do patamar que a ChevronTexaco e seus parceiros estabeleceram para investimentos adicionais, diz a assessoria.

A ChevronTexaco do Brasil diz que "considera extremamente positivo um trabalho em conjunto com a Agência Nacional do Petróleo (ANP) e o Ministério das Minas e Energia na busca de uma solução mutuamente favorável, com *royalties* e benefícios fiscais para o petróleo bruto em águas profundas, que garantiriam a competitividade do Brasil em escala mundial".



Os riscos políticos na indústria do petróleo

Sebastião do Rego Barros
Diretor Geral da Agência Nacional do Petróleo (ANP)

O desenvolvimento tem sido a mais firme e consensual ideologia nacional e poucas indústrias se identificam tanto com a bandeira desenvolvimentista quanto a petrolífera. No Brasil, a primeira descoberta comercial de petróleo ocorreu em Lobato, no Recôncavo Baiano; isto foi há 66 anos. A luta pelo petróleo nacional mobilizou o país no pós-guerra e, em seguida, a sua busca demandou décadas de esforços da engenharia brasileira. Na época dos choques do petróleo de 1973-74 e 1979-80, o Brasil ainda importava mais de 85% do que consumia. O país teve de desenvolver tecnologia própria para explorar reservas de óleo e gás em águas profundas.

Hoje, o preço do barril do petróleo volta a subir e alcança US$ 40. O Brasil está muito melhor posicionado para enfrentar a crescente incerteza política que envolve a volatilidade dos preços. Mesmo tendo consolidado uma potente indústria petrolífera, o país ainda é considerado uma região de fronteira no que diz respeito a oportunidades exploratórias. Fechado até há pouco e conhecendo apenas pouco mais que 2% das suas bacias sedimentares, o país esteve longe de atrair interesse

dos investidores comparável ao que despertaram as nações produtoras tradicionais. No decorrer da última década, a situação foi sendo alterada. A Emenda Constitucional 09, de 1995, e a Lei 9.478, de 1997, a Lei do Petróleo, marcam a abertura do mercado e a sua transformação. A Emenda permitiu à União conceder a empresas privadas o direito de explorar e produzir petróleo no Brasil, encerrando o período de exclusividade da Petrobras. A Lei do Petróleo dispõe sobre o novo arranjo institucional do setor com a criação do Conselho Nacional de Política Energética (CNPE) e da Agência Nacional do Petróleo (ANP). Se antes, do ponto de vista do capital internacional, no Brasil não existiam riscos simplesmente porque não existiam oportunidades, a partir de então surgiram as oportunidades e, hoje, os riscos são relativamente baixos.

A indústria do petróleo é afeita a riscos, sejam eles geológicos, tecnológicos ou políticos. É ilustrativo que uma grande petroleira tenha procurado petróleo durante cinco anos no Kuwait, cujas reservas provadas são de 96,5 bilhões de barris, e território menor do que o de Sergipe, e não tenha encontrado vestígio de hidrocarbonetos. Foi em razão dos elevados riscos geológicos que a expansão e a reposição das reservas sempre se apoiaram no autofinanciamento. O retorno dos investimentos, historicamente elevado, não só compensava os maiores riscos, mas também deixava pouco espaço para o aporte de terceiros. Nas duas últimas décadas do século XX, tanto na indústria do petróleo quanto nos serviços financeiros, as transformações ocorridas mudaram apenas parcialmente a situação. O autofinanciamento ainda responde pelo essencial dos investimentos da cadeia do petróleo. Hoje, a novidade é que até mesmo no desenvolvimento das reservas encontram-se esquemas de financiamentos apropriados, com a participação de capitais externos à indústria, como o provam os *project finance* em águas profundas na Bacia de Campos. Uma melhor percepção dos riscos contribui de forma decisiva para que as fontes de financiamento acompanhem as necessidades de expansão da indústria no Brasil.

No momento, existem dois riscos em destaque. A conjuntura petroleira está dominada pelo risco político, que elevou os preços do barril a mais de US$ 40. Outro risco, com menores efeitos sobre os preços, mas, certamente, com implicações de mais longo prazo, é o risco regulatório. Há uma percepção internacional de que não existe risco político no Brasil. O que não ocorre em relação a países do Oriente Médio, África Ocidental e mesmo em alguns países latino-americanos. A percepção de que poderia haver risco institucional, que diz respeito às regras e à estabilidade no ambiente de negócios, não se concretizou. Assim como o risco político, é praticamente inexistente no Brasil.

No momento, existem dois riscos em destaque: o político, que elevou os preços do petróleo, e o regulatório

O desempenho da indústria de petróleo e gás natural foi notável durante os últimos anos. Entre 1992 e 2002, a produção nacional de petróleo mais que dobrou, saltando de 630 mil para 1,5 milhão de barris por dia. Nos últimos cinco anos, a produção foi acrescida em mais de 650 mil barris por dia. Importante também foi o crescimento da produção nacional de gás natural, que permitiu introduzi-lo definitivamente na matriz energética brasileira. As vendas de gás natural quadruplicaram entre 1992 e 2002; passaram de aproximadamente 8 milhões para mais de 30 milhões de metros cúbicos/dia. O Brasil possui hoje 10,6 bilhões de barris de reservas provadas de petróleo e 245 trilhões de metros cúbicos de reservas de gás natural e tudo indica que elas crescerão significativamente nos próximos anos.

Estudo recente, realizado no Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), indica que os investimentos na indústria estão em franca ascensão. De 1982 até a abertura, os investimentos em exploração e produção foram inferiores a US$ 2 bilhões por ano. Somente a partir de 1997-98 os investimentos voltaram a crescer. Entre 1998 e 2003, a média de investimentos em Exploração & Produção alcançou US$ 3,6 bilhões por ano. Para o período entre 2003 e 2007, a previsão é de US$ 4,2 bilhões por ano. Com a abertura, não foram apenas os investimentos da Petrobras que aumentaram, surgiram também novos atores. Entre os US$ 17 bilhões investidos nos últimos cinco anos, a participação de outras empresas que não a Petrobras é estimada em 14%. Para os US$ 21 bilhões previstos para os próximos cinco anos, a tendência é que esta participação continue a crescer. Para um país antes completamente fechado à participação privada, foi dado um enorme passo para a modernização do setor.

Marcada pela crescente volatilidade dos preços do barril do petróleo, a atual situação demonstra o acerto das decisões tomadas até aqui. O país teve um sustentado crescimento da demanda de com-

É reduzido o impacto da recente elevação do preço, comparado ao que ocorreu durante os dois primeiros choques do petróleo

bustíveis desde 1992 e conseguiu, mesmo assim, caminhar gradualmente para a auto-suficiência. Isso porque, ao mesmo tempo em que a demanda nacional aumentava, a produção interna crescia, superando o aumento do consumo. O resultado é o reduzido impacto da recente elevação do preço, comparado ao que aconteceu ao país durante os dois primeiros choques do petróleo. Entre 1999 e 2004, o preço do petróleo quadruplicou, assim como em 1973 e entre 1979 e 1981. Há três décadas, os efeitos macroeconômicos negativos da elevação dos preços foram muito maiores, a ponto de determinarem o fim do "milagre econômico" e inaugurarem uma duradoura "estagflação".

Hoje, não somente somos muito menos dependentes (apenas pouco mais de 10% do petróleo ainda é importado), mas também dispomos de alternativas energéticas, como o álcool e o gás natural. Por outro lado, os efeitos positivos da elevação do preço na expansão da indústria do petróleo poderão ser mais bem aproveitados, comparativamente ao que foi observado à época dos contratos de risco. Sob este aspecto, os resultados ficaram abaixo do esperado. Hoje, o país está entre os que mais descobriram reservas, a ponto de poder dobrar as de petróleo e triplicar as de gás natural. E as novas descobertas são significativas não apenas por sua quantidade, mas também pelos indícios que revelam: gás natural na Bacia de Santos, óleo leve no Espírito Santo, a redescoberta da Bacia de Sergipe-Alagoas, com indícios de petróleo leve, as expectativas favoráveis no Rio Grande do Norte e em Camamu-Almada, na Bahia. Enfim, todo um amplo cenário de possibilidades que leva até os mais céticos analistas a acreditarem no Brasil.

A ANP está empenhada na redução dos riscos técnicos inerentes à indústria. O papel sinalizador da instituição é fundamental, principalmente no que se refere às informações geológicas e geofísicas. Todos concordam quanto à importância desses dados para a redução dos riscos geológicos e o aumento dos sucessos exploratórios. Investir hoje em informação, permitirá significativas economias de investimento no futuro. Ao reduzir as assimetrias de informações, baratear o acesso aos dados, investir na aquisição desses dados, a Agência contribui para reduzir os riscos geológicos típicos de regiões de fronteira.

Na indústria do petróleo, o tempo dos resultados se mede em lustros, senão em décadas. As atividades da maioria das 38 empresas concessionárias de atividades de exploração no Brasil apenas começaram, ou estão por começar. Portanto, a expectativa é de um incremento ainda maior dos investimentos em exploração e produção, que deverão ser seguidos de investimentos em transporte e instalações de refino. O objetivo do país é aproveitar ao máximo os efeitos multiplicadores das aplicações, de forma a aumentar as oportunidades de negócios ao longo de toda a cadeia do gás e do petróleo e induzir uma maior geração de emprego e renda.

É dentro desse contexto favorável que está ocorrendo a Sexta Rodada de Licitações. As licitações brasileiras recebem reconhecimento internacional pela transparência e integridade com que são realizadas. Nas cinco realizadas até aqui, participaram 78 empresas — cabal demonstração do interesse pela exploração no Brasil. Há uma permanente preocupação em aprimorar as licitações. Em 2003, o modelo de definição dos blocos foi alterado. Em 2004, estamos criando facilidades para a participação de empresas menores. A qualidade e a diversidade dos blocos também melhoraram ao longo dos anos. O interesse por parte das empresas de petróleo em participar da próxima rodada é evidente: até o início de junho, 24 empresas já haviam pago as taxas de inscrição. O número é significativo, se comparado aos da Quinta Rodada, quando apenas 14 empresas pagaram essas taxas, e se consideradas as numerosas fusões e aquisições que, ano após ano, reduzem o número de empresas petrolíferas.

A posição brasileira nunca foi tão favorável. Os riscos políticos e institucionais são praticamente inexistentes e os geológicos diminuem à medida que aumenta o conhecimento sobre as bacias sedimentares. No mercado internacional, os indicadores apontam para uma grande instabilidade. O recrudescimento da ameaça terrorista é preocupante para a indústria do petróleo. Ataques sincronizados poderiam paralisar a circulação mundial do petróleo e derivados. A situação do Oriente Médio inspira cuidados e a desestabilização de um país como a Arábia Saudita pode causar um choque mundial, com conseqüências devastadoras para o mundo. É neste cenário que o Brasil desponta como um destino seguro, sobretudo para uma indústria de longa maturação, como a do petróleo e a do gás natural.

Um mercado em construção

Beatriz Cardoso
do Rio


BI Petrobras/Geraldo Falcão

A despeito de as reservas provadas de gás natural da Petrobras no Brasil (sem contar as reservas externas) terem crescido 50% desde 2000, atingindo no ano passado 316,2 bilhões de m³ (ou 1,99 bilhão de barris de óleo equivalente/barris de óleo equivalente — boe), e haver na Bacia de Santos uma reserva da ordem de 419 bilhões de m³ (2,6 bilhões de boe) ainda em fase de avaliação, o mercado de gás no Brasil ainda tem um longo caminho a trilhar. E a Petrobras está ciente disso, como afirmou o diretor de Gás e Energia da estatal, Ildo Sauer, ao ser eleito o Profissional do Gás do ano de 2003: "Estão me escolhendo pelo que eu estabeleci como meta e não pelo que já foi feito até agora. Ainda não deu tempo."

Segundo o Programa Nacional de Massificação do Uso de Gás Natural no Brasil, elaborado pela estatal, a meta é consolidar uma capacidade de oferta de mais de 100 milhões de m³/dia para o mercado brasileiro, até 2015. Nesse volume, estariam incluídos os 30 milhões de m³/dia de gás boliviano contratados pela estatal para serem transportados pelo gasoduto Bolívia–Brasil.

Os números mostram que a Petrobras tem condições de atingir a meta. O problema é a infra-estrutura (transporte, *citigates*, distribuição etc.) ainda deficiente, o que não contribui para a consolidação de um mercado consumidor. E sem consumo garantido não adianta produzir. É o que comprovam os números. A média da produção brasileira de gás natural da estatal em abril foi de 42 milhões de m³/dia (21,8 milhões de m³/dia no mar e outros 21,2 milhões de m³/dia em terra). No entanto, o consumo médio de gás natural no Brasil, em 2003, foi de 37,5 milhões de m³/dia. Volume inferior à produção.

É pela falta de logística para transportar o gás até o mercado consumidor que a estatal reinjeta no próprio campo quase que a totalidade do gás extraído em Urucu, no estado do Amazonas. Com uma média de 9,2 milhões de metros cúbicos/dia, Urucu é o segundo maior pólo produtor de gás natural, produto que está associado ao óleo, cuja produção é da ordem de 57,6 mil barris/dia. O maior produtor ainda é a Bacia de Campos, no norte fluminense, que responde por 16,56 milhões de m³/dia. Em terceiro, vem a Bahia, com mais de 6 milhões de m³/dia, quase o total extraído em terra (*onshore*).

Além da produção local, há o gás boliviano, contratado pela Petrobras para ser transportado pelo gasoduto Bolívia–Brasil — 30 milhões de m³/dia. Em 2003, a estatal importou menos da metade desse volume: uma média de 13 milhões de m³/

A deficiente infra-estrutura não contribui para a consolidação de um mercado consumidor para o gás

dia. Não havia demanda suficiente para consumir internamente todo o gás. Outro aspecto interessante é que a Petrobras produz hoje no exterior 15,8 milhões de m³/dia — 38% da vizinha Bolívia e mais de 50% da também vizinha Argentina, países mais do que incluídos nos planos de integração da estatal.

O plano estratégico da Petrobras também prevê um aumento da produção brasileira, que deve saltar dos atuais 1,7 milhão de barris/dia (em abril deste ano) para 2,3 milhões em 2010. Um aumento que vai gerar mais gás natural, uma vez que o produto está associado ao petróleo em boa parte dos campos produtores do país. O problema não está na produção.

Gás caro — Tampouco será por falta de reservas do recurso que a meta de 100 milhões de m³/dia do programa de massificação deixará de ser cumprida. Ainda que não haja nenhuma nova descoberta, basta que sejam confirmadas as estimativas sobre as reservas da Bacia de Santos — das quais, apenas 74 bilhões de m³ estão comprovados, faltando 341 milhões de m³ a comprovar — para que o volume anual total no país dobre para 657 bilhões de m³ (mais de 4,5 bilhões de boe).

Mas a produção ficará mais cara, de vez que ali o produto não está associado ao petróleo — o que, em águas profundas e ultraprofundas, é fundamental para financiar os investimentos no desenvolvimento e produção de um campo. De qualquer forma, a Bacia de Santos está bem próxima de dois mercados consumidores estratégicos — São Paulo e Rio de Janeiro.

"As descobertas de gás na Bacia de Santos demandam uma revisão de conceito do Projeto Malhas, para que ele seja adequado à nova realidade", afirma Sauer. Devido ao grande volume de gás que poderá vir a ser produzido na bacia — a previsão é de 40 milhões de m³/dia —, serão necessários investimentos consideráveis na implantação de infra-estrutura para levar o produto até os centros de consumo em outros pontos do país.

Além disso, segundo Sauer, a distribuição, que é monopólio estadual, vem sendo executada por companhias privadas "com baixa capacidade de endividamento, o que dificulta a composição dos investimentos necessários à implementação desta malha". Isso acrescido à obtenção das licenças ambientais, segundo ele, uma etapa bem complexa.

Consumo e investimentos — Justamente para acelerar esse processo, o novo planejamento estratégico da Petrobras estabeleceu como uma de suas diretrizes "desenvolver e liderar o mercado brasileiro de gás natural e atuar de forma integrada nos mercados de gás e energia elétrica no Cone Sul".

Do total de investimentos previstos no plano de negócios para o período de 2004-2010, US$ 53,6 bilhões, a companhia vai direcionar 11% — terá US$ 6,1 bilhões — para o setor de gás e energia, para disseminar o uso do gás natural ao mesmo tempo em que implanta toda a infra-estrutura necessária para consolidar esse novo mercado. A área de energia ficou com menos de US$ 1,5 bilhão, que serão destinados prioritariamente à conclusão de projetos já em andamento, visando elevar a geração de energia térmica e de co-geração de 2.407 MW para 5.044 MW em 2010.

O foco está no gás. "Temos que considerar que a cultura do uso final de gás natural no Brasil não se compara à de outros países da região, como a Argentina, ou à da Europa, onde o gás natural tem participação significativa na matriz energética", diz Sauer. "Isso vai exigir um grande trabalho junto aos consumidores: tanto industriais e comerciais como residenciais e veiculares. Por isso elaboramos o programa de massificação", acrescenta.

A estatal contabiliza hoje um mercado de 30,7 milhões de m³/dia (não incluindo o consumo da própria Petrobras), do qual o setor industrial consome 19,6 milhões; as termelétricas, 6,5 milhões de m³/dia, sendo os 4,6 milhões restantes destinados a outros usos. A previsão é de que esse consumo chegue a 77,6 milhões de m³/dia até 2010 — com um crescimento médio anual de 14,2% —, principalmente em função do aumento do consumo por parte das termelétricas (27,5 milhões de m³/dia, o que representará um crescimento de mais 400%); da indústria (36,7 milhões de m³/dia, um aumento de quase 90%) e de outras aplicações, que devem crescer 300%, atingindo 13,8 milhões de m³/dia.

