CONJUNTURA ECONÔMICA

JULHO, 2000 • VOL. 54 • Nº 7 • R$ 8,00 • WWW.FGV.BR/CONJUNTURA.HTM

O novo perfil do BNDES:
Mais ênfase às exportações

Seguro-Saúde:
Por que é mais barato nos EUA?



Desempenho Setorial

Os setores que mais crescem no Brasil e a recuperação dos investimentos

FGV
IBRE

Nesta Edição

CONJUNTURA ECONÔMICA

VOL. 54 · Nº 07 · JULHO DE 2000 · ISSN 0010-5945

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

Juros

CARTA DO IBRE

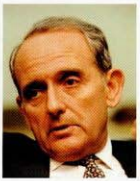
A decisão do Banco Central de baixar os juros e adotar um viés de baixa surpreendeu o mercado e os analistas de política monetária. Favoreceram a decisão o crescimento moderado da economia, a queda da inflação, a entrada de investimentos externos, o menor volume de amortizações da dívida e sinais de desaquecimento da economia americana. Um risco calculado. 7



Especial

CRESCIMENTO SETORIAL

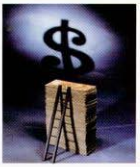
O crescimento do Produto Interno Bruto de 99 ficou aquém do crescimento demográfico, o que significa uma redução do PIB *per capita*. Apesar do resultado pouco expressivo da economia, alguns setores tiveram desempenho positivo. Entre os que mais evoluíram estão as indústrias de petróleo, papelão e celulose, *commodities*, química e têxtil. 20



Exportações

COMÉRCIO EXTERIOR

Uma análise das vendas externas entre 1989/98 mostra que chegou o momento da virada. Há uma tendência de que a queda das exportações começa a ser revertida, impulsionada pela desvalorização cambial e pelos ganhos de produtividade. A balança comercial deve melhorar também em função da substituição de importações em diversos setores da economia. 25



Entrevista

FRANCISCO GROS

Começa a ser delineado um novo perfil para o BNDES. O banco estuda a possibilidade de financiar empresas do Mercosul, brasileiras ou não, desde que produzam aqui para exportar e vai dar menos ênfase às privatizações. Com a criação do BNDES-Exim, a semente de um banco de comércio exterior, vai-se estimular os projetos voltados para a exportação. O presidente Francisco Gros descarta a dolarização da economia e faz duras críticas ao Prêmio Nobel Robert Mundell. 36

Desigualdade

O REAL E A RENDA

Pesquisas revelam que o Real não conseguiu diminuir as desigualdades de renda porque foi concebido para combater a inflação. E foi bem-sucedido nisso. O ganho de bem-estar social provocado pela estabilização foi, como o próprio nome diz, a estabilidade da renda dos cidadãos, mas o efeito distributivo foi pequeno. 42

Seguro-Saúde

O CASO AMERICANO

Nos Estados Unidos a prevenção das doenças foi um dos trunfos que ajudaram a melhorar a qualidade e a baixar os custos dos planos de saúde. Antes do especialista, passa-se no generalista ou clínico geral. É ele quem vai dizer se o paciente precisa ou não de procedimentos mais caros, sofisticados. A participação do Estado é pequena e, para o consumidor, a concorrência entre os planos foi fundamental para baratear as mensalidades. 47

NOTA DO REDATOR

EM JANEIRO DO ANO PASSADO, LOGO após a mudança do regime cambial, temia-se por maus resultados: ou a retomada da inflação, que muitos já tinham como certa, ou uma violenta queda no PIB. Nada disso ocorreu. Pelo andar da carruagem, a inflação deste ano poderá ficar abaixo da meta de seis por cento, estipulada para 2000. Essa, pelo menos, é a expectativa do governo, que aproveitou para revisar para baixo a estimativa de inflação do ano que vem. À confirmação dessa expectativa, teremos um novo resultado positivo no programa de estabilização, que mostrou ser bastante robusto, mesmo diante da mudança do regime cambial em janeiro do ano passado.

Quanto ao desempenho do PIB, também não se verificaram as previsões mais pessimistas. Como mostramos nesta edição, embora o PIB *per capita* tenha ficado negativo, diversos segmentos mostraram crescimento expressivo, como os de refino de petróleo e destilação de álcool, papel e celulose, química, madeira, têxteis e extração mineral e metalurgia — os de melhor desempenho.



A que atribuir esses bons resultados? As causas variam, mas sem dúvida para muitos deles o bom desempenho está associado à desvalorização cambial. Análise semelhante, publicada em *Conjuntura Econômica* o ano passado, mostrou que um dos principais empecilhos ao crescimento da indústria foi precisamente a defasagem cambial observada antes da mudança do regime.

Em artigo sobre o comportamento dos coeficientes de importação e exportação dos diversos segmentos industriais, Maurício Mesquita Moreira mostra que estamos em vias de ampliar os resultados do balanço de pagamentos, quer pelo impacto da desvalorização sobre as exportações e as importações, quer pelos ganhos de produtividade já obtidos pela indústria brasileira. Esse maior ajuste do balanço de pagamentos, a partir de uma significativa melhoria da balança comercial, abre melhores perspectivas para o crescimento sustentado da economia nos próximos anos.

Voltamos nesta edição ao setor de seguros. O interesse manifestado pelo *especial* da edição de maio nos levou a abordar em maior profundidade as perspectivas de crescimento do setor. Conforme fica claro na mesa-redonda com João Elísio Ferraz de Campos, presidente da Fenaseg, e Hélio Portocarrero, superintendente da Susep, o setor atravessa uma grande fase e se prepara para crescer e mudar de perfil. Essas perspectivas estão apoiadas no impulso dado pela estabilização econômica e aumento do poder aquisitivo da população, já ocorridos, e do potencial que se vislumbra com a abertura do resseguro e do aumento da participação das empresas estrangeiras.