Gasodutos no papel — Para atender à demanda projetada a estatal terá de dispor de uma ampla malha de transporte. Há projetos considerados prioritários que somam mais de 5 mil quilômetros de extensão. "O problema é o gasoduto sair do papel. No ano passado não foi feito um quilômetro de gasoduto", afirma o consultor David Zylbersztajn, ex-presidente da Agência Nacional do Petróleo (ANP), que na época teve de coordenar várias negociações entre a Petrobras, Transportadora Brasileira Gasoduto

Bolívia–Brasil (TBG) e o governo boliviano, relacionadas a contratos de transporte firme de gás, que implicavam o pagamento total dos 30 milhões de m³/dia, ainda que não importasse esse volume.

Ocorre que a construção de gasodutos ficou suspensa nesta década, depois das grandes obras realizadas nos anos 1990: o oleoduto Paulínia–Brasília (Osbra), os dutos de óleo e gás Urucu–Coari e o gasoduto Bolívia–Brasil (Gasbol), com 3.150 km de extensão, e que foi implantado entre 1996 e 2000. No total, eles somam cerca de 5 mil quilômetros, a mesma extensão dos gasodutos que não foram adiante, mas que a Petrobras garante estar agilizando, ao alocar mais da metade dos recursos previstos para a área de gás e energia na implantação e expansão da rede básica. Mais especificamente, no Projeto Malhas, de expansão da rede de gasodutos do Nordeste e do Sudeste, e do Gasene (gasoduto de interligação Sudeste-Nordeste), que em conjunto têm algo em torno de 3 mil quilômetros de dutos.

O Projeto Malhas foi concebido inicialmente para atender à demanda das usinas do Programa Prioritário de Usinas Termelétricas (PPT), que também ficou no meio caminho, pois menos de um terço das térmicas previstas pelo governo anterior foi realizado. Até mesmo pela falta de demanda e infra-estrutura local.

Hoje, a prioridade do projeto Malhas, que vai demandar investimentos da ordem de US$ 1 bilhão, é garantir o suprimento da demanda do setor industrial e estimular a massificação do uso do gás natural, com o aproveitamento do combustível em projetos de co-geração e geração distribuída para processos de aquecimento e refrigeração nos segmentos residencial e comercial. A previsão é de que até 2006 o empreendimento amplie em 9 milhões de m³/dia a capacidade de transporte de gás natural no Nordeste — podendo chegar a 14 milhões em 2012 — e em 13 milhões de m³/dia, no Sudeste.

Os gasodutos Urucu–Coari–Manaus e Urucu–Porto Velho (com quase 1.200 quilômetros no total), para os quais a Petrobras teve de se desdobrar para obter as licenças ambientais, também serão beneficiados com parte desses recursos. A implantação dos dois projetos é fundamental para consolidar o mercado de gás dessa região produtora, que não dispõe de um sistema eficiente de escoamento do gás que produz. Daí a contínua reinjeção do gás na rocha-mãe, ou seja, no mesmo local de onde extrai o óleo e o gás associados. Outra parte dos investimentos será destinada também à ampliação do Gasbol e do TBG (traçado brasileiro do Gasoduto Bolívia–Brasil), entre outros projetos.

Além das fronteiras

Com a expansão internacional, acelerada nos últimos anos, as reservas internacionais da Petrobras também tiveram um crescimento sem precedentes. Em 1997, a soma das jazidas de gás da estatal brasileira no exterior era de 14,7 bilhões de m³, dos quais quase 80% na América do Sul. Em 1999, quando se iniciou a abertura do mercado de petróleo em território nacional, a petroleira, que começou a intensificar sua estratégia de ampliação de ativos, fechou o ano com o quíntuplo de volume em reservas: 67,8 bilhões de m³ de gás natural, dos quais mais de 95% no continente sul-americano.

Desde então, as pesquisas exploratórias, compras e trocas de ativos e aumento na participação de outros empreendimentos, permitiram à empresa chegar no final de 2003 com mais de 150 bilhões de m³ em reservas de gás natural, sendo a maioria quase absoluta na América do Sul. Um volume altamente significativo, pois equivale a praticamente metade das reservas brasileiras de gás natural da Petrobras, que é de 316 bilhões de m³, elevando o patrimônio da estatal em gás natural para mais de 500 bilhões de m³.

Estes campos explorados pela petroleira brasileira no exterior produziram em 2003 uma média de 15,6 milhões de m³/dia. A maior produtora externa é, disparado, a Argentina – 8,2 milhões de m³/dia –, seguida da Bolívia, onde a parte da Petrobras na exploração de ativos bolivianos (ela está associada a outras empresas) foi de 6 milhões de m³/dia. A Venezuela e o Peru contribuem com 740 e 184 mil m³/dia, respectivamente. Mas há expectativas de que outros campos venham, em um futuro próximo, agregar mais gás à produção da estatal brasileira, que está apostando firme no Golfo do México, onde quer produzir gás natural para atender a um dos maiores mercados do mundo: os Estados Unidos. Hoje, a fatia da Petrobras na produção de gás natural no Golfo do México, no setor americano, já é de 760 mil m³/dia. Ou seja, os EUA já é o terceiro maior produtor de gás da Petrobras no exterior (Beatriz Cardoso).

Em compasso de espera



BJ Petrobras/Geraldo Falcão

Desde o início de suas atividades, em 1995, a estatal brasileira, através de sua controlada Petrobras Bolívia (PEB), vem promovendo uma profunda transformação no mercado boliviano de gás natural. Hoje, a petroleira brasileira e suas sócias, a Andina e a Total, detêm uma fatia significativa (que alguns dizem ser de até 40%) das reservas de gás natural da Bolívia, que passaram de 141 bilhões de m^3, em 1996, para 1,48 trilhão, em 2003. Um salto gigantesco que fez da Petrobras o principal *player* do setor petrolífero daquele país.

Hoje, a produção da petroleira brasileira é de mais de 6 milhões de m^3/dia. Mas o presidente da Petrobras Bolívia, Décio Oddone, já observou que o potencial de produção das reservas da Petrobras pode chegar a 50 milhões de m^3/dia. Além de enviar gás para o Brasil, através das interligações entre seus campos de produção e o Gasoduto Bolívia–Brasil, a Petrobras está exportando para a Argentina 4 milhões de m^3/dia de gás natural produzido no bloco de San Alberto, no sul do país. Assim, deu a partida ao chamado processo de integração dos mercados de gás e energia do Cone Sul, previsto no seu plano estratégico.

No entanto, a Petrobras pode sair seriamente afetada pelos decretos governamentais que vêm propondo alterações nas regras do jogo no setor do petróleo, que hoje responde por 20% do Produto Interno Bruto (PIB) boliviano. Tanto no se que se refere ao possível aumento (em até 80%) da taxação da produção de gás natural como às restrições nas exportações do gás boliviano para outros países — principalmente aqueles com os quais a Bolívia tem antigas pendências políticas de ordem territorial, como Argentina e Chile.

Teme-se que uma nova legislação na área de petróleo — que em julho está sendo submetida ao referendo popular — possa afetar os negócios da Petrobras e reacender a polêmica sobre o gasoduto Bolívia–Brasil (Gasbol). Para Décio Oddone não há polêmica: a construção do gasoduto foi uma decisão estratégica dos dois governos, da Bolívia e do Brasil. "A Petrobras sabia que o gás natural teria um papel importante no desenvolvimento do país e que era fundamental criar condições para consolidar esse mercado. E a Bolívia tinha interesse em desenvolver seu potencial na área de gás natural, embora não tivesse, naquela época, reservas suficientes para cumprir o acordo com o Brasil, a demanda interna e um contrato com a Argentina", acrescenta.

Só o fato de o país ter tido suas reservas multiplicadas por dez em uma década já demonstraria o acerto da aposta da Petrobras naquele país. No entanto, há quem questione se mudanças nas leis não afetariam o transporte de gás contratado pela Petrobras, para ser transportado através do Gasbol — 30 milhões de m^3 —, que ainda não estão sendo importados na sua totalidade, devido à falta de demanda consolidada. Para David Zylbersztajn, ex-diretor da Agência Nacional do Petróleo (ANP), não há o que temer. "A Bolívia sempre exigiu que a Petrobras cumprisse todas as regras do acordo e ela cumpriu, mesmo quando eram desfavoráveis a ela. Agora, a Bolívia terá de fazer o mesmo. É uma questão diplomática fazer valer estes acordos", diz (Beatriz Cardoso).



Goret P. Paulo
Chefe do Centro de Estudos em Energia da FGV

Energia para o desenvolvimento

Segundo os princípios de desenvolvimento sustentável, o crescimento do nível de atividade econômica deve ser viabilizado com a garantia de que o meio ambiente seja preservado para o benefício das atuais e futuras gerações. Considerando-se a estreita relação entre suprimento de energia e crescimento econômico, este artigo busca apresentar um exemplo em que a utilização do gás natural, como substituto de outros combustíveis, pode contribuir para o desenvolvimento sustentável do país. Este exemplo consiste na substituição do óleo diesel e combustível pelo gás natural para geração térmica existente e futuras expansões de capacidade de geração de energia elétrica na região da Amazônia.

Toda a energia elétrica térmica gerada para suprimento da região origina-se de térmicas a óleo diesel e combustível, as quais possuem um elevado custo econômico e significativo impacto ambiental. A utilização do gás natural, cujas reservas encontram-se na região, pode ser uma alternativa interessante, que resultaria em ganhos econômicos e ambientais consideráveis.

Com relação aos ganhos ambientais, verificam-se reduzidos níveis de emissão de gás carbônico (CO_2) alcançados a partir da utilização do gás natural como combustível para geração térmica.

Além das vantagens com relação à emissão de gás carbônico, a substituição dos óleos pelo gás natural como combustível resulta em uma grande redução nas emissões de óxidos de enxofre (SOx) e material particulado, além de reduzir também, em menor escala, as emissões de óxidos de nitrogênio (NOx).

Do ponto de vista econômico esta substituição reduziria os montantes de encargos pagos por todos os consumidores do país relativos ao custo da queima de óleos para abastecimento de energia elétrica da região [Conta de Consumo de Combustíveis (CCC)]. Esta conta estabelece o montante a ser rateado entre as empresas de distribuição, e repassados aos consumidores, para composição dos recursos financeiros que darão cobertura às despesas com aquisição de combustíveis.

De acordo com a Lei 10.438, o mecanismo da CCC para os Sistemas Isolados será mantido integralmente pelo prazo de 20 anos. Segundo o Plano Anual de Combustíveis publicado pela Eletrobrás para 2004, do total a ser reembolsado pela CCC (R$ 3.700.920.974), cerca de 91% correspondem à parcela da região da Amazônia. Vale ressaltar que o volume de energia previsto para geração no Sistema Interligado S/SE/CO é bem próximo (82,4%) daquele previsto para os Sistemas Isolados. No entanto, a despesa a ser reembolsada no Sistema Interligado S/SE/CO corresponde a cerca de 9% da despesa total a ser reembolsada. Enquanto nos Sistemas Isolados são usados os óleos diesel e combustível, no Sistema Interligado S/SE/CO o gás natural é o principal combustível utilizado.

A produção de gás natural de Urucu, no Amazonas, é de 9,5 milhões de m^3/dia, suficientes para geração de cerca de 2.300 MW médios. Hoje, na região dos Sistemas Isolados existe geração térmica de cerca de 780 MW médios utilizando-se óleo diesel e combustível. Sendo assim, existe gás natural suficiente na região para substituição dos combustíveis hoje utilizados assim como para atender às necessidades de expansão da capacidade de geração térmica na região.

Para que o aumento potencial do consumo de gás natural na região seja efetivado deverá ser construído um gasoduto para o transporte do gás natural de Coari até Manaus — 420 Km (de Urucu a Coari já existe o gasoduto). Para viabilização desse gasoduto seria necessária uma demanda mínima de gás natural da ordem de 2,5 milhões de m^3/dia, montante equivalente à geração de cerca de 600 MW médios. Atualmente, a capital do Amazonas consome cerca de 550 MW médios.

Este é apenas um exemplo em que o gás natural pode ser utilizado em substituição a outros combustíveis com benefícios econômicos e ambientais. Ao comparar-se a matriz energética nacional com a mundial, verifica-se que na última a participação do gás natural chega a 21%, ao passo que na primeira situa-se em torno de 7%. Um parque gerador de energia elétrica essencialmente hídrico, ausência de mecanismos que reconheçam os benefícios ambientais do uso de gás natural, necessidade de desenvolvimento de infra-estrutura de transporte e distribuição e inexistência de uma política clara e estável para o setor são alguns dos principais fatores que explicam essa baixa participação do gás na matriz energética do país.



Aloisio Campelo Jr.
Coordenador de Pesquisas Empresariais do IBRE/DGD/FGV
acampelo@fgv.br

Novo tempo na Bolsa

Os meses de maio e junho de 2004 podem ter estabelecido um marco para as bolsas nacionais. Após mais de dois anos sem que uma única empresa abrisse capital, as ofertas públicas de ações da Natura, ALL e Gol sacudiram e reacenderam esperanças de reerguimento do mercado de capitais.

Nos últimos anos este mercado viveu um dos momentos de maior esvaziamento desde a crise que sucedeu a "exuberância irracional" dos anos 70. O número de empresas com ações negociadas na Bovespa — que atingira seu pico em 1989 com 592 companhias listadas — reduziu-se gradativamente a partir de 1996, atingindo 383 ao final do ano passado. Hoje, elas são cerca de 370.

Os motivos para o encolhimento do mercado são muitos e incluem o pífio crescimento econômico dos últimos anos, o aumento da participação do capital estrangeiro nas grandes empresas nacionais, principalmente após as privatizações (elas, geralmente, optam por fechar o capital e captar recursos em seus países de origem), os elevados custos de emissão e o peso da tributação, que chamaram a atenção de grandes empresas nacionais para a possibilidade de captarem diretamente no exterior, via ADRs, por exemplo.

O volume de negócios realizados na Bolsa de São Paulo também vinha se reduzindo gradualmente desde 1997. No ano passado, contudo, houve um primeiro sinal de recuperação, com o aumento de 12% do volume negociado, em termos reais. No primeiro semestre de 2004 a tendência confirmou-se, tendo havido um aumento de 63% ante o mesmo período do ano passado.

Além da recuperação ainda tímida do volume de negócios e das cotações e das melhores perspectivas de crescimento da economia, que fatores justificariam hoje a retomada do interesse das empresas nacionais pela bolsa?

Os motivos tradicionalmente apresentados para a abertura de capital são: possibilidade de aumento da escala dos negócios, essencial em alguns setores econômicos; construção de uma estrutura de capital sólida, que possibilite, dentre outras coisas, redução do custo de capital; e a opção por parte da empresa de mudar seu perfil administrativo, uma vez que a maior cobrança dos sócios e as regras do mercado demandam transparência e comprometimento com gestão profissional. O processo todo tem custo elevado mas, para empresas com boas perspectivas, assume-se que este será mais do que compensado pelo aumento da exposição da marca na mídia e pela diminuição dos custos de captação, quando (e se) esta for necessária, no futuro.

No caso das empresas brasileiras que abriram capital este ano ou que estão na fila, há motivos diferenciados para as emissões, além de fatores conjunturais, como as melhores perspectivas de crescimento da economia e a própria carência de papéis no mercado.

A primeira abertura de capital deste ano, por exemplo, da Natura, feita em 25 de maio, gerou uma demanda dez vezes maior do que a oferta. Como não houve aumento do capital social, os R$ 768 milhões captados, equivalentes a pouco mais de 25% do capital total da companhia, foram para os próprios donos da empresa. Embora a Natura em tese não necessite de recursos, a abertura de capital facilitará a manutenção do curso de expansão da empresa e acelerará a adoção de práticas modernas de governança corporativa.

A empresa do setor de cosméticos

Número de empresas, cancelamentos e aberturas de capital na Bovespa

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Total de 1998 a 2003
Número de empresas com ações negociadas na Bovespa	535	487	467	439	407	383	2.718
Empresas que emitiram ações para abertura de capital (IPOs)	0	1	1	1	1	0	4
Empresas com registro de companhia aberta cancelado	19	34	28	24	20	19	144
Empresas incorporadas por outras	10	10	9	8	10	7	54
Fonte: Bovespa. Elaboração – IBRE/DGD.							–

Indicadores das bolsas nacionais e outros referenciais (variação percentual no período)

Em termos nominais

Período	Ibovespa	FGV100	Exportadoras	Indústria	Telecomunicações	Energia	Dow Jones	Dólar Ptax	IGP-DI*	Juros CDI
1998	-33,5	-25,8	-25,2	-29,9	-41,7	-44,0	16,1	8,3	1,7	28,6
1999	151,9	220,5	454,8	360,1	186,8	82,7	25,2	48,0	20,0	25,1
2000	-10,7	6,4	17,1	18,8	-23,1	-3,6	-6,2	9,3	9,8	17,3
2001	-11,0	8,2	29,6	19,0	-23,9	6,2	-7,1	18,7	10,4	17,3
2002	-17,0	15,5	82,8	29,5	-14,8	-23,7	-16,8	52,3	26,4	19,1
2003	97,3	100,5	89,5	99,4	53,7	98,1	25,3	-18,2	7,7	23,2
2004	-4,9	0,5	-8,4	4,0	-4,4	-17,0	-0,2	7,6	7,0	7,5
Junho de 2004	8,2	8,4	2,0	5,7	10,2	8,3	2,4	-0,8	1,4	1,2
Acum. ago. 94-jun. 2004	403,4	755,5	2.176,6	2.211,1	279,5	237,8	177,2	230,6	222,3	926,4
Acum. jan. 99-jun. 2004	211,7	758,9	2.571,5	1.647,7	110,2	134,8	13,7	157,1	111,8	171,7
Corrigidos pelo dólar										
Acum. ago. 94-jun. 2004	52,3	158,8	588,7	599,1	14,8	2,2				
Acum. jan. 99-jun. 2004	21,3	234,1	939,1	579,8	-18,2	-8,7				

*Atualizado em junho pela variação do IGP-M.

vem registrando sólidos resultados. A receita líquida cresceu 33% apenas no ano passado e cerca de 80% no acumulado dos últimos dois anos. Sua geração de caixa (EBITDA), de R$ 294 milhões, foi, em 2003, 52% superior à do ano anterior. A empresa será a terceira do país a comprometer-se com as regras rígidas do Novo Mercado, que exigem maior abertura das informações contábeis, preparação de relatórios adaptados ao padrão americano (US GAAP) e a emissão apenas de ações ordinárias (ON), com direito a voto, fazendo com que todos os acionistas tenham os mesmos direitos sobre a empresa. No seu primeiro mês de pregão, o papel Natura ON valorizou-se 29%.