Mônica Viegas e Marcos Lisboa fazem uma análise dos planos de seguro de saúde nos Estados Unidos. Essa análise é importante por enfatizar o papel do denominado *risco moral* inerente a todos os seguros — e a importância de se criar incentivos à redução dos desperdícios na oferta de serviços de saúde à população.

Os seis anos do Plano Real são analisados por Marcelo Néri do ponto de vista da distribuição de renda. Segundo o estudo, o plano foi um sucesso de estabilização, mas não diminuiu as desigualdades.

ROBERTO FENDT
Redator-Chefe
fendt@fgv.br



Foto: Divulgação Aracruz Celulose

4	Nesta Edição	
5	Nota do Redator	
	Carta do IBRE	
7	Risco calculado	
10	Cartas	
	Macroeconomia	
12	Preço das ações nos EUA: O efeito de um colapso	
18	Núcleo de inflação	
19	Projeções Macroeconômicas	
	Desempenho Setorial	
20	Os setores que mais cresceram em 1999	
25	Indústria e comércio exterior: Sinais de melhora	
32	A recuperação dos investimentos	
	Entrevista	
36	Francisco Gros: BNDES, um novo perfil	
	Finanças	
41	FGV 100	
	Temas Sociais	
43	Real não diminuiu desigualdades	
47	O seguro-saúde nos Estados Unidos	
	Negócios	
54	Seguros: Pequenos problemas, grandes perspectivas	
	Internacional	
59	A Comunidae Andina e o Mercosul	
	Internet Sites	
63	Organizações da Indústria Brasileira	
64	Livros & Idéias	
	Conjuntura, 52 anos	
65	A explosão do mercado de imóveis	
I	Entendendo Macroeconomia	
XI	Conjuntura Estatística	
XXX	Índices Econômicos	
	Ponto de Vista	
106	Uma nova relação entre controladores e minoritários	

CONJUNTURA ECONÔMICA

Fundador
Richard Lewinsohn
Redator-Chefe
Roberto Fendt
Editor Executivo
Márcio Chalita
Redatores
Ib Teixeira Rui Pizarro
Colaboraram nesta edição
Aloísio Campelo Junior, Elena Soibet, Lauro Vieira de Faria, Lia Valls Pereira, Marcelo Lara Resende, Marcelo Neri, Marcos de Barros Lisboa, Mauricio Mesquita Moreira, Mônica Viegas Andrade, Paulo Sidney de Melo Cota, Pedro Quaresma, René Garcia Junior, Salomão Quadros, Tatiana Deane, Virene Roxo Mastesco e Equipe do Centro de Estatísticas e Análises Econômicas (FGV/IBRE/CEAE)
Editor de Arte
José Gil Dieguez Neto
Diagramação
Ana Elisa Galvão Osvaldo Moreira da Silva
Fotografia
Américo Vermelho
Revisão
Ademilson Coutinho André Pinheiro
Comercialização
Igor de Freitas
Tels: (21) 559-5567 / 559-5565
E-mail: conjunturaeconomica@fgv.br
Secretaria e apoio administrativo
Denize e Silva Melo
Redação
Praia de Botafogo, 190, sala 927 - CEP 22253-900
Rio de Janeiro/RJ.
Tel.: (21) 559-5565 - Fax: (21) 551-2799
E-mail: conjunturaeconomica@fgv.br
Assinaturas / Circulação
Ana Lúcia Botelho Brandão
DDG: 0800.23.7788 / RJ Tel.: 559-6040
E-mail: conjunturaeconomica@fgv.br
Distribuição
Synchro Serviços de Distribuição Ltda.
R. Dr. Nunes, 1.180 – Olaria – CEP: 21021-370
Tel: (21) 864-9003
Fotolito
Universo
Impressão
Gráfica Barbero

Revista mensal da Fundação Getulio Vargas, editada pelo Instituto Brasileiro de Economia. As matérias assinadas por colaboradores, mesmo do IBRE, quando desvinculadas de sua posição funcional, não refletem, necessariamente, a posição deste Instituto ou da Redação de Conjuntura Econômica, embora sejam consideradas úteis para o debate de idéias econômicas. É permitida a reprodução total ou parcial dos artigos desta Revista, desde que seja citada a fonte.

ISSN 0010-5945

ANER

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, Roberto Fendt.
ISSN 0010-5945
1. Economia - Periódicos. 2. Brasil - Condições Econômicas - Periódicos. I. Fundação Getulio Vargas. II. Instituto Brasileiro de Economia.
CDD 330.5

CARTA DO IBRE

RISCO CALCULADO

JULHO 2000

A DECISÃO DO BC DE REDUZIR a taxa de juros Selic de 18,5% para 17,5% ao ano e de impor um "viés" de baixa para essa taxa surpreendeu a maioria dos analistas da política monetária brasileira.

É certo que as notícias na frente interna favorecem tal decisão – a economia projeta um ritmo moderado de crescimento do PIB, entre 3% e 4% em 2000, a taxa de desemprego ainda é relativamente elevada (7% da população economicamente ativa), a inflação acumulada em 12 meses caiu de 8,8% em janeiro para 6,5% em maio (IPCA) – aumentando a probabilidade de a taxa ficar no intervalo determinado pelo BC – e o superávit orçamentário do setor público consolidado alcançou R$17,3 bilhões entre janeiro e abril, 6,8% acima da meta negociada com o FMI.



É verdade que continuamos tendo dificuldade em gerar expressivo superávit na balança comercial, mas temos a nosso favor um menor volume de amortizações de dívidas, forte entrada de investimentos estrangeiros diretos – esperados US$25 bilhões este ano – e, portanto, um financiamento tranqüilo do déficit em conta corrente. Esses fatores têm justificado contínuas diminuições na percepção de risco dos títulos brasileiros negociados nos mercados interno e externo (gráficos 1 e 2).

Hoje os maiores riscos vêm de fora, mas o BC entendeu que tem havido redução expressiva desses riscos, com exceção dos relativos ao mercado de petróleo, mas há sinais evidentes de desaceleração do crescimento econômico nos Estados Unidos: o desemprego subiu em maio, as vendas de novas moradias caíram em abril e o mesmo

ocorreu com as encomendas de bens de consumo às fabricas.

Esses fatos justificaram a manutenção, pelo Banco da Reserva Federal (FED), da taxa de juros básica (*fed funds*) em 6,5% e a esperança de um "pouso suave" da economia americana. Na Europa, o crescimento se mantém em nível adequado, com uma projeção de 3,5% em 2000 (segundo a OCDE), e há recuperação na Ásia, onde se destaca a expectativa de um crescimento de 1,7% do PIB japonês.

Entretanto, permanece a indagação sobre a compatibilidade entre a mencionada redução de riscos e a taxa interna de juros. Ainda é muito cedo para se acreditar na materialização de um desaquecimento suave da economia nos Estados Unidos: o nível de consumo continua forte, a economia está em *boom* e a taxa real de juros de curto prazo pouco se moveu, pois os aumentos na taxa nominal tenderam a acompanhar a elevação da inflação.

Conseqüentemente, uma ação mais enérgica do FED ainda pode ser necessária, os preços das ações podem cair fortemente e o superaquecimento econômico virar recessão, com conseqüências obviamente negativas para o Brasil.

Nossa ligação com o mercado financeiro internacional, onde predominam os Estados Unidos, é direta e inevitável. Temos um passivo externo líquido (dívidas e propriedades acionárias estrangeiras, deduzidas das aplicações de brasileiros no exterior) de US$309 bilhões, um déficit em conta corrente que deve chegar a US$23 bilhões em 2000 (cerca de 4% do PIB), e necessidades de refinanciamento de dívidas externas de US$20 bilhões, nesse mesmo ano.

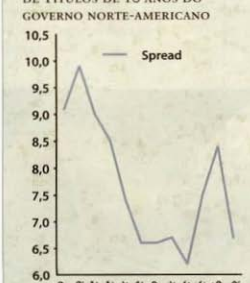
Além disso, 25% de nossas exportações vão para os Estados Unidos. Conseqüentemente, não podemos fazer vista grossa aos riscos provenientes das economias americana e mundial porque, sob o regime de câmbio flexível, o mercado de divisas sofre imediatamente o impacto do menor diferencial entre juros internos e externos, com conseqüências potencialmente danosas sobre a inflação. Entendamos melhor esse ponto.

GRÁF. 1: SPREADS DAS TAXAS DE JUROS DE CDI-OVER E DE SWAPS DE 12 MESES SOBRE A TAXA SELIC



Fonte: BCB, BM&F, FGV.

GRÁF. 2: RISCO "BRASIL" – SPREAD DAS TAXAS DE JUROS DE C-BOND E DE TÍTULOS DE 10 ANOS DO GOVERNO NORTE-AMERICANO



Fonte: BCB, BM&F, FGV.

Nesse regime, as reservas internacionais do Banco Central estão mais protegidas pois o excesso de demanda ou de oferta de divisas é eliminado por movimentos de preços (taxas de câmbio), em vez de quantidades (a venda ou a compra de moeda estrangeira por parte da autoridade monetária). Numa situação de falta de divisas, por exemplo, o defluxo de moeda estrangeira tende a ser totalmente eliminado pelo encarecimento do câmbio. Em conseqüência, o país não precisa manter um elevado nível de reservas nem tem por que temer a crise cambial daí decorrente.

Se o principal risco do regime de câmbio rígido é o esgotamento das reservas, o de câmbio flexível é a inflação. Uma política monetária expansionista, expressa na queda das taxas internas de juros, expandiria a demanda agregada e, conseqüentemente, a procura por moeda estrangeira, resultando em pressão de baixa do câmbio e de alta da inflação. O mesmo efeito ocorre via conta de capitais do balanço de pagamentos: tudo o mais constante, a redução do diferencial entre juros internos e externos tem como conseqüência depreciação cambial causada pela fuga de recursos do país.

O regime de câmbio flexível é também menos previsível, o que pode prejudicar a produção e o comércio exterior, o que costuma ser atenuado por meio de intervenções de compra e venda de divisas e/ou de títulos indexados ao dólar por parte dos bancos centrais. No Brasil, essas intervenções têm acontecido freqüentemente e não foi diferente no episódio recente da alta dos juros americanos.

O sucesso que o BC tem colhido por esse meio é inegável até o momento, mas há riscos que não podem ser esquecidos. O custo fiscal do endividamento público em moeda estrangeira (cerca de US$110 bilhões líquidos das reservas internacionais) diminui, obviamente, a efetividade de variações do câmbio como instrumento de equilíbrio entre oferta e demanda de divisas, pois induz o Executivo a intervir no merca-

do, vendendo moeda, títulos ou subindo as taxas de juros, sempre que o dólar ameaça alcançar preços elevados.