Nos casos da ALL e da Gol, o principal motivo alegado para emissão de ações foi a captação de recursos para investimentos. Ambas tiveram seus papéis enquadrados no nível 2 de governança corporativa da Bovespa, que permite a coexistência de ações ordinárias e preferenciais, mas exige uma série de medidas de proteção aos acionistas minoritários e transparência de informações.

A ALL, maior operadora logística da América Latina, também vem apresentando bons resultados, com destaque para o aumento de 32% do faturamento em 2003. A empresa, que já era aberta mas na prática não tinha papéis circulando no mercado, captou R$ 588 milhões com sua emissão de 25 de junho. A Gol, do setor de transportes aéreos, é outra que vem conseguindo resultados expressivos: com apenas três anos de existência, seu lucro líquido de R$ 113 milhões em 2003 equivale a uma rentabilidade sobre o patrimônio líquido de 51%. Em 24 de junho captou R$ 878 milhões com sua oferta pública nas bolsas de São Paulo e de Nova York.

A demanda pelos papéis das duas empresas, assim como os da Natura, superou a oferta, fato que surpreendeu até os analistas mais otimistas, já que alguns alegavam que os preços de lançamento estavam "salgados".

O sucesso dos três lançamentos criou solo fértil para que outras empresas que já manifestaram interesse na abertura de capital — dentre as quais se destacam as "elétricas" CPFL e EDP, a concessionária Ecovias, o Banco Nossa Caixa e o Magazine Luiza — trilhem o mesmo caminho.

Esse movimento inicial cumpre o importante papel de reduzir a aversão do empresariado nacional ao mercado de capitais. Ele também deveria estimular a criação de novas ações de impulso a este mercado. Ao BNDES, por exemplo, caberia o estímulo à abertura de capital por empresas de menor porte. O governo, além de manter a estabilidade econômica que possibilitará a redução dos juros, poderia reduzir o diferencial de tributação em relação ao mercado norte-americano, de modo a evitar a continuidade de emissões em larga escala de ADRs.

A verdade é que, mesmo com essas emissões, a Bovespa deverá fechar o ano com menos empresas listadas do que em 2003. O mercado acionário brasileiro continuará pequeno na comparação com o tamanho do país e na relevância que deveria ter para investidores e como instrumento de captação para empresas. Nos últimos anos, o valor de mercado das empresas listadas na Bovespa não tem chegado aos 30% do PIB. O valor é muito tímido tanto na comparação com países emergentes, como o Chile (cerca de 100%), Coréia do Sul (76%) e Malásia (184%), quanto no confronto com Estados Unidos (180%), Japão (100%) e França (100%).

(Colaborou Daniel Follain.)

DESEMPENHO DOS

ÍNDICES

Junho 2004

	FGV100	FGV100-E	IBOVESPA
NO MÊS	8,36%	8,08%	8,21%
NO ANO	0,55%	-8,53%	-4,89%
EM 12 MESES	71,55%	65,46%	63,03%

	FGV100						FGV100-E					
DATA	FECHAMENTO		MÉDIO		MÁXIMO	MÍNIMO	FECHAMENTO		MÉDIO		MÁXIMO	MÍNIMO
	Índice	Var. %	Índice	Var. %	Índice	Índice	Índice	Var. %	Índice	Var. %	Índice	Índice
01/6/2004	313.512	-0,39	312.663	-0,62	315.449	310.341	520.792	-0,06	517.254	-0,74	522.927	510.235
02/6/2004	315.958	0,78	317.072	1,41	318.639	313.512	525.342	0,87	528.560	2,19	532.588	520.792
03/6/2004	312.346	-1,14	313.191	-1,22	317.247	311.637	517.689	-1,46	519.710	-1,67	526.805	515.314
04/6/2004	318.851	2,08	317.591	1,40	318.904	312.346	530.449	2,46	529.280	1,84	532.010	517.689
07/6/2004	327.429	2,69	323.841	1,97	327.928	318.851	548.033	3,31	541.454	2,30	548.191	530.449
08/6/2004	326.219	-0,37	326.440	0,80	328.237	323.774	541.397	-1,21	545.009	0,66	549.254	540.751
09/6/2004	321.075	-1,58	322.117	-1,32	326.276	320.582	535.779	-1,04	534.750	-1,88	543.825	530.966
11/6/2004	322.445	0,43	321.862	-0,08	323.143	320.985	534.718	-0,20	535.761	0,19	539.649	533.788
14/6/2004	315.934	-2,02	317.111	-1,48	322.445	315.234	523.776	-2,05	524.329	-2,13	534.718	521.293
15/6/2004	321.746	1,84	320.334	1,02	321.746	315.934	536.752	2,48	534.592	1,96	536.929	523.776
16/6/2004	327.725	1,86	324.514	1,30	328.098	320.969	546.216	1,76	542.696	1,52	547.619	536.603
17/6/2004	326.745	-0,30	328.511	1,23	331.295	325.521	543.858	-0,43	547.536	0,89	552.829	541.369
18/6/2004	328.428	0,52	327.103	-0,43	328.459	323.389	543.993	0,02	542.538	-0,91	545.452	537.941
21/6/2004	326.815	-0,49	329.795	0,82	332.545	326.547	543.655	-0,06	547.470	0,91	551.651	542.845
22/6/2004	324.674	-0,66	325.043	-1,44	327.737	323.434	542.672	-0,18	541.133	-1,16	545.496	537.786
23/6/2004	332.494	2,41	327.992	0,91	332.494	324.674	560.002	3,19	549.490	1,54	560.002	542.672
24/6/2004	331.937	-0,17	333.292	1,62	336.162	323.246	553.536	-1,15	559.442	1,81	566.199	546.574
25/6/2004	332.854	0,28	333.535	0,07	335.068	331.733	552.197	-0,24	553.686	-1,03	557.111	550.323
28/6/2004	328.168	-1,41	331.662	-0,56	333.816	327.925	542.849	-1,69	549.140	-0,82	553.363	542.842
29/6/2004	335.065	2,10	332.533	0,26	335.268	328.168	552.869	1,85	549.407	0,05	553.851	542.849
30/6/2004	341.064	1,79	337.482	1,49	341.753	334.063	563.244	1,88	557.120	1,40	564.712	552.773

Metodologia e cálculo: Fundação Getulio Vargas — IBRE/DGD. Fonte dos dados: Agência Estado/Broadcast.
O índice FGV100, calculado pela FGV, é composto de 100 ações de empresas privadas não-financeiras (FGV100-E: a composição é feita de forma semelhante ao FGV100 porém incluindo empresas estatais). Para informações adicionais: fgv100@fgv.br



Luís Carlos Ewald
Professor dos Cursos Especiais da EPGE/FGV
lcewald@fgv.br

O Plano Real e o orçamento doméstico

Felizmente foi-se o tempo em que quem mandava nas contas familiares era o dragão da inflação. Naquela época, não tão distante assim, antes do Plano Real, não havia a menor condição de se fazer um orçamento que fizesse a previsão dos gastos de ninguém: nem de empresas ou de famílias, muito menos do governo. Este vivia gastando sempre o que não tinha e o Legislativo encenando um teatro ridículo, que no final de cada ano aprovava um orçamento para o ano que já tinha passado. E nós pagando.

Voltando ao assunto "dragão", que sempre ameaça voltar feito rescaldo de incêndio, comemoram-se agora os dez anos do Real, o qual supostamente abateu o monstro. E não há dúvida de que apesar do Fome Zero não ter funcionado até agora — aliás, como quase nada até agora no novo governo —, a população como um todo está comendo melhor do que no tempo em que tinha de dividir o minguado rancho com o dragão.

Essa condição deve-se hoje à relativa estabilidade dos preços em geral e à oportunidade que as pessoas passaram a ter de pesquisar preços e planejar suas compras sem o estresse dos tempos inflacionários. A memória do povo é curta, mas os bolsos dos que se favoreciam com índices turbinados tornaram o país um dos campeões em concentração de renda e patrimônio. Naquela época, quem bobeasse com dinheiro no bolso cada dia comprava menos; a cada dia a panela do povo esvaziava mais enquanto a cada dia o *overnight* engordava os donos do poder econômico, naturalmente liderados pelos banqueiros que, como sempre, estavam ao nosso lado para levar "o deles", e também como sempre, registrando lucros recordes, nominais ou reais.

Com os preços dando um tempo para serem pesquisados, passou a ser possível comprar onde for mais barato, coisa que não acontecia no passado, quando o preço vespertino podia ser maior que o matutino! Passou a ser possível estabelecer metas e estruturar um orçamento doméstico adequado à realidade de cada um, e agora, há algum tempo, até o governo (quem diria?) está trabalhando com um orçamento: antes do fim de cada ano já se está prevendo o que se pode gastar no próximo ano! Agora, com esse raro bom exemplo que vem de cima, as famílias passam a ter a obrigação moral, social e econômica de viver dentro do orçamento! Podem e devem escapar de dois grandes vilões, o cheque especial e o rotativo do cartão de crédito, dois sedutores instrumentos de suicídio financeiro.

Aí também vai, porém, um mau exemplo do governo. Eis que, por conta de uma política monetária austera e de juros atraentes para os especuladores, o governo, precisando de cada vez mais grana para pagar as dívidas — muitas delas herdadas de esqueletos quase mumificados —, vem deixando alavancar uma dívida interna enorme que compromete nossa credibilidade interna e externa. Para controlar essa sangria, poderia reduzir suas despesas, diminuir a inoperante máquina estatal e parar de contratar militantes, reduzir o número de ministérios sobrepostos que não sabem o que fazer (muitos criados para atrair o leviano Partido do Me Dei Bem), vender o avião importado vaidosamente encomendado (quando, e se precisar, deveria fretar os das combalidas empresas aéreas nacionais), cancelar a reforma de seu aeroporto, e outros desperdícios mais.

Dentro de casa, uma dívida interna gerada por despesas maiores que as receitas e financiadas por aquelas citadas linhas-de-crédito-bombas (suicidantes) ou, pior ainda, por financeiras-de-beira-de-rua, podem chegar a limites insuportáveis, tornarem-se impagáveis e o caos se instalará. Será, pois, indispensável gerar um superávit primário capaz de pagar essa dívida interna e, como os juros dessas linhas são escorchantes e impagáveis, os bancos têm interesse em renegociar com taxas bem menores e com prazos razoáveis. Para os que têm emprego fixo, existe hoje a chance de trocar por um empréstimo consignado em folha, que custa muito mais barato.

O mais importante, pois, é gerar o superávit primário nas contas da família e, para isso, é preciso caprichar na estruturação do orçamento doméstico, levando a sério o cumprimento das metas estabelecidas. Além das despesas financeiras, o outro grande vilão atual pode ser representado pelos telefones, fixos ou não.

Mais uma vez o Real e suas conseqüências: em função da política de abertura e das privatizações viabilizadas pela estabilidade econômica, as várias empresas de telefonia investiram pesado no setor, criou-se um mercado competitivo, ampliou-se o serviço para todas as camadas sociais e o povo todo teve acesso às comunicações digitais. O troco veio em seguida: a aquisição ficou muito fácil e barata, mas o novo serviço passou a pesar nas contas domésticas, principalmente para as famílias de menor poder aquisitivo, as quais estão gastando o que não podem com as tarifas telefônicas.

Como a receita, num bom economês, é elástica, a despesa telefônica entra pelo orçamento adentro, tungando as verbas de outros importantes itens. Parece até que aprendeu com o governo, que ao aumentar os impostos tunga parte do nosso orçamento, sem pedir licença e sem dar troco em serviços. O celular virou moda, o descontrole é real, mas, pelo menos, presta serviço.

Luís Carlos Ewald é autor do livro *Sobrou dinheiro: lições de economia doméstica*.



Eugenio do Carvalhal
Coordenador do Curso de Formação de Negociadores do IBRE/FGV
vision@alternex.com.br

Gargalos da competitividade

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) prevê US$ 20 bilhões[1] para financiamentos de investimentos em 2005. Os recursos na sua grande parte deverão ser alocados na infra-estrutura, que é onde estão os maiores gargalos do setor produtivo. Para acompanhar o crescimento de mais de 30% sobre 2004, o banco está criando comitês e câmaras setoriais.

O setor de agronegócio representa 33% do Produto Interno Bruto (PIB) nacional, gera 37% dos empregos e é responsável por 42% das exportações. Para conseguir competir de maneira adequada e eficaz nesse e em outros setores, o país precisa de investimentos em infra-estrutura estimados em US$ 80 bilhões nos próximos dez anos. São milhares de projetos a serem geridos.

Cada vez mais países competem como se fossem empresas: prazos, qualidade, confiabilidade, preços e capacidade negociadora são essenciais. Nossas maiores dificuldades estão associadas a logística, gestão e burocracia. A Logística Empresarial Brasil S.A. precisaria ser vista de forma sistêmica e a Cooperativa de Gestão de Projetos Brasil deveria ser mobilizada por indicadores de desempenho, que atuariam para limitar as ações predatórias dos burocratas e dos arrecadadores de impostos.

Assim, uma visão sistêmica das redes e cadeias logísticas é fundamental para posicionar o país num patamar mais competitivo no contexto global. Especialistas destacam a importância de reconhecer o continente sul-americano como um território produtivo que deve primar pela complementaridade, um espaço geográfico a ser integrado por conexões multimodais eficazes, uma rede a ser fortalecida por investimentos em educação e tecnologia, um contexto intercultural a ser aproximado por regras de jogo claras, simples e mutuamente aceitáveis através de laços de relacionamento cooperativo.

A reconhecida incapacidade de gestão de amplos setores do poder público tem sido superada de forma ousada pelo rolo compressor de empreendedores de segmentos produtivos. O imobilismo secular dos órgãos públicos para investir é decorrência de ciclos políticos de quatro a cinco anos de governos mais preocupados com a divisão do bolo do poder num contexto reconhecidamente fisiológico, sustentado por uma crescente carga tributária. No âmbito do Executivo a incapacidade e a incompetência para gastar bem, investir de forma eficaz os recursos, é decorrente da limitada aprendizagem institucional de gerir projetos.

Na iniciativa privada, ciclos curtos, foco nos resultados e pressão pela sobrevivência, muitas vezes limitam as possibilidades da gestão profissional e da liderança, que transforma intenções em ações eficazes, num clima saudável.

Muitas escolas de graduação e pós-graduação, reprodutoras do *status quo*, relutam em aderir a processos educacionais mais pragmáticos e orientados para resultados baseados em intensas relações com as demandas do mercado. Elas próprias são exemplos de ineficácia, fruto de um dirigismo autocrata de parca objetividade e exagerada inoperância gerencial. A teorização inócua é sintomática em muitas dessas escolas de administração mais assemelhadas a casas de ferreiro cujo espeto é de pau.

De outro lado, algumas escolas, através de executivos profundamente conectados à dinâmica das organizações, têm contribuído com cursos[2] orientados para uma capacitação de qualidade.

Nesse ambiente de desafios, onde riscos e oportunidades estão intimamente relacionados, negociadores profissionais certamente terão um espaço para ocupar:

- como articuladores de milhares de negociações na grande diversidade de elos que compõem todas as cadeias e redes logísticas espalhadas pelo Brasil, interligadas regional e globalmente;
- como administradores dos conflitos e restrições decorrentes do dia-a-dia da gestão de cada um dos inúmeros projetos que compõem os planejamentos estratégicos;
- como mediadores de interesses corporativos e comunitários, intermediários de relacionamentos com os diversos públicos — *stakeholders* — com os quais as organizações interagem; e
- como árbitros e tomadores de decisão nas infindáveis encruzilhadas em que dilemas econômicos, comportamentais e éticos precisam ser superados.

Dezenas de bilhões de dólares estarão em jogo nas mesas de negociação, onde quase tudo gira em torno de projetos. Por isso é necessário ampliar o alcance estratégico das decisões relacionadas com a infra-estrutura logística, ao mesmo tempo em que é preciso operacionalizar o cotidiano dos inúmeros subprojetos que servem para viabilizar o aproveitamento ótimo de recursos caros e escassos.

Para isso, as instituições e empresas precisam ampliar seus contingentes de negociadores preparados, para que esse não seja mais um dos gargalos que restringem nossa competitividade.

[1]Esse valor supera os investimentos do Banco Mundial e do Banco Interamericano de Investimentos, que somados no biênio 2003/2004 chegaram a US$ 18 bilhões.

[2]MBA Executivo em Gestão de Projetos, coordenado pelo Prof. José Ângelo Santos do Valle, e MBA Executivo em Logística Empresarial, coordenado pelo Prof. Renaud Barbosa da Silva (ambos da FGV).



O perigo é a cartelização

Simone Goldberg
do Rio

Toda vez que uma grande empresa compra uma concorrente inicia-se um debate acalorado que divide opiniões a respeito dos impactos que movimentos de concentração trazem para o conjunto da economia. Foi assim com a fusão entre as cervejarias Antarctica e Brahma em 2000, com a recente operação entre a brasileira Ambev e a belga Interbrew e nas uniões Nestlé-Garoto e Embratel-Telmex. Para economistas e executivos, o Brasil mostra, desde os últimos anos 90, uma inclinação à concentração, vinda na esteira da privatização e da maior abertura comercial. Mas a atividade econômica é diversificada e o nível de concentração pode apresentar grandes variações, dependendo do setor. A questão principal que permeia as discussões não é a concentração em si, mas a qualidade da competição que se estabelece em cada mercado. E em alguns setores, a consolidação pode servir de forte impulso ao crescimento econômico do país e aos resultados do comércio exterior.

É quase unânime a opinião de que nos setores de bens intermediários — celulose e papel, siderurgia e petroquímica —, altamente intensivos em capital e com escalas mínimas de produção elevada, o nível de concentração encontra-se em um patamar intermediário, podendo caminhar para maior consolidação. Fusões capazes de gerar uma companhia gigante, para padrões brasileiros em cada uma dessas áreas, ajudaria o país a ter empresas mais robustas, com melhores condições de competir no mercado global. Esta tese é defendida pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico

e Social (BNDES). Hoje, esses setores — principalmente celulose e aço — já apresentam boa desempenho no exterior. Para combater o perigo da eliminação de concorrência e elevações abusivas de preços no mercado interno, há um caminho claro: manter uma economia aberta, de forma a criar competição com produtos importados.

A concentração econômica, na visão do secretário da Secretaria do Direito Econômico (SDE), Daniel Goldberg, não é necessariamente boa ou ruim. Há casos em que prejudica o funcionamento dos mercados e outros em que pode ocorrer respeito à concorrência, tendo, inclusive, impacto saudável no mercado e nas empresas. "Avaliamos cuidadosamente os efeitos na concorrência de cada caso. A questão central não é a concentração em si de determinado mercado, mas como ele se comporta em relação à competição", diz. Desde janeiro de 2003, quando assumiu a SDE, Goldberg revelou-se inimigo dos cartéis. Já comprou briga com os setores farmacêutico, de cimento e siderúrgico, apenas para citar algumas batalhas da lista, e se posicionou contra a aquisição da Garoto pela Nestlé por entender que, neste caso específico, a concentração do mercado de chocolates pela Nestlé traria prejuízos à concorrência. Em sua avaliação, o ponto fundamental é não haver barreiras de entrada a novos competidores, sejam eles produtos importados, ou novos *players* que se instalam para disputar consumidores.

Alternativas — "Podemos recomendar menores alíquotas de importação para baratear o custo de internação de determinados produtos, de forma a restabelecer o equilíbrio da concorrência", observa. Na importação, a estrutura tarifária é uma das armas disponíveis no arsenal do governo para disciplinar certos setores. Isso tende a ocorrer em fusões de grandes empresas, principalmente produtoras de *commodities*. Uma operação desse tipo sinaliza benefícios para o país, como maiores exportações, por exemplo, mas há um risco potencial de domínio de mercado interno.

"Hoje, a concorrência não tem fronteira. Existem regras nacionais de regulação mas é difícil qualquer aplicação que não tenha influxos internacionais", diz o presidente do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade), João Grandino Rodas, que deixa o cargo este mês. Para ele, os aspectos técnicos que determinam a aprovação ou não de uma operação pelo Cade são importantes mas não únicos. Como a lei brasileira não estabelece um limite máximo de participação de mercado, porém manda avaliar todos os aspectos envolvidos quanto maior for o grau de concentração, a avaliação é feita caso a caso.

Grandino lembra que apesar de todo esforço do sistema brasileiro de defesa da concorrência ainda há setores fora do controle antitruste, como o das empresas de transportes interestadual e o caso específico dos bancos, submetidos a regras do Banco Central (BC) tanto para fusões e aquisições quanto para conduta. "Trata-se do setor que mais tem lucros no Brasil. E como o BC não tem uma tradição antitruste, esse controle me parece fluido. Controlamos com rigidez o mercado de cervejas e de chocolates, por que não os bancos?", indaga. Ele defende o controle do Cade sobre o sistema financeiro e observa que há um projeto de lei no Congresso Nacional prevendo essa mudança.

De acordo com Goldberg, da SDE, pelas novas regras, uma vez aprovadas pelo Congresso, o BC analisaria previamente fusões e aquisições sob o ponto de vista da saúde do sistema financeiro. "O BC está mais preocupado com os efeitos sobre o sistema do que com concorrência. Depois dessa autorização prévia do BC, a proposta seguiria para as instâncias do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência, sendo submetido ao Cade", explica o titular da SDE. Ele diz que houve uma grande concentração no setor financeiro depois do Programa de Estímulo à Reestruturação e ao Fortalecimento do Sistema Financeiro Nacional (Proer), mas lembra que antes o famigerado *spread*, que tanto atrapalha a economia, era pior. E cita a Europa como exemplo, onde a

A questão central não é a concentração em si de determinado mercado, mas como ele se comporta em relação à competição

Daniel Goldberg, secretário de Direito Econômico (SDE)

Hoje, a concorrência não tem fronteira. Existem regras nacionais de regulação mas é difícil qualquer aplicação que não tenha influxos internacionais

João Grandino Rodas, presidente do CADE

A consolidação de setores não é um mal em si. Ela traz redução de custos e fortalece empresas. O perigo é a cartelização

Gesner de Oliveira, ex-presidente do CADE

O Brasil não permite massa crítica para ter quatro ou cinco empresas atuando em setores intensivos em capital

Ricardo Kobayashi, economista do Banco Pactual

Em setores de commodities, a concentração ajudaria as empresas brasileiras a criarem musculatura na briga pelo mercado externo

Júlio Sérgio Gomes de Almeida, diretor-executivo do Iedi

As questões ligadas ao desenvolvimento são mais importantes. Não há evidência concreta de que a concentração traz lucros excessivos

David Kupfer, economista da UFRJ

concentração reduziu o *spread* por conta dos ganhos de eficiência. A questão, ressalta, é saber até que ponto os ganhos de escala estão sendo repassados ao consumidor.

"Ambiente concorrencial de fato promove estímulos à inovação, com vantagens para o consumidor", lembra o ex-xerife do Cade, Gesner de Oliveira, sócio da consultoria Tendências e professor da FGV, em São Paulo. Em defesa do livre-comércio e das vantagens da competição, na prática as empresas sonham em dominar o máximo possível de espaços. Por isso, além de uma economia aberta, dizem os especialistas, é necessário que as autoridades de defesa da concorrência sejam rigorosas para punir e evitar os exageros do poder de mercado. "Nem sempre a importação funciona na proporção necessária para coibir abusos. Portanto, a autoridade precisa estar atenta para punir tentativas de cartelização", afirma Gesner de Oliveira. Setores como *commodities*, por exemplo, podem ser disciplinados com abertura aos importados, acredita. Mas outros, como cervejas, cimento, material de construção, cujos custos do transporte tornam a operação antieconômica, e ainda aqueles de dimensão regional, como serviços laboratoriais, o controle tem que ser exercido pela autoridade.

Perigo — "A consolidação de setores não é um mal em si. Ela traz redução de custos e fortalece empresas. O perigo é a cartelização", diz Gesner de Oliveira. Na opinião dele, a economia brasileira é relativamente concentrada, principalmente em alguns segmentos da indústria de transformação e de matérias-primas, onde as quatro maiores empresas dominam 80% dos seus mercados. Mas esse percentual não revela a qualidade da concorrência em determinado mercado. Se as quatro empresas disputam de igual para igual num ambiente real de competição, o consumidor sai ganhando. "Cervejas é um mercado extremamente competitivo. O problema é que o Brasil ainda é uma economia de porte médio e falta escala para vários grupos disputarem o mesmo espaço. Exemplos são os setores automotivos e de telecomunicações, onde não cabem mais empresas."

É justamente por conta dessa falta de escala que Ricardo Kobayashi, chefe da área de análise do Banco Pactual, diz que o país teria muito a ganhar se o potencial de consolidação existente em setores produtores de *commodities*, como aço, celulose e papel e resinas petroquímicas, cujas escalas mínimas de produção são elevadas, se realizasse. "O Brasil não permite massa crítica para ter quatro ou cinco empresas atuando em setores intensivos em capital. Seria mais vantajoso ter duas boas companhias saudáveis e lucrativas em cada ramo. Uma empresa consolidada vai ter sempre mais flexibilidade, mais acesso a recursos, maior capacidade de investimento e inovação e, portanto, de se expandir mais rapidamente", afirma.

A concentração de fato muda o poder negocial dos agentes econômicos, lembra Kobayashi, mas isso nem sempre se traduz em prejuízos ao consumidor. "O mercado de *commodities* pode ser disciplinado com importações. Outros precisam ser avaliados caso a caso. O de varejo, por exemplo, tornou-se mais concentrado e acredito que o consumidor saiu ganhando", observa. Isso porque os varejistas passaram a ter maior poder de barganha para negociar com os fornecedores e, na competição pelo consumidor na ponta, acabam por repassar alguns descontos.

Globalização — Diante de um mundo globalizado, onde consolidações setoriais ocorrem de forma transnacional a todo instante e com impactos nos mercados mundiais, impedir empresas brasileiras de se fortalecerem por intermédio de fusões e aquisições é um problema, avalia o diretor-executivo do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (Iedi), Júlio Sérgio Gomes de Almeida. "É importante que haja uma regulação de concorrência para resolver isso", diz. Na opinião de Gomes de Almeida, quanto mais perto do consumidor estiver um produto, como bens de consumo duráveis e não-duráveis e serviços bancários, maior deve ser a concorrência. "Concentração bancária não é bem-vinda. Há carência de instituições de porte regional", ressalta. Em setores de

commodities, a concentração ajudaria as empresas brasileiras a criarem musculatura na briga pelo mercado externo. Como esses produtos já têm preços dolarizados, a defesa da concorrência e a prevenção de abusos teriam de ser rigorosas e um dos instrumentos para isso é a abertura cada vez maior aos importados.

Segundo o economista David Kupfer, coordenador da área de economia industrial do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), no geral a indústria brasileira é pouco concentrada: os dez maiores grupos, tirando a Petrobras, não chegam a 10% do Produto Interno Bruto (PIB) industrial. Na Coréia, eles somam 30% do PIB industrial. Além disso, no Brasil é preciso estar atento aos subsetores. "O setor de bebidas é desconcentrado, mas o subsetor de cervejas já apresenta um quadro de concentração. O de alimentos é altamente desconcentrado, mas em alguns subsetores, como chocolates e laticínios, depois da saída da Parmalat, o grau de concentração aumenta." Para ele, a regulação da concentração não pode ser o objetivo em si.

"As questões ligadas ao desenvolvimento são mais importantes. Não há evidência concreta de que a concentração traz lucros excessivos", observa Kupfer. A seu ver, a consolidação de setores intensivos em capital e de escalas mínimas elevadas, como o siderúrgico, papel e celulose e petroquímico em poucos grupos, ajudaria o país a ter presença mais forte no mercado internacional. "São setores que já têm um bom grau de eficiência no Brasil, principalmente celulose e aço, e podem ser disciplinados com abertura tarifária. A consolidação aumentaria essa eficiência".

Empresários — Do lado empresarial, há visões opostas sobre a relevância das consolidações setoriais. Para o presidente do grupo siderúrgico Gerdau, Jorge Gerdau Johannpeter, o Brasil já é bastante competitivo em aço, pois tem matéria-prima, logística e cultura siderúrgica, ainda que o custo financeiro e tributário sejam um peso que as empresas carregam no balanço. Mas mesmo assim, ressalta, o setor exporta quase a metade da produção. "O que precisamos não é ficar mais forte dentro do Brasil e sim conquistar posições no mercado mundial com internacionalização, adquirindo empresas no exterior", defende. Ele não se preocupa com possíveis uniões setoriais — chegou-se a cogitar há alguns meses que a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) e a Usiminas estariam se fundindo — e a possibilidade de abusos de preços. "Não vejo tantas vantagens nessa falada fusão. Não geraria mais empregos nem mais impostos e somaria a dívida. Quanto aos preços, eles são determinados pelo mercado internacional e o poder de qualquer grupo está limitado por isso."

A internacionalização também é apontada pelo presidente da petroquímica Braskem, José Carlos Grubisich, como um segundo passo para o setor, após maior consolidação. Mesmo depois da venda da Central Petroquímica do Nordeste (Copene) para o grupo Odebrecht e a posterior formação da Braskem a partir da integração de ativos no pólo baiano — que ajudou a desfazer boa parte do nó acionário que caracterizava o setor —, Grubisich acha que a consolidação tem de avançar. Nesse novo desenho, a Braskem lideraria as operações no Nordeste e Sul (onde hoje tem suas fábricas) e outra petroquímica atuaria no Sudeste.

"O modelo de empresa integrada traz ganhos de escala, com reduções de custos e maior possibilidade de investimento, crescimento e aposta em inovação", destaca o executivo. O começo desse processo de internacionalização é a conquista de mercados com exportações e da liderança regional. Depois, parte-se para o estudo de oportunidades de aquisições fora do país. Mas para realizar a segunda parte do plano, diz Grubisich, seria recomendável um nível maior de consolidação. Quanto ao receio do mercado de sofrer com imposições de preço, diz que o ciclo de preços é dado pelo mercado internacional e que o setor tem nas importações um forte moderador, refreando qualquer tentativa abusiva de alta. "Hoje, mais de 25% do mercado de polietileno é produto importado."

O que precisamos não é ficar mais forte dentro do Brasil e sim conquistar posições no mercado mundial com internacionalização, adquirindo empresas no exterior

Jorge Gerdau Johannpeter, presidente do grupo Gerdau

O modelo de empresa integrada traz ganhos de escala, com reduções de custos e maior possibilidade de investimento, crescimento e aposta em inovação

José Carlos Grubisich, presidente da Braskem

Onde a concorrência não funciona, a regulação é fundamental para evitar prejuízo ao consumidor

Afonso Arinos, professor da FGV

Sou cético em relação ao aumento da eficiência. A curto prazo pode ocorrer, mas a médio e longo prazos a concentração atrapalha

Armando Castelar Pinheiro, economista do Ipea

É preciso evitar que os desequilíbrios da guerra concorrencial não acabem por provocar a necessidade de buscar recursos públicos

Raul de Beer, da PriceWaterhouse Finance

De ano para ano novos setores vão se tornando atrativos para movimentos de fusão e aquisição. Vejo potencial na energia elétrica

André Castello Branco, diretor da KPMG

Mas há quem questione se abertura econômica seria suficiente para evitar prejuízos ao consumidor. "Do ponto de vista financeiro, consolidações fortalecem as empresas, melhoram acesso a crédito, o que no caso do Brasil é muito importante. Mas é preciso que elas ocorram num ambiente concorrencial. Se o país fosse mais aberto seria mais fácil controlar abusos", diz Afonso Arinos, professor de microeconomia e economia internacional da Escola de Pós-Graduação em Economia (EPGE/FGV). Ele questiona a capacidade do governo de realmente impor políticas paralelas de controle e resistir aos *lobbies* de grupos empresariais. Autoridades reguladoras são importantes, lembra, não só em casos de concorrência, mas nos segmentos de monopólio natural, como telefonia fixa e distribuição de energia elétrica. "Esses setores precisam ser tratados de forma específica. Onde a concorrência não funciona, a regulação é fundamental para evitar prejuízo ao consumidor", destaca.

Ceticismo — As vozes que se levantam contra a consolidação setorial utilizam outros argumentos além do já mencionado risco de abuso de preços. "Sou cético em relação ao aumento da eficiência. Em curto prazo pode ocorrer, mas a médio e longo prazos a concentração atrapalha, porque uma vez conquistado o espaço, há acomodação e relaxamento que acabam por gerar ineficiências", ressalta Armando Castelar Pinheiro, economista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea). Ele diz que a escala não é fundamental para a competitividade, mas sim fatores como eficiência, educação e baixo custo de produção. Lembra que Taiwan e Alemanha, por exemplo, são países com empresas de porte médio extremamente competitivas.

"O Brasil já é bastante competitivo em vários segmentos, como aço. A CSN tem os mais baixos custos de produção do mundo. Mesmo que todas as siderúrgicas brasileiras se juntem, o setor ainda será pequeno em relação ao mercado global." Castelar acha que a possibilidade de criação de monopólios internos em setores produtores de *commodities* é ruim para o país, ainda que façam sentido dentro da lógica empresarial. "Vale a pena ser competitivo internacionalmente à custa de ineficiência interna, penalizando o consumidor? Acho que as perdas seriam maiores que os benefícios", argumenta.

Se a concorrência cada vez mais feroz pode ser benéfica para o consumidor, há situações em que destrói a saúde financeira das empresas. É o caso da aviação, lembra Raul de Beer, sócio responsável pela área de Corporate Finance da consultoria PriceWaterhouseCoopers. O setor, afirma, já está concentrado em poucas empresas, mas não tem mercado para tanto, principalmente em momentos de baixo crescimento e de queda na renda. Essas companhias têm custo fixo altíssimo e quando entram em guerra de tarifas acabam comprometendo sua estrutura financeira. "Neste ponto, a preocupação do governo é inversa daquela que ele tem com os monopólios ou oligopólios, que impõem preços altos. É preciso evitar que os desequilíbrios da guerra concorrencial não acabem por provocar a necessidade de buscar recursos públicos".

Beer acredita que a concentração traz mais benefícios em setores de *commodities*, desde que haja competição efetiva com produtos importados. E vê vantagens além da potencial expansão da força exportadora do Brasil em itens como aço ou petroquímicos, estes últimos ainda muito voltados para o consumo doméstico. "Maiores escalas com redução de custos tornaria o país ainda mais competitivo não só na venda direta das *commodities*, como aço e resinas plásticas, mas na venda de produtos de maior valor agregado onde estes insumos estão embarcados, como carros e eletrodomésticos".

Ocorrências — Independentemente do debate acadêmico, as fusões e aquisições de empresas continuam o seu curso. De acordo com estudo da consultoria KPMG, ocorreram 58 transações envolvendo empresas brasileiras no primeiro trimestre de 2004. O setor mais movimentado no período foi o de telecomunicações, seguido pelo de alimentos, bebidas e fumo, e em terceiro, empatados, os de energia, publicidade e editoras e de tecnologia

da informação. Desde o Plano Real, o ano em que mais aconteceram fusões e aquisições foi o de 1997, com 372 operações. Na estréia do plano, 1994, foram 175 transações e ano passado, 230. Por setor, no acumulado do período 1994-2003, o campeão é alimentos, bebidas e fumo com 312 transações. Em segundo aparecem as instituições financeiras, com 217, seguidas por telecomunicações, com 206 fusões e aquisições. "De ano para ano novos setores vão se tornando atrativos para movimentos de fusão e aquisição. Vejo potencial na energia elétrica, em que há carências, e no setor de saneamento, na medida em que fiquem mais claros os marcos regulatórios", diz André Castello Branco, diretor da KPMG.