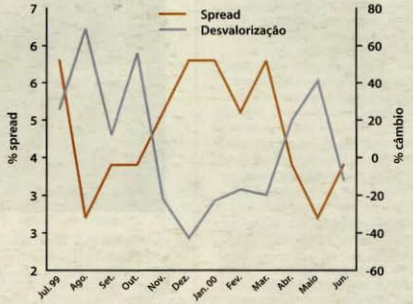
Com isso, corre-se o risco de perder a principal vantagem do regime de câmbio flexível e de cair num sistema velado de faixas cambiais que, na situação atual de grande instabilidade financeira, constitui, certamente, a pior opção.

A relação entre taxas de juros e taxa de câmbio é muito mais direta e imediata no sistema de câmbio flexível. Sob condições de elevada mobilidade de capital entre países, a arbitragem entre os mercados financeiros doméstico e internacional impõe que a taxa interna de juros tenda a se igualar à taxa externa mais a depreciação cambial esperada no futuro e mais um prêmio de risco, nos casos de títulos com características diferentes em termos de prazos e capacidade de solvência do emissor.

De outro modo, haveria permanente desequilíbrio no balanço de pagamentos, pois os recursos estariam se movendo continuamente em direção aos mercados que pagam maiores juros (ajustados à variação cambial e ao risco), drenando as reservas internacionais do país ou desvalorizando sua moeda. A experiência recente corrobora essa tese ao mostrar forte correlação negativa entre o *spread* de taxas de juros (Selic contra *fed funds*, ajustado ao risco "Brasil") e variações na taxa cambial (gráfico 3).

Assim, tudo o mais constante, a baixa da taxa de juros no Brasil relativamente às taxas de juros mundiais tende a desvalorizar o real frente ao dólar pois não só as empresas nacionais trocarão dívida externa por interna como diminuirá o influxo de recursos por parte dos investidores estrangeiros e aumentará o defluxo por parte dos nacionais, todos estimulados por rentabilidade mais atraente no exterior. A desvalorização pode ser expressiva nesses casos: como presenciamos recentemente, o preço do dólar passou de R$1,75 para R$1,84 em poucas semanas quando, inesperadamente, se estreitou o *spread*.

GRÁF. 3: SPREAD DE TAXAS DE JUROS (SELIC/F. FUNDS, AJUSTADO AO RISCO) E DESVALORIZAÇÃO CAMBIAL (MENSAL ANUALIZADA)



Fonte: BCB, BM&F, FGV.

Posteriormente, a tendência do câmbio seria oposta, pois o menor diferencial entre os juros internos e externos estaria necessariamente associado a uma menor expectativa de depreciação cambial. É claro que esses efeitos podem ser neutralizados por outros fatores como, por exemplo, um forte ingresso de capitais externos "autônomos" (tipo investimento direto) e, por essa via, ser possível manter equilibrado o mercado de divisas. Aparentemente, essa é a esperança do Executivo.

A opção do BC por juros mais baixos significa não só que o governo brasileiro se recusa a seguir o dos Estados Unidos na aplicação de uma política monetária restritiva como também, e inversamente, se dispõe a estimular decididamente o crescimento do PIB nacional. Além disso, dado o risco de depreciação cambial ensejado pelo menor diferencial de juros, poderá haver um estímulo adicional ao crescimento das exportações e da produção substitutiva de importações.

Cumpre, entretanto, ponderar se tais benefícios compensam o risco de aumento da inflação derivado da expectativa de desvalorização do câmbio e de instabilidade da produção, se o BC tiver de inverter a política monetária, voltando a subir as taxas de juros numa situação de piora do cenário internacional. Nesse caso, estaria configurado um indesejável *stop and go* que, como demonstra a experiência, é a política econômica mais prejudicial à produção e ao emprego no médio e longo prazos.

Essas instabilidades podem parecer complicadas demais e até injustificáveis para o não-economista, mas são as conseqüências da inserção do país na globalização e da opção em favor do sistema de taxa de câmbio flexível. ■

SEGUROS

Edição de maio

Relendo a entrevista publicada na Revista "Conjuntura Econômica" da FGV, edição de maio de 2000, sob o título "Mesa-Redonda — Um Novo Perfil", verifico que certas declarações que prestei permitem, em face daquele contexto específico, interpretações que não refletem meu pensamento. Refiro-me ao trecho situado ao final da primeira coluna da página 40, em que menciono a necessidade de fiscalização com foco na solvência e na qualidade dos ativos garantidores das reservas técnicas das seguradoras, aspectos que devem ter prioridade relativamente à regulamentação e análise dos produtos oferecidos.

Gostaria, com a presente, de esclarecer o sentido de tais declarações, dadas ao correr do diálogo, para registrar que a necessidade de concentrar a atividade de fiscalização no controle da solvência das empresas é opinião antiga, que defendo há mais de dez anos, desde que, profissionalmente, ingressei no mercado de seguros. *Não se trata, portanto, de juízo sobre a atuação recente da Susep, mas reiteração de uma tese de há muito professada por mim*, que, de resto, se aplica a outros segmentos de mercado, como a previdência privada fechada e o setor financeiro.

Por dever de justiça, gostaria de frisar — como, aliás, o fiz na própria entrevista em relação às regras do resseguro — *os esforços recentes da atual administração da Susep no sentido de melhorar os controles sobre constituição e cobertura de reservas*. São exemplos desses aperfeiçoamentos, a obrigatoriedade de constituição da reserva de IBNR, bem como a exigência de reavaliação dos imóveis e de custódia de títulos no Selic.