Em princípio, ele vê com simpatia tais movimentos, mas ressalta que cada caso precisa ser avaliado dentro de seu contexto. "O setor de açúcar é um exemplo. Há três ou quatro anos eram 300 usinas, fortemente marcadas pela administração familiar. Ainda há muitas delas, mas hoje estão se consolidando quatro ou cinco grupos, seguindo uma tendência mundial", observa. A vantagem, aponta Castello Branco, é que cria condições para essas empresas suportarem os ciclos de baixa de preço sem pedir socorro ao governo, pois "quando isso acontece, o consumidor é prejudicado — afinal é dinheiro público". Outro exemplo de concentração recente lembrada por ele é no setor de laboratórios de análises clínicas. "Havia uma série de pequenos laboratórios que foram sendo adquiridos por empresas de maior porte. Como eles interagem com os planos de saúde, acredito numa auto-regulação que não prejudica o consumidor, pelo contrário, houve uma padronização com melhores níveis de qualidade".

Celulose



Uma fusão vista com bons olhos — O setor de celulose e papel teria muito a ganhar se a Aracruz, principal exportadora de celulose do país, se fundisse à Votorantim Celulose e Papel (VCP), acreditam os analistas. A VCP detém 28% do capital da Aracruz e já estudou uma possível fusão. "Haveria bons ganhos de sinergias operacionais numa consolidação deste tipo. Aumentaria a participação brasileira no setor de celulose no mercado externo e ainda maior participação em alguns mercados internos", diz Ricardo Kobayashi, chefe da área de análise do Banco Pactual.

Segundo ele, quanto mais pulverizado for o segmento no Brasil, maior a chance de esses ativos serem adquiridos por empresas estrangeiras. Não que Kobayashi seja contra esse tipo de aquisição, mas na sua opinião seria melhor que o centro de decisões permanecesse no Brasil. "As empresas brasileiras de celulose e papel são competitivas e lucrativas mas ainda são, como na siderurgia, pequenas em relação às grandes do mundo." A Aracruz tem capacidade nominal para produzir 2,4 milhões de toneladas de celulose por ano e, em 2005, com a Veracell, terá mais 450 mil toneladas. A VCP, que produz celulose para consumo próprio e papel, produz hoje 860 mil toneladas anuais de celulose de mercado e terá a capacidade expandida para 930 mil toneladas, em 2005.

Juntas, teriam capacidade de produzir quase 4 milhões de toneladas anuais de celulose para ganhar mais espaços no mercado internacional, deixando de competir por clientes e aproveitando os ganhos de sinergias operacionais e comerciais. A Aracruz, principal empresa do mundo produtora de celulose branqueada de eucalipto, adquiriu, no ano passado, a Riocell, vendida pela Klabin.

Outra movimentação que ocorre no setor é a incorporação da Suzano pela sua controlada Bahia Sul, numa operação que pode trazer alguns ganhos com sinergias operacionais. A Klabin, que passou por processo de reestruturação e vem marcando presença na área de papel para embalagens, é líder do segmento. Em 2003, o setor produziu 9,1 milhões de toneladas de celulose e 7,8 milhões de toneladas de papel. Exportou 4,57 toneladas de celulose e 1,77 milhão de toneladas de papel. O Brasil é o sétimo maior produtor de celulose e o décimo primeiro fabricante de papel do mundo. (S. G.)

Petroquímica



Ganho de escala e sinergias — Em julho de 2001, o setor petroquímico deu um passo importante rumo à consolidação. O grupo Odebrecht, em consórcio com o Mariani, adquiriu o controle da Copene, a central petroquímica do pólo de Camaçari, na Bahia. Começava aí um processo de "descruzamento" acionário na Copene, que provocava conflito de interesses e prejudicava a realização de investimentos. Começava também um processo de integração entre ativos da primeira e da segunda geração petroquímica, com a criação, em agosto de 2002, da Braskem. A empresa é, por enquanto, a única petroquímica brasileira a fabricar a matéria-prima básica, o eteno (a primeira geração) e resinas plásticas (a segunda geração). Com isso, ganhou escala e sinergias e é líder na América Latina, com capacidade de produção de 5,7 milhões de toneladas anuais de produtos petroquímicos básicos, intermediários e resinas petroquímicas.

No final de 2004, entra em operação a Rio Polímeros, em Duque de Caxias, Baixada Fluminense. A empresa, sociedade entre os grupos Suzano, Unipar, Petrobras e BNDESpar, já nasce integrada com produção de resinas a partir do gás natural da Bacia de Campos. Vai produzir 550 mil toneladas anuais de polietilenos.

No Sudeste, a Rio Polímeros e a PQU-Petroquímica União (da qual a Unipar é a maior acionista) formariam a chamada Petroquímica do Sudeste. A movimentação do setor depende da iniciativa privada, mas também muito da Petrobras, principal fornecedora de nafta, o insumo básico da cadeia petroquímica. A estatal, além de participar da Rio Polímeros, da PQU, da Copesul e da Braskem (tem, inclusive, possibilidade de exercer uma opção para ampliar sua participação na empresa baiana), anunciou a intenção de realizar novos projetos, como um pólo gás-químico na fronteira de Mato Grosso com a Bolívia, usando gás natural boliviano, e outro para produzir polipropileno em São Paulo. Terá sócios privados, ainda não escolhidos. Braskem e Polibrasil (*joint-venture* entre Suzano e Basell) disputam o projeto paulista. A Braskem também tem interesse no pólo do Centro-Oeste. (S. G.)

Siderurgia



União para elevar a competitividade — O setor siderúrgico brasileiro produziu, em 2003, 31,1 milhões de toneladas de aço bruto, das quais 13 milhões foram exportadas. A receita com vendas externas atingiu US$ 3,9 bilhões. A Companhia Siderúrgica de Tubarão (CST), a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), a Gerdau-Açominas e a Cosipa (controlada pela Usiminas), exportaram, juntas, US$ 2,61 bilhões. Os defensores da maior consolidação do setor — que a partir da privatização e da abertura econômica se agrupou em cerca de uma dúzia de empresas de maior peso — acreditam que uma união entre Usiminas e CSN, as duas maiores siderúrgicas do país, por exemplo, traria maior sinergia operacional, ganhos de escala e maior competitividade num setor onde o Brasil já é um dos mais expressivos do mundo.

Em 2003, a CSN produziu 5,3 milhões de toneladas de aço bruto — 61% para o mercado interno. O sistema Usiminas alcançou 8,6 milhões de toneladas e exportou 2,4 milhões. As duas empresas chegaram a cogitar da fusão, que é vista com bons olhos pelo BNDES, mas as negociações não andaram. Para Ricardo Kobayashi, do Banco Pactual, faria muito sentido para o Brasil ter apenas uma grande empresa do setor, que ele considera ainda fragmentado em comparação a países europeus, onde a tônica é uma grande siderúrgica por país. "Quanto mais pulverizado, mais chance existe de que ativos brasileiros sejam comprados por grandes *players* estrangeiros", avalia.

Mas mesmo com uma união entre CSN e Usiminas — assunto que dominou as rodas de conversa do setor há cerca de alguns meses —, o Brasil, ressalta o economista, ainda teria uma siderúrgica pequena em termos mundiais. De fato, se comparada ao grupo europeu Arcelor (fruto da fusão entre Usinor, Arbed e Aceralia), que produz 44 milhões de toneladas anuais de aço bruto, nem a consolidação de todo o setor brasileiro em somente uma empresa seria suficiente para empatar. Aqui, a Arcelor comprou, no final de junho, o controle da CST, da qual já detinha participação minoritária. Agora, a empresa européia, que controla a Vega do Sul e a Belgo-Mineira, além de deter participação minoritária na Acesita, pretende formar uma *holding* para reunir suas operações no Brasil. (S. G.)

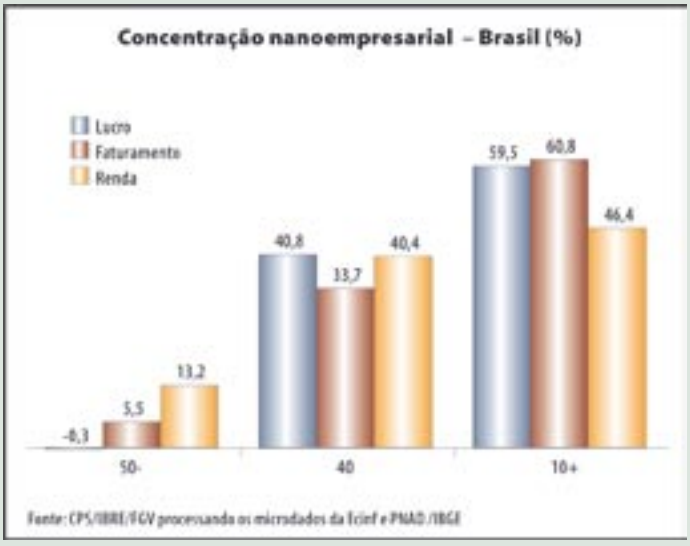
A concentração dos nanicos

Marcelo Néri
Chefe do Centro de Políticas Sociais do IBRE/FGV e professor da EPGE/FGV
mcneri@fgv.br

Lançamos mão da melhor oportunidade disponível de explorar informações sobre as nanoempresas ou os negócios nanicos, aí entendidos como aqueles com cinco ou menos empregados: a pesquisa sobre Economia Informal Urbana (Ecinf), realizada pelo IBGE em 1997, quando foram entrevistadas quase 50 mil pessoas que trabalham por conta própria e empregadores até cinco empregados. A Ecinf não foi a campo desde então.

Descrevemos, a partir da Ecinf, a concentração de faturamento e de lucro na cauda inferior dos negócios. A análise dessas variáveis revela que a concentração de faturamento entre os 10% mais altos valores é 60,8% contra 59.4% no caso do lucro dos negócios nanicos. A mesma estatística para a renda domiciliar *per capita* retirada da última PNAD disponível, a de 2002, tradicionalmente em estudos de desigualdade de renda, é de 46,4%. Em seguida, comparamos a distribuição das informações da Ecinf com a distribuição de renda da PNAD 2002, utilizando a curva de Lorenz. No gráfico, observamos que a curva de desigualdade de renda domina as outras duas curvas em praticamente todo o campo, expondo índices de desigualdade inferiores aos observados para faturamento, e lucro segundo a Ecinf. Ou seja, a desigualdade de conceitos de lucro e de faturamento. mesmo quando nos restringimos à parte inferior dos negócios, é ainda superior a nossa internacionalmente famosa desigualdade de renda.

A pesquisa do IBGE foi realizada em duas etapas: inicialmente fez-se um cadastro dos domicílios com proprietários de unidades produtivas nanicas. Na segunda, avaliou-se as características dessas unidades produtivas e de seus proprietários. O questionário permite estudar as inter-relações entre nanoempreendedorismo e uma série de características.





A inflação da terceira idade

A população da terceira idade totaliza hoje 15 milhões de brasileiros, o triplo da de 1970. Na última década o número de pessoas com mais de 60 anos cresceu três vezes mais do que a população total (47%, contra 15,7%). Projeções demográficas indicam que o contingente de idosos irá mais do que dobrar nos próximos 25 anos, atingindo cerca de 32 milhões de habitantes, o que corresponderá à sexta do mundo.

A legislação brasileira tem sido bastante ativa no período recente na criação de ações afirmativas voltadas à terceira idade. A começar pela Constituição de 1988 e pela promulgação do Estatuto do Idoso de 2003. A Carta garante o poder de compra de benefícios previdenciários sem, no entanto, especificar referência ou indexador. O Instituto Brasileiro de Economia (IBRE), da Fundação Getulio Vargas, seguindo a sua longa tradição na geração de índices de preços — tais como o IGP-DI e o IGP-M —, começa a pesquisar segmentos específicos como os idosos.

Vagner Ardeo, André Braz, Marcelo Neri e Salomão Quadros

Economistas do Instituto Brasileiro de Economia (IBRE) da Fundação Getulio Vargas[1]

A "despersonalização" da inflação não traz prejuízos à condução da política macroeconômica. Afinal, se a alta de preços é generalizada, ainda que não simultânea, será sentida em maior ou menor medida por todos os indivíduos. O controle monetário reverterá o caráter generalizado da alta. Mas esta é apenas parte da história. Há preços que sobem mais do que outros, de forma prolongada e até mesmo permanente. Da influência da taxa de câmbio ao ritmo dos ganhos de produtividade, passando pelo grau de competição em cada mercado e pelas preferências do consumidor, muitos fatores explicam a dinâmica desencontrada dos preços.

Surge assim a diversidade inflacionária. Alguns grupos sociais podem ter suas despesas concentradas em itens cujos preços, em períodos relativamente longos, subam mais depressa do que os demais. A partir dos resultados obtidos em sua última pesquisa de orçamentos familiares (POF), que foi a campo entre 2002 e 2003, a FGV está identificando alguns desses grupos e construindo índices mais específicos de inflação, como o da terceira idade. Seguindo ainda na linha de índices de preços especiais, a FGV pretende estudar o segmento de crianças e adolescentes subsidiando a aplicação de programas como o Bolsa-Família.

Balizamento — A POF permite captar demandas específicas e comportamentos privados de forma a balizar ações e reflexões nos diversos níveis de governo e da sociedade civil. O bom desenho da política pública deve se encaixar nos espaços mal cobertos pelas atitudes privadas, como a POF-FGV nos permite captar. Não tecemos aqui considerações normativas, mas tão-somente alguns elementos descritivos úteis ao debate, como, por exemplo, aquele reaberto pelo ministro José Dirceu acerca da desvinculação do piso previdenciário do salário mínimo.

O desenho do Índice de Inflação dos Idosos exige cuidados. O orçamento, nessas pesquisas, é um conceito familiar — e não individual —, logo não é possível calcular o índice de preços do idoso — a não ser, talvez, aquelas compostas apenas por idosos. Embora consideremos este cálculo interessante, optamos por conceito mais representativo para a formulação de políticas públicas: as famílias pesquisadas cuja composição comporta pelo menos 50% de idosos.[2] O destaque é, sem dúvida, as despesas de saúde e cuidados pessoais, ocupando 15% do orçamento contra 10,4% do conjunto de famílias pesquisadas. Nos Estados Unidos, país que sabidamente gasta muito com prevenção e tratamento de doenças, as famílias, em conjunto, dedicam cerca de 5% de seu orçamento a esta classe de despesas, informa o Bureau of Labor Statistics. Entre os cidadãos de mais de 65 anos, a fração dos gastos com saúde sobe a 11,5%, atingindo, apenas na faixa de idade acima de 75 anos, os 15% mencionados para as famílias brasileiras com predominância de pessoas com mais de 60 anos.

Ao dividirmos este grupo de referência em segmentos com renda abaixo e acima de oito salários mínimos, observamos novamente resultados similares (14,5% contra 15,1%, respectivamente). Entretanto, há diferenças importantes na composição das despesas de saúde por faixa de renda: serviços de saúde que incluem médicos, hospitais, laboratórios e planos de saúde ocupam

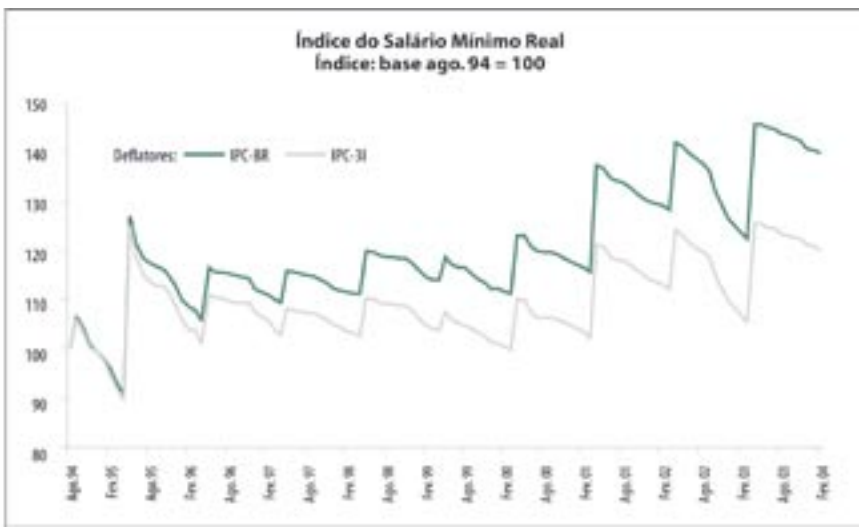
8,5% do orçamento da faixa mais alta, contra 5,1% dos demais — talvez em função do SUS. Em contrapartida, despesas com medicamentos, em geral, tomam 3% e 5,8%, respectivamente, ficando o agregado das demais despesas de saúde mais ou menos constante. Neste sentido, independentemente de questões operacionais, programas que atuam sobre serviços de saúde (como a proibição da diferenciação de preços de planos por idade ditada pelo Estatuto do Idoso), têm potencial de focalização nos pobres idosos menor do que ações voltadas à melhora da oferta de medicamentos (como o programa de farmácia popular ou o de genéricos).

Em termos da composição dos grandes grupos de consumo, as principais diferenças entre o conceito de família, com pelo menos 50% de idosos, frente ao total da população, favoráveis ao primeiro grupo são: 1º — despesas de saúde e cuidados pessoais (15% contra 10,4%, respectivamente); 2º — despesas de alimentação (30,2%; 27,5%); 3º — despesas diversas (5,79%; 4,44%); e 4º — ligeiramente habitação (32%, 31,8%). Já o inverso — isto é, maior predominância relativa do total da população em relação aos idosos — ocorre nos seguintes grupos de despesas: 1º — Transportes (7,85%; 11,72%), refletindo a menor demanda e o passe livre do idoso, pois o transporte público urbano impacta 50% a mais do conjunto total da população; 2º — Vestuário (3,67%; 5,4%), mais expressivo em relação à mulher, acima do idoso, dada a sua maior longevidade, porque as despesas com roupas femininas são proporcionalmente maiores que com as masculinas; e 3º — Educação, Leitura e Recreação (4,43%; 8,74%), com importantes diferenças de composição. A maior despesa em educação da população total (1,86%; 5,76%) reflete o maior tempo esperado para recuperação do investimento em capital humano. Já no caso de recreação e leitura, observamos resultados mais similares, apesar da maior disponibilidade para o lazer dos cidadãos seniores em função das meias entradas nas salas de cinema e de teatro (0,40%; 0,48%).

Saúde — A análise do item saúde pode ser complementada com dados da PNAD98/IBGE: o acesso a seguro saúde é similar entre grupos etários (27% na população de idosos contra 24,4% do conjunto dos habitantes). Similaridade também encontrada na qualidade destes planos em termos de cobertura de exames complementares (ambos 96%) e Direito a Internações Hospitalares (95,5% contra 93,6%). Entretanto, o acionamento dos serviços de saúde é bastante diferenciado (21,4% contra 13%). Tal diferença impacta o custo dos planos de saúde privados: aqueles cujo gasto mensal era inferior a R$ 50 mensais (27% contra 48%). Nesse sentido, não seria inócua a recém-promulgada proibição de diferenciação de preços por faixa etária de seguro saúde pelo estatuto do idoso.

A PNAD também possibilita a análise de incidência de problemas de saúde: 10% dos idosos estiveram acamados nas duas semanas anteriores à execução da pesquisa, contra 4% da população em geral. Doenças crônicas, como hipertensão, atingem 45% dos idosos contra 10,6% do conjunto da população. Problemas cardíacos (19%; 3,9%) e depressão (11,9%; 4,9%) também podem ser interpretados como afligindo mais a terceira idade. A POF-FGV permite fazer conexões com a estrutura de consumo dos medicamentos por classe terapêutica. Comparando as famílias com pelo menos 50% de idosos com a população total, observamos as maiores diferenças nas seguintes participações de vasodilatadores para pressão arterial (46%; 22,7%), assim como de calmantes e antidepressivos (15,6%;





9,4%). Observamos relação inversa em outros medicamentos, tais como anticoncepcionais e hormônios (4%; 6,8%), dermatológicos (0,97%; 3,7%), vitaminas (1,3%; 4,4%), antiinfecciosos (0,96%; 7,2%) e analgésicos e antitérmicos (4,5%; 9%).

O efeito das diferentes estruturas de consumo de idades diversas pode ser sintetizado em termos de índices de inflação no período. Para ilustrar a evolução histórica entre o índice de preços geral (IPC–BR) e aquele referente à família com predominância de pessoas na terceira idade (IPC-3I)[3], o gráfico 1 apresenta a trajetória das duas séries desde agosto de 1994. Como se pode notar, há um descolamento gradativo e contínuo entre ambas, com o IPC dos idosos crescendo acima do IPC-BR. Nos anos cobertos pelo gráfico, a variação do IPC-3I superou a do IPC–BR em 16,42%. Isto equivale a uma diferença média anual de 1,61%.

Essa diferença implica ganho de poder aquisitivo relativamente menor para o salário mínimo no período, quando deflacionado pelo IPC–3I, em comparação com o IPC-BR. No primeiro caso o salário mínimo apresenta aumento real de 20,9%, de agosto de 1994 a fevereiro de 2004. O acréscimo passa a ser de 39,8% se o deflator for o IPC–BR. As diferentes trajetórias do indicador de poder de compra do salário mínimo estão representadas no gráfico 2.

Já nos últimos 12 meses observamos uma inflação de 6,5% no grupo de idosos contra 5,8% no IPC da população geral. Apesar de a inflação dos idosos estar em um nível superior, o seu valor é ainda inferior à variação concedida ao salário mínimo, representando um ganho de 1,02%. Nesse sentido, a substituição do índice de preços ao consumidor geral, por um índice específico que respeita a estrutura de consumo da terceira idade como referência da previdência social, teria tido um impacto mais favorável neste segmento no período recente.

Índice de Preço ao Consumidor da terceira idade e da população total
Período (março de 2004 / maio de 1996)

Descrição	IPC - variação (%)		Impacto	
	Idosos	Total	Idosos	Total
IPC - Geral	92,15	74,56	100,00	100,00
Alimentação	109,60	69,09	36,65	25,69
Gêneros alimentícios	116,81	72,75	35,81	23,79
Alimentação fora	45,08	44,11	1,26	1,98
Habitação	118,05	89,23	37,82	35,70
Aluguel e encargos	68,86	58,03	7,94	9,68
Serviços públicos de residência	273,29	229,16	26,52	22,43
Mobiliário	70,21	45,71	0,17	0,65
Roupas de cama, mesa e banho	47,95	51,68	0,23	0,24
Eletrodomésticos e equipamentos	29,53	9,56	0,48	0,26
Utensílios diversos	22,20	38,16	0,15	0,40
Artigos de conservação e reparo	90,25	83,78	3,42	3,72
Serviços de residência	89,67	77,67	3,59	2,66
Vestuário	9,87	5,64	0,53	0,39
Roupas	6,04	0,14	0,22	0,01
Calçados	8,23	8,65	0,08	0,15
Acessórios do vestuário	14,45	18,39	0,06	0,09
Tecidos e armarinho	45,36	41,23	0,10	0,10
Serviços do vestuário	27,69	24,25	0,03	0,06
Saúde e cuidados pessoais	51,89	62,32	9,24	8,73
Serviços de saúde	66,09	61,37	4,84	3,81
Produtos médico-odontológicos	39,63	80,16	2,52	2,45
Cuidados pessoais	44,01	49,11	1,83	2,34
Educação, leitura e recreação	82,56	82,46	4,17	11,57
Educação	86,77	83,80	1,81	7,74
Leitura	104,98	102,75	0,63	0,70
Recreação	70,15	69,66	1,66	2,87
Transportes	111,17	99,01	8,71	14,56
Transporte público	161,70	177,74	4,56	9,61
Transporte próprio	82,44	68,59	4,14	6,38
Despesas diversas	64,09	61,66	2,87	3,36
Bebidas alcóolicas e fumo	49,59	50,70	0,91	1,54
Outras despesas diversas	109,50	85,61	2,88	2,07

Fonte: DGD/IBRE/FGV.

Bibliografia

ALMEIDA, Alexandre Nunes de, "*Determinantes do consumo de famílias com idosos e sem idosos com base na Pesquisa de Orçamentos Familiares 1995/1996*". Dissertação de Mestrado USP. Piracicaba, SP, setembro 2002.

CAMARANO, Ana Amélia (org); "*Muito Além dos 60: Os Novos Idosos Brasileiros*", IPEA, Rio de Janeiro, dezembro 1999.

HOBIJN, Bart; LAGAKOS, David; "*Social Security and the consumer price index for the elderly*", in Current Issues in Economics and Finance, Federal Reserve Bank of N.Y., Vol. 9, Number 5, May 2003.

FERREIRA, Francisco, LANJOUW, Peter e NERI, Marcelo; "*A Robust Poverty Profile*", in Revista Brasileira de Economia, Vol. 57 nº 2, pp. 59-92, Fundação Getulio Vargas, Rio de Janeiro, Jan. Mar. 2003.

[1] Agradecemos o excelente suporte das equipes da DITI e de outros membros do CPS da DGD, ambas do IBRE. Esta nota sintetiza os principais resultados de artigos homônimos a serem publicados em português e em inglês no novo livro sobre a terceira idade editado por Ana Amélia Camarano, do Ipea.

[2] Uma possibilidade alternativa seria usar o conceito familiar *per capita* comum na literatura social de pobreza. Isto é, rateamos as despesas de cada domicílio pelos seus membros e depois reagrupamos por características de interesse, como os idosos ou as crianças, pois isto daria maior consistência interna ao espectro de indicadores. Outra extensão relevante na perspectiva de linha de pobreza seria o cálculo do nível — e não apenas a variação — do custo de vida de grupos especiais.

[3] Construído a partir das 1.384 famílias pesquisadas pela POF 2002/03, com pelo menos 50% de pessoas com 60 anos de idade ou mais.

O Índice de Preços ao Consumidor da Terceira Idade (IPC-3I)

A Pesquisa de Orçamentos Familiares realizada pela Fundação Getulio Vargas (POF-FGV) nas 12 principais capitais do país em 2002/2003 foi utilizada para a elaboração do Índice de Preços ao Consumidor dos Idosos. Esta nova versão do IPC da FGV, não contempla em sua essência famílias compostas somente por idosos — identificados indivíduos a partir dos 60 anos de idade. A estrutura do índice foi produzida por famílias compostas por, pelo menos, 50% de idosos e cuja renda esteja no intervalo de 1 a 33 salários mínimos.

A cesta final do índice dos idosos tem arquitetura semelhante àquela utilizada pelo tradicional IPC divulgado pela FGV. Sua estrutura de consumo está decomposta em 7 grupos, 25 subgrupos, 88 itens e 450 subitens. A principal diferença entre o IPC tradicional e sua versão para idosos encontra-se no nível de subitens, enquanto a versão tradicional dispõe de 25 subitens a mais que a versão para os idosos.

Mas as diferenças mais importantes estão nas ponderações utilizadas em suas cestas de consumo. No desenvolvimento deste índice constataram-se importantes diferenças na estrutura de consumo de famílias com pelo menos 50% de idosos. Essas diferenças podem ser percebidas através da estrutura de ponderações, encarregada em revelar onde as despesas realizadas por estas unidades familiares estão mais concentradas. A tabela 1 apresenta o peso das sete classes de despesas da estrutura do IPC–BR *vis-à-vis* a do IPC–Idoso. Apresentamos mais adiante a ponderação dos grandes grupos de despesas para modalidades alternativas de grupos de idosos, tais como aquelas compostas com idosos, em geral, com o grupo de referência escolhido, observamos alta sobreposição: 82% das pessoas em famílias com idosos são idosas, correspondendo a 1,5 idoso por domicílio. Ou as 994 famílias compostas apenas por idosos. Ressaltamos abaixo as diferenças entre os diversos grupos de despesas analisados para vários universos de análise

Estrutura dos Índices de Preços ao Consumidor Total e da Terceira Idade

	IPC-BR Pop Total	Familias com pelo menos 50% de idosos			Famílias com Idosos	Famílias só com Idosos
		IPC-3I Idosos	Até 8 salários mínimos	Acima de 8 salarios minimos		
Alimentação	27,488725	30,2332	35,3371	24,9046	30,4276	30,0479
Gêneros alimentícios	24,750333	27,9641	33,3296	22,4483	28,1985	27,6147
Habitação	31,842367	32,9964	35,2525	30,8369	32,9693	35,7917
Vestuário	5,402492	3,6760	2,7013	4,5209	3,6456	3,0078
Roupas	3,457859	2,3916	1,6820	3,0095	2,4085	1,9360
Roupas masculinas	1,274613	0,8599	0,6692	1,0517	0,9107	0,6656
Roupas femininas	1,589443	1,3461	0,8537	1,6356	1,3169	1,2038
Saúde e cuidados pessoais	10,361233	15,0288	14,4692	15,0852	14,9021	16,7940
Serviços de saúde	3,695111	6,8096	5,0930	8,4602	6,7390	8,2734
Hospitais e laboratórios	0,149579	0,5855	0,9212	0,3022	0,5876	0,7898
Médico, dentista e outros	3,545532	6,2241	4,1718	8,1580	6,1514	7,4836
Produtos médico-odontol.	2,603546	4,9063	5,7889	3,4786	4,8878	5,5022
Medicamentos em geral	2,198719	4,4753	5,4735	2,9923	4,4072	5,2173
Cuidados pessoais	4,062576	3,3128	3,5873	3,1464	3,2753	3,0184
Educação, leitura e recreação	8,744800	4,4255	1,8127	7,6253	4,4736	2,8376
Educação	5,756494	1,8622	0,5191	3,9062	1,9939	0,4443
Leitura	0,430508	0,5719	0,4166	0,7555	0,5510	0,5898
Recreação	2,557798	1,9914	0,8771	2,9635	1,9286	1,8035
Transportes	11,722055	7,8501	6,2371	9,0579	7,8726	6,3261
Transporte público	5,005745	3,0312	3,3554	2,4128	3,0429	2,1571
Transporte público urbano	4,756608	2,9111	3,2505	2,2793	2,9364	2,0605
Transporte público interurbano	0,249137	0,1202	0,1050	0,1335	0,1065	0,0966
Despesas diversas	4,438329	5,7900	4,1901	7,9693	5,7093	5,1950

Fonte: DGD/IBRE/FGV. Obs: GRUPO, SUBGRUPO e ITEM

O IPC–3I já conta com uma série histórica de 14 anos, com as apurações se estendendo de janeiro de 1990 até os meses atuais de 2004. Os primeiros cálculos traduziram para os índices de inflação as diferenças encontradas nas estruturas de ponderações, totalizando variações acumuladas no período de maio de 1996 a março de 2004 (92,15% e 74,6%, respectivamente). A tabela 3 apresenta a evolução da estrutura de variações do IPC–3I e do IPC–BR e de seus impactos nesse período. Os grandes "vilões" da inflação dos idosos foram Habitação (37,8% da inflação total com inflação específica de 118%), Alimentação (36,7% da inflação total com inflação específica de 110%) e Saúde (9,2% da inflação total com inflação específica de 52%). Este último resultado contrasta com o IPC-Total onde os grupos de Educação e Transportes tiveram impactos mais expressivos do que os de Saúde.

Índices de inflação para a terceira idade permitem uma medida mais precisa da evolução de seu efetivo poder de compra. Funcionando como um sistema de referências para a execução de políticas sociais, nas áreas de saúde e de previdência. Sua correta contabilização, que apenas se inicia, é o nosso mais novo desafio.



João Baptista Vilhena
Professor de Pós-Graduação em Marketing e Coordenador do MBA em Gestão Estratégica de Serviços da FGV
jbvilhena@uol.com.br

Seu produto é uma *'commodity'*?

Na eterna queda-de-braço entre vendedores e compradores é muito comum que se busquem argumentos para fragilizar as propostas da outra parte. Creio que todos os que trabalham na área de vendas já escutaram muitos compradores dizerem que seus produtos estavam caros e, além do mais, eram *commodities* facilmente encontráveis no mercado.

Parodiando meu amigo José Luis Meinberg, gostaria de começar lembrando que "caro é aquilo que não vale". Se o vendedor tiver feito corretamente a apresentação dos benefícios da oferta (lembremo-nos: benefícios são características ou vantagens diretamente relacionadas com as necessidades do cliente), não deverá ter muita dificuldade em justificar o preço que está sendo cobrado.

Mas a pergunta que gostaria de tentar ajudar a responder nesse artigo é: por que o nosso produto não é uma *commodity*?

Em primeiro lugar, vamos definir claramente o que é uma *commodity*. Segundo o dicionário *Houaiss*, é "qualquer bem em estado bruto, geralmente de origem agropecuária ou de extração mineral ou vegetal, produzido em larga escala mundial e com características físicas homogêneas, seja qual for a sua origem, geralmente destinado ao comércio externo". O dicionário cita café, açúcar, soja, trigo, petróleo, ouro e diversos minérios como exemplos de *commodities*.

Se você comercializa algum desses produtos em estado bruto, não tem jeito. A decisão de compra se dará em função da maior ou menor oferta e procura e o preço será determinado em função dessas duas variáveis.

Contudo, se você comercializa pó de café ou café solúvel, óleo ou margarina de soja, farinha ou farelo de trigo, gasolina ou óleo diesel, pulseiras ou brincos de ouro, aço laminado ou plano, tenha certeza de que seu produto não é uma *commodity*. A razão dessa afirmação é simples: seu produto pode — e deve — apresentar diferenciais em relação aos concorrentes.

De que tipos de diferenciais estamos falando? Podem ser marca, assistência técnica, vantagens logísticas, alianças estratégicas com os canais de distribuição e mais uma longa lista de fatores de diferenciação que qualquer bom livro de *marketing* é capaz de listar.

Mas por que os vendedores aceitam tão facilmente o argumento de que seu produto é uma *commodity*? É muito simples: porque eles acham mais fácil vender para o seu gerente a idéia de oferecer um "descontinho" para o cliente. Afinal, o gerente sabe que se eles não baterem a tão famigerada cota, ele ficará em maus lençóis junto a sua chefia imediata. Dessa forma cria-se um círculo vicioso: o cliente diz que a oferta é uma *commodity*, o vendedor repassa a pressão para o seu chefe e este — preocupado em agradar à diretoria — acaba concedendo algum desconto a mais.

Se pensarmos sobre quem sai perdendo nessa história, vamos verificar que é a empresa vendedora, que muitas vezes investiu milhares (ou milhões) de reais na tentativa de criar diferenciais para seus produtos e vê todo esse esforço "ir para o ralo", somente porque um comprador mais habilidoso conseguiu fragilizar o vendedor e convencê-lo de que seu produto é exatamente igual ao dos concorrentes.

Quando um vendedor da sua empresa pedir descontos em nome do cliente, dizendo que sua oferta é uma *commodity*, pare para refletir se ele está apenas procurando o caminho mais fácil — fazendo o jogo do bonzinho. Se você fizer isso, poderá estar economizando muitos milhares de reais em desconto e, simultaneamente, evitando que os interesses da empresa sejam lesados.



Marco Aurélio Ferreira Vianna
Presidente do Instituto MVC – Estratégia e Humanismo
mvcmav@uninet.com.br

Reimaginando a Administração

Quando fui consultado pela direção do Iº Congresso Mundial de Administração, eu não tive dúvida em propor o título deste artigo para tema central do evento: Reimaginando a Administração.

Pessoalmente, estou de modo efetivo preocupado com os rumos dessa Ciência, em seus conceitos e práxis, à qual dedico minha vida profissional de consultor há quase 40 anos.

No painel de abertura ao lado de companheiros da Espanha e do México, com o verdadeiro intuito de instigar, mostrei um *slide* no qual aparecia o organograma da General Motors de 1917. De forma quase ácida, perguntei aos quase dez mil participantes que acompanhavam o congresso *on-site* e *on-line*: vocês reconhecem esta ferramenta como sendo utilizada na maioria absoluta das empresas no Brasil em 2004? É claro que a resposta foi unânime: um indefectível sim! Continuando minha reflexão, tentei demonstrar que muito mais do que um desenho, essa forma de organização representa um modelo mental, uma forma de raciocinar. Pior ainda, a base da metaparadigma do *management* atual.