LUIZ TAVARES PEREIRA FILHO
Diretor da Bradesco Seguros e vice-presidente da Fenaseg
Rio de Janeiro – RJ

Não concordamos com as críticas emitidas nas entrevistas concedidas pelos senhores Luiz Tavares Pereira Filho e Henrique Brandão e publicadas na seção Mesa-Redonda. Aproveitamos a



oportunidade para, na condição de representante da Fenacor e da própria categoria econômica dos corretores de seguros, manifestar nossa certeza absoluta e plena convicção da seriedade e da responsabilidade da Susep no acompanhamento econômico-financeiro das empresas atuantes no mercado segurador brasileiro.

Como em qualquer mercado segurador do mundo, existem no Brasil empresas em melhor e em pior situação.

Entretanto, não acreditamos que a maior parte das seguradoras trabalhe com elevado nível de riscos.

Aproveitamos a oportunidade para parabenizar essa conceituada revista pela escolha do tema Seguros como matéria principal de maio de 2000.

LEONCIO DE ARRUDA
Presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados, de Capitalização e de Previdência Privada — Fenacor
Rio de Janeiro — RJ

Gostaríamos de parabenizar *Conjuntura Econômica*, certamente uma das publicações mais respeitadas e prestigiadas da área econômica, pela feliz iniciativa de fazer uma edição especial sobre seguros, de excelente qualidade gráfica e editorial. Aproveito a oportunidade para fazer um esclarecimento. Na abordagem "Seguros: Crescimento, Concentração e Novos Produtos", o Bradesco aparece citado como líder do segmento de seguros e capitalização. Na realidade, o Bradesco ocupa a segunda posição no *ranking* do mercado de capitalização, liderado pela Brasilcap desde 1997. A Brasilcap, fruto de uma associação entre o Banco do Brasil, a Sul América, o Icatu Hartford e a Aliança da Bahia, responde hoje por 24,7% do mercado, seguida pelo Bradesco, com 17,3%, segundo dados da Fenaseg.

CLÁUDIA BENSIMON
Superintendente de Comunicação e Marketing – Brasilcap
Rio de Janeiro – RJ

TEMAS SOCIAIS

Edição de maio

Parabenizo Mônica Viegas e Marcos Lisboa pelo trabalho publicado. Estou um pouco intrigado com o seguinte trecho do texto: "O aumento do salário real também eleva o ganho de atividades ilegais". O autor acertou em cheio em um dos maiores problemas sociais que afetam o meu estado (belo por natureza): o aumento da violência, a mando de políticos locais que sentenciam à morte adversários, sejam jovens ou idosos, residentes nas regiões deste estado, com destaque para o sertão de Pernambuco. Por que políticos trilham pelos caminhos do narcotráfico, que de maneira simplíssima, entrilhara (*sic*) outros no currículo da morte? Se analisarmos as brigas entre famílias neste estado, a média de homicídios vai um pouco além dos 25 anos. Há uma dica: se alguém, por parte dessa Fundação, ainda pretende defender um trabalho nessa linha inclua os estados de Pernambuco, Alagoas e alguns estados da região Norte. Só assim poderemos constatar o quanto é grave essa situação.

ELIAS DOS SANTOS SILVA
Recife – PE

SALÁRIO MÍNIMO

Edição de abril

Sou assinante de *Conjuntura Econômica* — que considero, sem sombra de dúvidas, a melhor publicação do gênero —, e leciono a disciplina de "Economia & Mercado" em uma escola particular aqui da cidade. Após ter lido e achado de suma importância que meus alunos

compartilhassem o conhecimento, trabalhei com eles os artigos publicados na edição: "A nova política de salário mínimo" e "Por que R$151".

João Ricardo Diedrich
São Miguel do Iguaçu – PR

POLÍTICA ECONÔMICA

Capital externo

A aposta do governo brasileiro de financiar o crescimento econômico por meio da entrada de capital externo, deveria ser revista. Deve-se, sim, concentrar todos os esforços na diversificação de nossa pauta de exportações, acrescentando novos produtos e aumentando as linhas de crédito para exportadores. Somente com o aumento da participação das exportações no PIB brasileiro e a diminuição da dependência do capital externo será possível garantir o crescimento sustentado de nossa economia.

Rodrigo Tavares Paiva
Economista e analista de Projetos
Rio de Janeiro – RJ

CRIMINALIDADE

Ib Teixeira

Assisti a uma entrevista, em um programa da Rede Cultura de Televisão, com um pesquisador da FGV, salvo engano de nome Ib Teixeira, onde ele tecia comentários sobre uma recente pesquisa de sua autoria, enfocando as causas da criminalidade em nosso país, bem como sugerindo alternativas para a minimização do problema.

Achei a referida pesquisa de extrema importância, tendo o pesquisador detectado as raízes do problema e sugerindo alternativas de cunho bastante realista, v.g., a alteração no Código Penal para deixar a cargo do juiz a fixação, caso a caso, da maioridade penal.

Assim, peço a V.Sas. informações sobre como obter cópia integral deste trabalho, para poder divulgá-lo em minha região.

Paulo Saint Martin de Oliveira
paulohenriqueadv@naves.com.br

CIGARROS

Proibição

É muito sensata a iniciativa do ministro da Saúde, José Serra, de tentar proibir a veiculação de propaganda de cigarros. Embora o direito de fumar deva ser respeitado, tenho certeza de que alguns fatores foram decisivos para o posicionamento do nobre ministro: a) está provado que o cigarro é causador de doenças pulmonares; b) nos EUA, já é considerado uma droga como outra qualquer; c) se, de um lado, a comercialização gera milhões de reais em tributos; de outro lado, gera milhões em despesas para o sistema público de saúde, referentes aos tratamentos dos fumantes adoentados; d) as propagandas na televisão associam o irracional ato de fumar a sensações de liberdade, elegância, inteligência. Trata-se, portanto, de verdadeira propaganda enganosa capaz de influenciar crianças e adolescentes; e) a indústria de cigarros norte-americana aplica vultosos recursos em pesquisas de combate ao câncer pulmonar, portanto já admite a relação entre esse vício e o câncer.

Alguém, fumante ou não-fumante, gostaria de criticar este artigo?

Alexandre Ramalho
Escritor e professor das
Faculdades Padre Anchieta
Campinas – SP

REVISTA CONJUNTURA

Sugestão

Como leitor assíduo de *Conjuntura Econômica (CE)* nos últimos 20 anos, gostaria de parabenizar a todos que fazem a revista pela ousada mudança no *layout* e pela permanente alta qualidade e relevância de seus artigos. Poucos são os veículos de comunicação no Brasil que ostentam por décadas a fio a credibilidade e a reputação da *CE*.

No entanto, considerando o atual cenário de globalização e descentralização, gostaria de sugerir que a revista abordasse com mais freqüência temas com foco nas economias regionais ou nos estados e municípios, escapando um pouco das amarras do escopo nacional e da macroeconomia do país e mostrando aos leitores um quadro mais completo e multifacetado da realidade brasileira em nível local.

José Nelson Bessa Maia
Assessor Especial para
Assuntos Internacionais
Governo do Estado do Ceará

CONSULTA

Índices e informações

Gostaria de saber se é possível obter de *Conjuntura Econômica* o deflator implícito — publicado na seção de contas nacionais — com uma quantidade maior de números significativos. Agradeço a atenção.

Daniel Pereira Barbosa
dbarbosa@eco.unicamp.br
Campinas – SP

De acordo com informações da economista Tatiana Deane, basta o leitor informar seu código de assinante, para que seja enviada a série solicitada.

Sou estudante de Ciências Contábeis da UFRJ e estou fazendo um trabalho que consiste na análise das Demonstrações Financeiras de uma empresa de eletrodomésticos. Gostaria de saber se a *Conjuntura Econômica* possui alguma matéria sobre o referido setor (eletrodomésticos).

Daniela Lima Alves da Silva
dlima@finep.gov.br
Rio de Janeiro – RJ

A economista Tatiana Deane sugere que a leitora consulte o índice remissivo das edições de janeiro da revista, que apresentam todos os temas tratados no ano anterior. As edições de agosto, por exemplo, trazem as 500 maiores empresas brasileiras e seus resultados no exercício anterior. Algumas dessas empresas pertencem à indústria de material elétrico, eletrônico e de comunicações.

Correção

Na edição de junho de *Conjuntura Econômica*, o *e-mail* da FGV Management, que aparece na página 54, foi divulgado de forma incorreta. Em vez de **fgvmgm@fgb.br** leia-se **fgvmgm@fgv.br**

Correspondência para esta seção:
Revista Conjuntura Econômica
Praia de Botafogo, 190 / 927
Rio de Janeiro – RJ / CEP 22253-900
Fax: (21) 551-2799
E-mail: conjunturaeconomica@fgv.br

Quais os efeitos do provável desaquecimento da economia mundial para países emergentes e dependentes de recursos externos, como o Brasil?

PREÇO DAS AÇÕES NOS EUA

O efeito de um *colapso*

Quais seriam as implicações para as economias americana e mundial de um improvável, mas não impossível, colapso nos preços das ações nos Estados Unidos? A Comissão Européia, órgão executivo da União Européia (CE/EU), o Fundo Monetário Internacional e a Organização das Nações Unidas com o Projeto LINK (ONU/LINK) investigaram separadamente — utilizando-se de modelos macroeconômicos globais — as implicações de uma "aterrissagem forçada" da economia americana e concluíram que, na prática, o hipotético *crash* já vem ocorrendo, ainda que de forma não tão drástica.



O índice Nasdaq já havia despencado mais de 20% em termos cumulativos em relação aos elevados e inexplicáveis valores recordes observados recentemente. Assim sendo, cabem duas advertências: quais os efeitos do provável desaquecimento da economia mundial para países emergentes e dependentes de recursos externos, como o Brasil? E qual a capacidade das autoridades compensarem o efeito recessivo de um *crash* na bolsa de valores manipulando as políticas monetária e fiscal, orientadas por modelos que não refletem bem o funcionamento da misteriosa "nova economia"?

Modelo da CE/EU — O exercício dos técnicos da CE mostra o impacto global de um choque temporário (queda de 20%) na riqueza financeira das famílias, motivado por um hipotético colapso na bolsa de valores nos Estados Unidos, como se vê nas tabelas 1, 1a e 1b.

O principal objetivo das simulações é melhorar o conhecimento sobre os processos de ajuste, e não simplesmente fazer projeções para as economias americana e mundial. Supõe-se que a política fiscal é mantida constante e, inicialmente, que não há reação da autoridade monetária — diminuição da taxa de juros — para compensar o efeito recessivo do choque (tabela 1a).

A ênfase é saber como o "efeito riqueza" afeta o consumo que, no caso dos Estados Unidos, no primeiro ano, cairia dois pontos percentuais em relação ao cenário-base, à medida que os assustados consumidores passassem a poupar mais. No segundo ano, o consumo cairia 1,7, e em 2004 ainda cairia 0,9 ponto percentual em relação ao cenário-base.