Como qualquer instituição, conceito e até ciência, a Administração vem sofrendo brutais impactos das mudanças do mundo. É preciso que ela reaja de modo sério; caso contrário, sem nenhum pessimismo, simplesmente poderá desaparecer ao longo do tempo. De um lado, a macroestruturação dos segmentos do negócio, em que se vê uma verdadeira *tsunami* (onda gigante e devastadora que acontece nos mares do oriente, principalmente no Japão) de empreendedorismo, exige competências diferentes para a gestão dos pequenos negócios. No mundo da competitividade e da inovação não se pode reagir com o ranço burocrático do organograma de 1917 — o qual, em verdade, é do Exército da Prússia de 1720. É inadmissível que, ainda hoje, 99% dos empresários e executivos estabeleçam que o lucro é o único objetivo de seus negócios. As especialidades dentro da própria Administração criam um forte movimento de canibalização e antropofagia setorial. Reconheço que, muitas vezes, com grande consistência, as áreas de Finanças, Marketing, Recursos Humanos, I&T, Saúde e outras, acabem vencendo a concorrência do aprendizado, com a proposta reducionista da especialidade. A própria Teoria Microeconômica, sem dúvida alguma, tem avançado em teorias tecnológicas e científicas de forma muito mais consistente. Não dá para comparar a profundidade da Teoria dos Jogos com a Teoria Z ou mesmo a Teoria dos Contratos com o *Balanced Scorecard*. A Administração deve, também, além de adequar-se às novas necessidades, ganhar muito maior consistência no campo científico.

O grande paradoxo, na minha opinião, é que como nunca o mundo precisa da Gestão e Administração, no seu sentido maior. Vivemos uma lacuna de liderança com efeitos devastadores no nosso país. O ensino e a prática da Administração devem, também, enobrecer seu contexto de conteúdo e formar líderes plenos, com uma visão estratégica mais ampla e muito superior. O empreendedorismo, servindo a todos os portes de organizações, deve fazer parte do currículo das universidades e empresas.

Nesse sentido do reimaginar o aspecto humano e comportamental, deve ter sua importância e carga programática multiplicada por, pelo menos, cinco vezes. Vivemos na era do conhecimento, onde a resposta da excelência do capital intelectual é ponto primordial em qualquer estratégia bem-sucedida. A formação do ser humano integral, com matérias destacadas de alta seriedade no campo do desenvolvimento pessoal, deve receber tratamento prioritário. Essa vertente inclui a formação de cidadãos contemporâneos com forte consciência de sua responsabilidade social. É preciso passar o valor mais nobre de que uma empresa ou uma instituição não é somente o organograma nem muito menos o limitado fluxo de caixa. É preciso entender que uma organização tem a missão maior de agregar valor ao universo e à humanidade. É preciso compreender que cabe a ela melhorar o mundo. É necessário juntar as partes. É absolutamente indispensável entender que Administração não é um mosaico fragmentado — mecanicista que junta Finanças, Marketing e Produção.

Enfim, essa maravilhosa ciência deve ganhar maturidade e foco. Sua missão, compatível com os anseios deste século XXI, deve elevar seu estrato de conteúdo e ser o grande manancial da formação do pensamento dos verdadeiros líderes que este Brasil tanto precisa. Reimaginar é adequar, é inovar e, principalmente, ter consciência, consistência e coerência. E, mais que tudo, coragem para enfrentar o novo.

Solução de *controvérsias* na OMC

Lia Valls Pereira
Coordenadora de Projetos do IBRE/FGV
liavalls@fgv.br

Os impasses nas negociações da Rodada de Doha na Organização Mundial do Comércio (OMC) e a crescente realização de acordos regionais (ver edição de abril de 2004 da *Conjuntura Econômica*) levam ao debate sobre a fragilidade do sistema multilateral de comércio. Ao mesmo tempo, foi amplamente noticiado o ganho do Brasil na OMC quanto aos subsídios ao algodão praticados pelos Estados Unidos. Nesse caso, é destacada a importância de um mecanismo de solução de controvérsias no âmbito multilateral.

As negociações da Rodada Uruguai (1986/1993) marcaram uma nova etapa nas regulações do comércio internacional. Foi criada a Organização Mundial do Comércio (OMC), que entrou em vigor em 1995. Novos temas, como investimentos, serviços e direitos de propriedade intelectual passaram a fazer parte do quadro de regras do comércio mundial. Em adição, foi implemetado um novo mecanismo de solução de controvérsias.

A OMC não tem mandato para processar países. É um país ou grupo de países que podem questionar a prática de outro país membro em função das regras vigentes. Nesse contexto, o mecanismo de solucionar controvérsias é peça fundamental para assegurar a disciplina multilateral. A nova sistemática que passou a vigorar, em 1995, foi considerada um ganho para a disciplina multilateral pelas seguintes razões.

- Foram estipulados prazos para consultas entre países, início do painel de solução de controvérsias, conclusão do painel, pedidos de revisão do processo (instância de um Órgão de Apelação) e resultado final. Quando do não-cumprimento da decisão final, retaliações comerciais são permitidas (taxas adicionais de importações sobre produtos do país infrator).
- A abertura dos painéis só não irá ocorrer caso haja consenso dos membros da OMC contra a sua realização. Uma regra que elimina a possibilidade de não-abertura do painel. O país que pediu a investigação não irá participar do consenso contra a abertura do painel.

No período de 1995 a 2000, foram registrados 206 painéis de solução de controvérsias na OMC. Os Estados Unidos e a União Européia explicaram 56,8% dos pedidos de abertura de painéis e responderam por 44,2% dos pedidos de investigação. A União Européia foi responsável por 41,7% dos painéis contra os Estados Unidos e, esses, estiveram presentes em 58,2% dos painéis que questionaram o cumprimento das regras da OMC pela União Européia. Os pedidos de investigação do Brasil representam 3,8% do total e o país foi alvo de investigação em 4,9% dos casos.

Em 2001 (edição de setembro e outubro da *Conjuntura Econômica*), analisamos o papel do mecanismo de solução de controvérsias, considerando as informações entre 1995 e junho de 2000. Os dados anteriores apenas atualizam os resultados com a incorporação dos painéis iniciados, no segundo semestre de 2000. Quais foram as principais conclusões?

- As exportações dos Estados Unidos e da União Européia representam 34% das exportações e 42% das importações mundiais (ano de 2001). A elevada participação no mercado mundial sugere que os países/regiões tenham uma presença mais freqüente nos painéis de solução de controvérsias da OMC.
- Cerca de 61% das exportações da União Européia são explicados pelo comércio intra-regional. Controvérsias são resolvidas no âmbito dos mecanismos institucionais do mercado comum. Os Estados Unidos são o principal mercado exportador extra-regional da União Européia — 24% das exportações da região. A OMC é o fórum para a solução de controvérsias.
- O segundo principal mercado de exportações dos Estados Unidos, em 2001, foi a União Européia (21,8% do total das exportações). O primeiro mercado de destino das exportações foi o Canadá (22,4% das exportações).
- Ao mesmo tempo, uma segunda questão era destacada. Pedir abertura de processos exige recursos humanos e técnicos. Países em desenvolvimento estariam em desvantagem. Seria preciso criar mecanismos que permitissem a maior participação desses países.

Mapeamento de controvérsias — Entre 2001 e junho de 2003 foram abertos 98 painéis de solução de controvérsias na OMC. A média mensal de abertura de painéis caiu de 2,9 para 2,3, na comparação entre 1995/2000 e 2001/junho de 2003.

Os dados da OMC sobre a abertura dos painéis de solução de controvérsias mostram uma mudança no comportamento da União Européia e, em especial, dos Estados Unidos. Ambos apresentam maiores percentuais como países investigados do que demandantes de aberturas de painéis. Enquanto

entre 1995/2000 os Estados Unidos foram responsáveis pela abertura de 32% dos painéis, entre 2001/junho de 2004 o percentual foi de 10,2%. Os dados para a União Européia mostram uma queda de 24,8% para 9,2% nos pedidos de abertura de painéis.

No período de 2001/junho de 2004, os Estados Unidos e a União Européia deixam se ser os principais demandantes dos painéis de solução de controvérsias. O Brasil passa a ocupar uma posição de liderança nos pedidos de abertura dos painéis — 13,3% do total.

O Brasil abriu: sete painéis contra os Estados Unidos (subsídios ao algodão, salvaguardas de aço, imposto sobre suco de laranja processado, metodologia de investigação de *dumping*, código de patentes, direitos compensatórios sobre aço e medidas *antidumping* e direitos compensatórios); dois contra a União Européia (classificação aduaneira sobre frango, subsídios às exportações de açúcar e direitos compensatórios sobre produtos siderúrgicos); um contra a Argentina (direitos compensatórios sobre frangos); um contra o México (direitos compensatórios sobre transformadores elétricos); e, um contra o Canadá (subsídios a aviões).

Os Estados Unidos lideram a posição de país-alvo das investigações — 36 casos. Nesse resultado, a participação da União Européia, como demandante de painéis em relação aos Estados Unidos, cai de 41,7% para 13,9% entre 1995/2000 e 2001/junho de 2004.

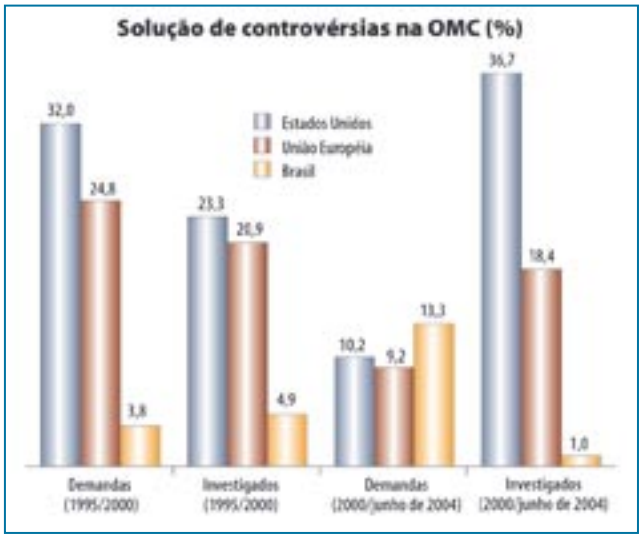
Colaboram para a eleição dos Estados Unidos, como principal país investigado nos painéis de solução de controvérsias:

- a imposição de cláusula de salvaguardas sobre produtos siderúrgicos (oito casos);
- medidas *antidumping* e de direitos compensatórios (subsídios) aplicadas pelos Estados Unidos foram alvo de controvérsias em 16 casos — 44% dos pedidos de investigações; e
- México e Canadá explicam 30,6% dos painéis de solução de controvérsias, onde os Estados Unidos é o alvo da investigação, quase todos sobre a imposição de medidas *antidumping* e de direitos compensatórios.

Questões de imposição de taxas *antidumping* e medidas compensatórias constituem uma das principais questões quanto à aderência dos Estados Unidos aos acordos da OMC. A elevada participação do México e do Canadá nas disputas mostra que a realização de acordos de livre-comércio com os Estados Unidos não assegura o término de disputas nessa área.

As demandas em relação à União Européia apresentam pequena variação. Caem de 20,9% para 18,4%. Após 2001, apenas um painel é aberto contra o Brasil, pela Índia (*antidumping* em sacos de juta).

A importância da solução de controvérsias — O ganho do Brasil no painel de subsídios ao algodão é uma primeira etapa. Os Estados Unidos irão apelar e os resultados atuais não são definitivos. No entanto, mostra a importância dos painéis como um caminho para o debate das regras da OMC. Países em desenvolvimento passaram a desempenhar um papel mais ativo como demandantes dos painéis. São exigidos conhecimentos jurídicos e econômicos, que nem sempre estão disponíveis em todos os países em desenvolvimento.[1]



A solução de controvérsias na OMC não é um mecanismo perfeito. Primeiro, as regras da OMC deixam margem para várias interpretações. Logo, contenciosos sempre existirão e pesam na avaliação das disputas, uma mistura de questões técnicas e políticas. Um país pode considerar que não vale a pena abrir um painel, por quesões políticas. No entanto, a existência do instrumento é um fator que estimula a busca de uma solução negociada.

Segundo, alguns autores, como Welber Barral (2004), destacam que as regras de discriminação positiva em favor dos países em desenvolvimento tendem a cumprir um papel retórico nas disputas. No entanto, Barral defende o sistema por considerar que esse trouxe maior estabilidade nas relações econômicas internacionais.

Terceiro, o avanço das negociações da OMC é parte fundamental para que os resultados do sistema de solução de controvérsias sejam pautados em regras consensuadas entre os membros da OMC. A permanência de regras dúbias permite que as mesmas questões se repitam nos painéis — o caso da aplicação de direitos *antidumping* pelos Estados Unidos.

Quarto, é prematuro afirmar que a queda nos pedidos de investigações pelos Estados Unidos e a União Européia sinaliza a atribuição de uma menor relevância desses países em relação ao sistema multilateral de controvérsias. O que está, em parte, ocorrendo, é que os outros membros da OMC aprenderam também a utilizar com maior intensidade o sistema.

Welber Barral (2004) *Solução de Controvérsias na OMC*. Artigo publicado no livro *Solução de Controvérsias: OMC*, União Européia e Mercosul pela Fundação Konrad Adenauer.

[1] A criação, em 2001, do *Advisory Centre on WTO Law* procura sanar, em parte, essa questão. O centro é uma organização independente da OMC que presta treinamento e assistência legal para os países menos desenvolvidos e economias em transição. Não é o caso do Brasil. www.acwl.ch



Os números da proteção social

Virene Roxo Matesco
Dra. em Economia
Professora do IBRE e da FGV Management

Há consenso entre os indivíduos: na atividade seguradora custos presentes são compensados por benefícios futuros. Os dados comprovam: o total de riqueza entendida como responsabilidades assumidas segurada pelo mercado aumentou 17,3% nos dois últimos anos, passando de R$ 7,9 trilhões em 2001 para R$ 9,2 trilhões em 2002. Isso representa mais de seis vezes o Produto Interno Bruto (PIB) dos respectivos anos ou, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o somatório de toda a produção do país acumulada desde 1995. O número de contratos passou de 74 milhões em 2001 para 82,8 milhões em 2002, o que representa uma variação real de 11,9%, muito acima dos 5,54% registrados pelo setor agropecuário, considerado a locomotiva do país.

O gráfico 1 mostra o total de riqueza segurada detalhada por natureza das responsabilidades. O segmento de pessoas representou mais de R$ 4 trilhões, e na cobertura de bens patrimoniais o valor ultrapassou os R$ 3 trilhões. Realizando uma extrapolação macroeconômica em relação ao segmento de pessoas, o montante garantido de R$ 4 trilhões representaria uma proteção *per capita* de R$ 22,6 mil anuais, ou de R$ 1.883 mensais para cada um dos 177 milhões de brasileiros. Esse sonho supera em muito a renda *per capita* anual (PIB/número de habitantes) de R$ 8.559,32 em 2002. Isso sem levar em conta a brutal concentração de renda do país, que faz com que 20% dos mais pobres fiquem com apenas 2,6% da renda nacional, enquanto os 20% mais ricos se apropriam de 63% da renda, segundo o IBGE.

A dimensão e a importância do mercado de seguros como mecanismo de proteção social para a população e para a atividade produtiva do país podem ser vistas em números. Em 2002 o mercado incorreu em custos totais de R$ 18,4 bilhões para a preservação da riqueza segurada. Desse total destacam-se os valores alocados para a reposição ou preservação de autoveículos, de R$ 6,3 bilhões (34,5%), e o custo de reposição das rendas das famílias, de R$ 3,2 bilhões, relativo às indenizações que incluem basicamente vida, acidentes pessoais e danos pessoais causados por veículos automotores e de vias terrestres — DPVAT (morte e invalidez). Destacam-se ainda os dispêndios relativos à preservação da saúde no valor de R$ 5,4 bilhões, ou 29,2% do custo total das seguradoras (gráfico 2).

Saúde — A falência financeira do poder público, associada ao descaso com a população nas filas dos hospitais e ambulatórios públicos, tem levado a população com maior nível de renda a procurar planos privados de saúde. A arrecadação auferida nesse ramo aumentou 4,6% entre 2002 e 2003, quando o montante passou de R$ 6,3 bilhões para R$ 6,6 bilhões. O ramo encerrou 2002 com 5,2 milhões de brasileiros assistidos, o que abrange quase

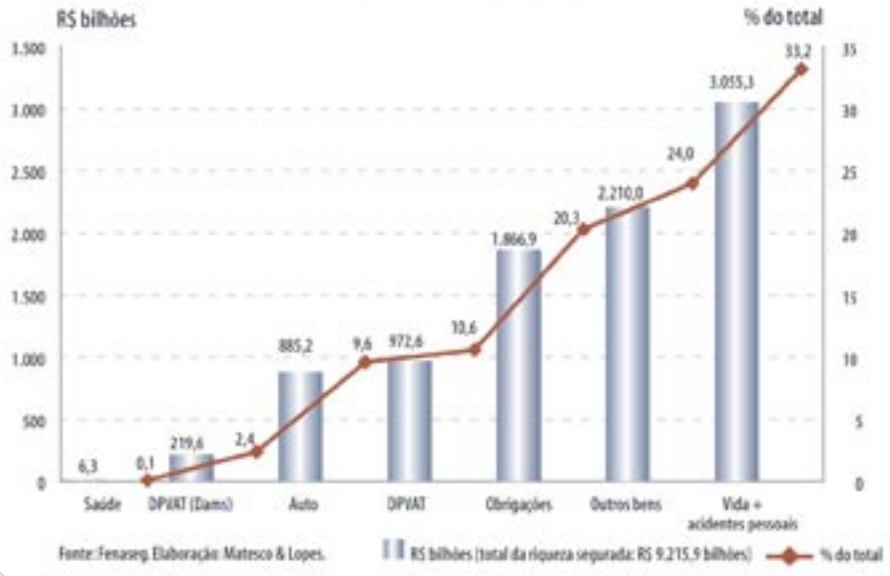
14,9% do atendimento do mercado de saúde supletiva no país, estimado em 35 milhões de pessoas. Foram cobertos mais de 95,4 milhões de procedimentos, dos quais destacam-se os exames clínicos, com 47,4%, e as consultas médicas, com 22%. A cobertura representou aumento de 22,8% em relação a 2001, quando foram registrados 77,7 milhões de procedimentos (gráfico 3).

A despeito da magnitude dos números, nos últimos anos o ramo de saúde vem registrando perdas em quantidade de contratos individuais, o que inverte a tendência de franco crescimento registrado entre 1994 e 1999, em que o mercado registrou 6,5 milhões de segurados. Além disso, a taxa de sinistralidade da carteira também aumentou, passando de 71% em 1994 para mais de 86%, em 2003.

Diante desse quadro, a Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (Fenaseg) propõe no 2º Plano Setorial da Indústria do Seguro, que acaba de ser lançado, um conjunto de ações voltadas ao ramo de saúde, das quais destacam-se:[1] a) restabelecer os princípios que regem o seguro-saúde e autorizar a flexibilização de produtos, com o intuito de atender aos diferentes perfis socioeconômicos da população brasileira; e b) propor a criação de estímulo fiscal às empresas que contratem algum seguro-saúde privado para os seus empregados, deduzindo do imposto de renda, por exemplo, a importância paga como prêmio de seguros. Essas e outras ações estão sendo propostas às instâncias competentes. O debate só está começando.

[1]Para maiores detalhes, ver: 2º Plano Setorial da Indústria de Seguros, 2004. Gestão 2004/2007, Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização — Fenaseg, RJ.

Gráf. 1– Riqueza segurada (2002)



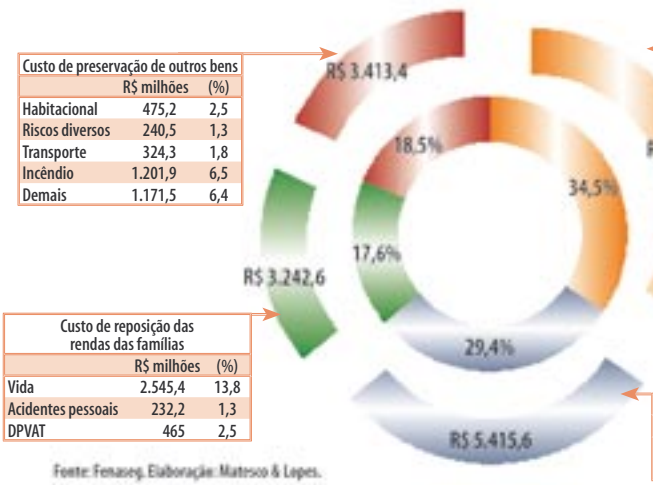
Gráf. 2– Custo da preservação da riqueza (2002)

Custo de preservação de outros bens	R$ milhões	(%)
Habitacional	475,2	2,5
Riscos diversos	240,5	1,3
Transporte	324,3	1,8
Incêndio	1.201,9	6,5
Demais	1.171,5	6,4

Custo de preservação de veículos	R$ milhões	(%)
Veículos	6.356,6	34,5

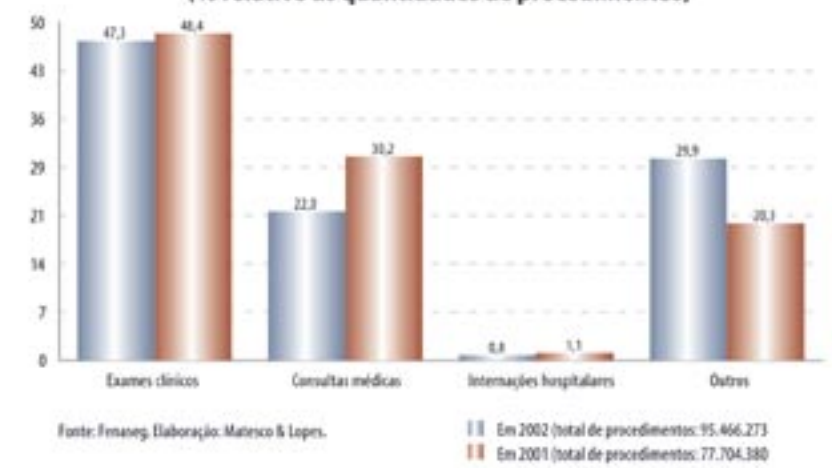
Custo de reposição das rendas das famílias	R$ milhões	(%)
Vida	2.545,4	13,8
Acidentes pessoais	232,2	1,3
DPVAT	465	2,5

Custo de preservação da saúde	R$ milhões	(%)
Saúde	5.375,4	29,2
DPVAT (Dams)	40,2	0,2



Fonte: Fenaseg. Elaboração: Matesco & Lopes.

Gráf. 3 – Seguro-saúde – procedimentos realizados (% relativo às quantidades de procedimentos)



CONQUISTA DE ESPAÇO



Democracia, Direito e Terceiro Setor
Joaquim Falcão. Editora FGV

Com visão jurídica e política, o olhar democrático do professor Joaquim Falcão, diretor da Escola de Direito do Rio de Janeiro da FGV, concentra-se no Terceiro Setor, que inclui, no seu núcleo mais denso, as fundações, as ONGs, as associações de bairros, os institutos e as entidades sem fins lucrativos, de hoje e de ontem, que "perseguem valores universais, buscam participar das decisões da polis e assumem responsabilidades sociais de caráter público, embora de iniciativa e gestão privada". No Brasil, elas surgiram nas últimas quatro décadas do último século, especialmente durante a ditadura militar, em resposta à omissão dos partidos e dos políticos, para mobilizar, organizar, defender e fortalecer os interesses da sociedade civil. "Os partidos têm uma relação de amor e ódio com as organizações sociais. Dependem delas, como viveiros que são dos eleitores. Mas temem a concorrência. Esta ambigüidade acaba por paralisá-los." Afinal, nos grandes movimentos sociais vieram a reboque: em 1964, o Comício da Central (sindicatos) e a Marcha com Deus pela Liberdade (Igreja); em 1984, as Diretas-Já (o comitê era dirigido pelo presidente da OAB); e, em 1992, o *impeachment* do presidente Fernando Collor (estudantes).

O livro não objetiva exaltar o Terceiro Setor, mas mostrar sua importância para a sociedade civil no processo da democracia, cujo conceito consolida-se "no exercício de uma cidadania mobilizada, que participa e assume responsabilidades nas decisões da *res publica*", construindo "as instituições públicas e privadas no estado de direito". Dividem as páginas artigos acadêmicos, mais teóricos e voltados para a ação, de fundo conceitual e estratégico, e outros escritos para jornais, mais práticos e que sugerem alguma reflexão, com exemplos vivos e vividos. Todos revistos, atualizados e situados na época em que foram produzidos. Em um deles, Joaquim Falcão afirma que o problema do Terceiro Setor é o seu frágil equilíbrio financeiro. E assegura que mais "importante do que mudar ou criar uma ou outra lei concedendo isenções e incentivos, é formular uma legislação que viabilize a capitalização de modo a assegurar a continuidade temporal das entidades", capazes de atender e defender os interesses da sociedade civil.

PARA ATINGIR O ALVO

O homem, o arco e a flecha
Luiz Fernando da Silva Pinto. Editora FGV



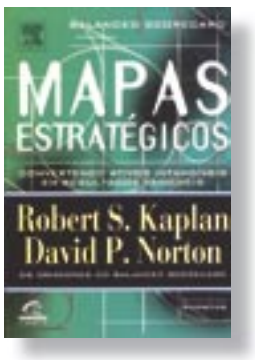
Existência de espírito empreendedor e delineamento nítido de objetivos/metas são dois atributos obrigatórios ao longo do processo de amadurecimento estratégico de uma organização, corporação e instituição. A lição é do professor e fundador da Escola de Pós-Graduação em Economia da FGV. Silva Pinto trabalha com quatro grandes famílias que reúnem os principais atributos estratégicos. A primeira é a de acuidades estratégicas, que alerta para a importância da disciplina capaz de perceber bem estrategicamente, baseadas nos pensamentos do general chinês Sun Tzu e do samurai japonês Miyamoto Musashi. A seguir vem a do embasamento estratégico, calcada na trajetória do empresário-empreendedor norte-americano Henry Ford, cuja principal característica está na competência para conviver com situações difíceis e com domínio do trinômio flexibilidade, agilidade e velocidade para aproveitar as boas oportunidades. Depois vem a do condicionamento estratégico, ou do japonês Konosuke Matsushita, fundador do grupo que congrega empresas como a Panasonic, que privilegia a importância da harmonia para o futuro, produzindo uma sinergia conspiratória de todos para o acerto. E, por último, a família estratégica do executivo norte-americano Jack Welch, que transformou e revigorou a GE, responsável pela formatação de configurações econômico-financeiras auto-sustentadas, supercompetitivas e comprometidas com o sucesso — cabendo aos fluxos de caixa superdensos e velozes deslocarem-se para absorver os fragilizados ou desmotivados.

Silva Pinto lista os atributos necessários a direcionar a estratégia, por ele conceituada como um conjunto de ações e providências de uma corporação, destinado a viabilizar o seu avanço, buscando maior segurança possível em um universo de incertezas futuras e presentes, mobilizando, motivando e condicionando colaboradores para atingir um elenco de objetivos preestabelecidos. E a estratégia, esse "notável instrumento integrado", simbolizado pelo conjunto homem, arco e flecha, é capaz de superar e dominar os desafios de identificação e captura de oportunidades; identificação e neutralização de ameaças, nas quais se incluem todas as fragilidades e vulnerabilidades existentes; sustentação de posições já conquistadas e sua eventual expansão; e equacionamento de crises de origem externa ou interna.

MAPAS ESTRATÉGICOS

Robert S. Kaplan e David P. Norton. Tradução de Afonso Celso da Cunha Serra. Editora Elsevier/Campus.

Para gerenciar o que não se conseguia medir, Kaplan e Norton desenvolveram um sistema de avaliação do desempenho, o Balanced Scorecard, capaz de quantificar os ativos intangíveis — pessoas, informação e cultura. Agora, para medir o que não se descrevia, criaram os mapas estratégicos, uma representação visual para integrar os objetivos estratégicos da empresa. A nova ferramenta ilustra as relações de causa e efeito que conectam os resultados desejados na perspectiva do cliente e na perspectiva financeira ao desempenho notável nos processos críticos, como gestão de operações, gestão de clientes, inovação e processos regulatórios e sociais. O mapa também ajuda a identificar as competências dos ativos intangíveis, necessários para o bom desempenho nos processos internos críticos. O mapa equilibra forças contraditórias, como investimento em intangíveis para elevar receita em longo prazo que conflitam com corte de custos para melhorar o desempenho financeiro em curto prazo. Mas sua principal virtude é identificar os processos que determinam o êxito da estratégia e a necessidade de correções.





PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO: FUNDAMENTOS E APLICAÇÕES

Idalberto Chiavenato e Arão Sapiro. Editora Elsevier/Campus.

Em um cenário de acirrada competitividade, obrigando as empresas a permanecerem alertas e preparadas para mudanças, adaptando-se às novas situações, o planejamento estratégico torna-se importante, por proporcionar as bases de manobras diante de condições mutáveis. Calcado nele as organizações definem seus rumos, sabendo os objetivos que desejam no presente e no futuro, superando riscos e alterando rotas para se adequar às novas exigências dos mercados. Chiavenato e Sapiro apresentam todas as etapas do processo de planejamento estratégico — da intenção ao resultado final. Analisam a nova realidade imposta às organizações, tais como o desenvolvimento tecnológico, a globalização e a responsabilidade social. Traçam diagnósticos para ponderar o ambiente interno (avaliação competitiva da organização) e externo (economia e política) à empresa. Auxiliam na formulação estratégica, considerando a política de negócios e os modelos dinâmicos de cooperação e concorrência. E observam que o planejamento estratégico precisa ser avaliado nos resultados finais e no comportamento organizacional.

CONTINGÊNCIAS EM NEGÓCIOS

Antonio de Loureiro Gil. Editora Saraiva

Dar forma a um modelo para manejar o que pode ou não acontecer com possíveis riscos ou oportunidades que se abrem às organizações privadas e/ou governamentais. Este é o objetivo do livro, que procura, através de uma nova seqüência de idéias com abordagem tecnológica direcionada ao amanhã dos negócios, discutir quais as contingências — unidade básica de análise para explicar a continuidade operacional — que podem e devem ser consideradas nesse processo. Para concretizar os cenários futuros, gestão e auditoria de gestão significam, respectivamente, imaginar e lutar, pois são elas que estão sintonizadas com planejamento, execução e controle das empresas. E o que pode ou não suceder representa o "campo de batalha" dos profissionais envolvidos na administração organizacional, necessitando de um método de trabalho capaz de dar continuidade operacional para maximizar desempenho e minimizar falhas. Para isso, Antonio Gil apresenta uma metodologia voltada à decisão, execução e quantificação, ideal para formatar, desenvolver e alcançar cenários futuros otimizados.



PASSOS SOCIAIS

O social é o novo negócio das empresas que procuram casar interesses privados e virtudes públicas, ligando sua marca às iniciativas de "responsabilidade social", um diferencial na lógica competitiva do mercado. A novidade, decorrente da conscientização e politização do empresariado, é analisada em *O negócio do social*, de Joana Garcia. Em *Sociologia do Trabalho*, José Ricardo Ramalho e Marco Aurélio Santana analisam as transformações e a reestruturação da atividade produtiva na sociedade contemporânea. Os livros são da Coleção Passo-a-passo de Ciências Sociais (Jorge Zahar Editor).




Divulgação

Uma rede contra a corrupção

Walter Soboll
Consultor da GV Consult da FGV/SP. Foi coordenador estadual de Controle Interno e implantou a Bolsa Eletrônica de Compras do Estado de São Paulo

As recentes descobertas de esquemas de corrupção no setor público e as afirmações de autoridades de que "não existe corrupção neste governo" deixam perplexos os cidadãos e reforçam os preconceitos criados pela sociedade brasileira e por países desenvolvidos de que não existe outra coisa abaixo do Equador.

Ora, a corrupção é endêmica e se não coibida, epidêmica — não apenas no governo, mas em toda a sociedade. Nem mesmo o puritanismo hipócrita dos irmãos do Norte explica os enormes golpes de corrupção — "foi apenas malversação da contabilidade!" —, ocorridos em multinacionais de grande porte.

Aqui, por nossa vez, é esperto quem leva vantagem. Isso deixa claro que não é somente no "waldomirismo" ou na área da saúde pública que devemos procurar corruptos. O fenômeno da corrupção perpassa todas as classes sociais.

O governo sofre as conseqüências da corrupção por causa dos mecanismos criados por ele mesmo. Não há falta de controle, mas excesso de mecanismos de controle inadequados. Uma lei que poderia ser simples e terminar em seu artigo 3º, como a das licitações, por exemplo, é desvirtuada num cipoal burocrático de procedimentos.

Esse detalhamento não só induz à corrupção como aumenta os custos de compras e contratações, para o governo, e de vendas para os fornecedores. Ocorrem aumentos nos custos transacionais, demora nas contratações, prazo de estocagem desnecessário, custos financeiros altos, elevação de preços de bens e serviços pelo "risco governo" e dificuldade para o planejamento das compras.

Uma máxima presente no subconsciente coletivo e dos gestores públicos é a de que todos os agentes governamentais estão sujeitos a aceitar suborno. O preconceito é forte e faz valer a afirmação de que ninguém é imune à corrupção e todos têm um preço. Assim, todos desconfiam de todos e as decisões governamentais sofrem de descaminhos crônicos nas áreas de compras e contratações.

As compras realizadas nas esferas governamentais normalmente são de grande monta. Acredita-se que com grandes compras são conseguidos descontos maiores "a bem do serviço público". Ora, isso não é verdade, pois quando se trata do setor público o comportamento mais freqüente é o fornecedor se proteger, estabelecendo preços acima do mercado. São raros os casos do chamado efeito escala, que reduz os preços. Além do mais, o governo é péssimo em logística de distribuição. Processos administrativos complexos perdem em transparência e dificultam o acompanhamento dos interessados.

O uso intensivo da tecnologia da informação permite alcançar sucessos rápidos e modificar para melhor a administração das organizações públicas. Trabalhando em rede, com informações compartilhadas, é possível descentralizar a tomada de decisão de compras, tornando-a mais próxima das áreas operacionais, sem haver perdas no controle. A estratégia pode mudar a necessidade de compras grandes para compras freqüentes *just in time*. Com tecnologia, é significativa a redução no custo e no tempo das transações. Isso permite a realização eletrônica de tantos processos de compra quantos sejam necessários, mantendo-se a qualidade dos serviços públicos.

O trabalho em rede também proporciona benefícios para os fornecedores na medida em que eles podem ser informados imediatamente das necessidades governamentais e das ofertas de compras, permitindo transparência, competição ampla, igualdade de condições para todos e quebrando-se a assimetria de informações existentes.

O comércio eletrônico realizado pelo governo, que é grande comprador de bens e serviços comuns, é uma prática onde todos ganham. Com regras claras, somente virá tomar parte das licitações eletrônicas quem efetivamente decidir por isso.

Cabe ao governo, por conseguinte, pagar suas contas em dia, o que garante a liquidação financeira dos negócios realizados via sistema. Os fornecedores, beneficiados e confiantes em que as regras serão cumpridas, poderão oferecer seus melhores preços e se encarregarem da logística de distribuição.

Nem sempre a velocidade da adoção de inovações pelo setor público é a desejada. Mas para as compras governamentais as soluções já existem e estão funcionando bem, expressando ao máximo o respeito aos princípios legais em vigor no país.

No mundo da tecnologia da informação, com soluções aplicadas inteligentes, não há espaço para oportunistas corruptos. E se mesmo assim as falcatruas continuarem a acontecer, o controle transparente e universal permitirá a rápida adoção de providências.