Sem reação compensadora da autoridade monetária (o que implica uma política monetária restritiva), no primeiro ano o PIB

MARCELO LARA RESENDE
Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA

cairia 1,4 ponto percentual em relação ao previsto no cenário-base. Quando a possibilidade de reação compensadora da autoridade monetária é explicitamente considerada, com redução da taxa de juros de curto prazo em 1% no primeiro ano e rigoroso respeito às metas de inflação daí em diante (um cenário mais realista), naturalmente os efeitos são menores.

Nos Estados Unidos, ainda no primeiro ano, o consumo cairia 1,2 e o PIB 0,3 ponto percentual em relação ao cenário-base (tabela 1b). Note que, em 2004, os desempenhos tanto do consumo como do PIB nos Estados Unidos são praticamente idênticos nas duas simulações — com e sem ação compensadora da autoridade monetária.

Aparentemente, as repercussões do choque negativo na riqueza financeira das famílias americanas para os PIBs no resto do mundo desenvolvido (União Européia e Japão) seriam pequenas. Aliás, curiosamente, o efeito seria positivo; e crescente ao longo do período, já que o choque é temporário. Isto, com exceção do PIB japonês, que cairia ligeiramente no primeiro ano (0,1 ponto percentual; tabela 1b), sempre em relação ao estipulado no cenário-base.

Entretanto, entre outras coisas essa pequena repercussão provavelmente reflete o fato de a simulação não considerar o contágio da queda nas bolsas de valores nos Estados Unidos para as suas congêneres no exterior — uma suposição cada vez menos realista. A reação da autoridade monetária nos Estados Unidos também afeta pouco os produtos na União Européia ou no Japão (tabela 1.b).

Já uma simulação que considerasse um *crash* global — queda simultânea de 20% na riqueza financeira em vários países — mostraria impactos nas despesas de consumo na Europa e no Japão equivalentes à metade do que pode ser observado nos Estados Unidos (não mostrado na tabela). As quedas nos respectivos PIBs também seriam maiores, mas poderiam ser parcialmente compensadas pela ação da autoridade monetária, agora tanto nos Estados Unidos como na Europa. No Japão, a compensação seria impossível, pois as taxas de juros já estão praticamente zeradas (tabela 1).

Quanto aos países emergentes, especialmente da América Latina (não constam da tabela), suspeita-se que uma "aterrissagem suave" da economia americana seria menos traumática. Entretanto, no caso de uma "aterrissagem forçada", contrastando com o que aconteceria nos países industrializados, o problema provavelmente seria enorme.

A América Latina ainda precisa de muito capital externo — empréstimos ou investimentos diretos — algo não captado no modelo em questão. Como foi construído para captar principalmente as relações econômicas e financeiras entre os países desenvolvidos — Estados Unidos, Comunidade Européia e Japão — o modelo ignora a América Latina e, portanto, subestima o impacto deletério de uma "aterrissagem forçada" da economia americana para os países emergentes, sobretudo para os países da região mencionada.

A crise afetaria principalmente os países latino-americanos, por causa da dívida externa

Modelo do FMI — Os técnicos do FMI fizeram um exercício análogo ao da Comunidade Européia. As simulações para o período 2000/2004 são feitas a partir de um cenário-base até certo ponto benigno (tabela 2). Os resultados da simulação sobre o que aconteceria se as economias americana e mundial sofressem um choque adverso — uma queda de 25% no preço das ações combinada com uma depreciação do dólar em 20% — são apresentadas, quase sempre como desvios percentuais em relação aos valores do cenário-base (tabela 2a).

A justificativa para o enfraquecimento do dólar seria a cautelosa reversão na expressiva entrada de capitais estrangeiros, não tanto para investir, mas para bancar o recente *boom* de consumo dos americanos. O forte impacto negativo na demanda doméstica nos Estados Unidos (queda de 3,7 pontos percentuais em 2001, em relação ao cenário-base), apesar de ser parcialmente compensado pela crescente melhora na conta corrente do balanço de pagamentos — que resulta da depreciação do dólar — levaria a taxa de crescimento da economia americana quase à estagnação em 2001: em vez de crescer 3,0%, o país cresceria apenas 1,0%; enquanto o mundo, em vez de 3,9%, cresceria 3,0%.

Entretanto, após a simulada correção cíclica, principalmente devido à robustez de um sistema financeiro capitalizado nos Estados Unidos, teoricamente a recuperação do crescimento econômico seria relativamente rápida.

Outros países industrializados seriam menos afetados, exceto o Japão. Entre os países em desenvolvimento — que aparentemente sofreriam pouco —, provavelmente os endividados latino-americanos seriam os mais afetados (não discriminados na tabela).

Modelo da ONU/LINK — Os técnicos da ONU/LINK, com base em um modelo macroeconômico global ainda mais desagregado (Sistema LINK de Modelagem Econométrica), simularam os efeitos para o PIB e para o comércio mundial de um colapso de 40% nos mercados de ações nos Estados Unidos e em outras praças financeiras do mundo desenvolvido (*Global Economic Outlook, Project LINK Report*, abril de 2000 e novembro de 1999).

Embora não sejam exatamente comparáveis, se contrastados com os resultados dos exercícios da CE/UE e do FMI, no exercício da ONU uma correção brusca da excessiva valorização nos preços das ações, capitaneada pelo preço das empresas cotadas na Nasdaq, levaria a uma redução significativa no ritmo de crescimento econômico nos países industrializados.

Isto teria repercussões deletérias e inevitáveis em outros países e tornaria sem efeito o cenário-base também otimista desenhado pela ONU. As simulações, cujos resultados numéricos não são mostrados aqui, sugerem que, conjuntamente, os "efeitos riqueza" associados a uma retração econômica nos Estados Unidos e nos demais países industrializados, os investimentos deprimidos, o contágio internacional e as

suas repercussões cumulativas levariam a economia global a um ritmo de crescimento bem menor do que o inicialmente previsto com base nas projeções feitas pouco antes do encontro do Projeto LINK, realizado em abril, em Nova Iorque.

Observações finais — Nos três exercícios, os cenários-base relativamente otimistas utilizados como ponto de partida para as simulações devem ser qualificados, entre outras coisas, pela urgente necessidade de desacelerar a economia americana; pelo risco oriundo dos enormes e insustentáveis desequilíbrios em conta corrente nos Estados Unidos e fiscal no Japão; pela assimetria do ciclo de negócios entre países dificultar a política econômica em um mundo crescentemente interdependente; pelos ainda não-equacionados problemas estruturais em muitos países e, finalmente, pelo insustentável otimismo gerado pela alucinante revolução da tecnologia da informação nas bolsas de valores, sobretudo na Nasdaq.

No entanto, é confortante saber que, no caso de uma queda abrupta de demanda da economia americana e, conseqüentemente, da economia mundial, motivada por uma improvável mas não impossível "aterrissagem forçada", seria sempre viável utilizar as políticas monetária e fiscal para tentar minorar os efeitos recessivos do choque. Mas convém lembrar que a reação da economia diante da política monetária é assimétrica: na prática, a autoridade monetária derruba rapidamente, mas levanta lentamente a economia quando aumenta ou diminui a taxa de juros. E nem sempre as políticas monetária e fiscal funcionam como normalmente prevê a teoria.

Basta observar o que acontece no Japão onde, apesar da reduzidíssima taxa de juros (praticamente zero) e do enorme déficit fiscal, paradoxalmente a economia continua em recessão. O Japão pode ser um caso raro de economia que vive o fenômeno teoricamente conhecido como "armadilha de liquidez", quando a política monetária torna-se impotente. Sobre isso o professor Lawrence Klein, durante a última reunião do Projeto LINK, foi categórico: "não é possível dirigir a economia de um país baseado apenas na política monetária".

SIMULAÇÃO FEITA NA COMISSÃO EUROPÉIA[1]

Tabela 1: Cenário-base

Estados Unidos	2000	2001	2002	2003	2004
Crescimento PIB	2,8	2,5	2,4	2,5	2,5
Inflação	2,4	2,4	2,5	2,5	2,4
Taxas de juros (curto prazo)	5,1	5,2	5,0	4,5	4,0
Balanço comercial (% PIB)	-4,3	-4,1	-3,6	-3,5	-3,5
União Européia	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2204**
Crescimento PIB	3,0	3,0	3,0	3,1	3,1
Inflação	1,7	1,7	1,8	1,9	1,9
Taxas de juros (curto prazo)	3,0	3,5	3,5	3,5	3,5
Balanço comercial (% PIB)	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1
Japão	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**
Crescimento PIB	1,6	2,1	2,6	3,1	3,4
Inflação	0,2	0,8	1,0	1,5	1,5
Taxas de juros (curto prazo)	0,1	0,2	1,5	2,0	3,0
Balanço comercial (% PIB)	3,1	3,3	3,3	3,5	3,7

Tabela 1.a: Efeitos de um choque na riqueza financeira nos Estados Unidos sem redução na taxa de juros no primeiro ano
(diferença percentual sobre os valores do cenário-base)

		2000	2001	2002	2003	2004
Estados Unidos						
	PIB	-1,4	-0,7	-0,3	-0,1	0,1
	Consumo	-2,0	-1,7	-1,5	-1,2	-0,9
União Européia						
	PIB	0,0	0,1	0,2	0,2	0,3
Japão						
	PIB	0,1	0,0	0,1	0,1	0,2

Tabela 1.b: Efeitos de um choque na riqueza financeira nos Estados Unidos com redução de 1% na taxa de juros no primeiro ano
(diferença percentual sobre os valores do cenário-base)

		2000	2001	2002	2003	2004
Estados Unidos						
	PIB	-0,3	-0,1	-0,1	0,0	0,1
	Consumo	-1,2	-1,2	-1,2	-1,0	-0,8
União Européia						
	PIB	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3
Japão						
	PIB	-0,1	0,0	0,1	0,2	0,2

[1] Quest II: simulations of a stock market correction and possible implications for the EU, US and Japan. Dramais e in't Veld, Project LINK, abril de 2000.

SIMULAÇÃO FEITA NO FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL[2]

Tabela 2: Memória do Cenário-Base ("Aterrissagem Suave")
(crescimento PIB real)

	2000	2001	2002	2003	2004
Mundo	4,0	3,9	4,0	4,2	4,3
Estados Unidos	3,9	3,0	3,0	3,0	3,0
Área do Euro	3,1	3,2	3,0	2,7	2,5
Japão	1,2	1,8	2,4	2,5	2,4
Países em Desenvolvimento	5,1	5,3	5,4	5,9	6,2

Tabela 2.a: Cenário de "Aterrissagem Forçada"
(diferença percentual sobre os valores do cenário-base)

	2000	2001	2002	2003	2004
Mundo	0,7	-0,9	-0,7	-0,5	-0,2
Estados Unidos					
PIB	0,5	-2,0	-1,9	-1,3	-0,6
Demanda doméstica	0,6	-3,7	-4,2	-3,8	-3,0
Poupança privada líquida (% PIB)	-0,3	1,6	2,2	2,1	1,8
Conta corrente (US$ bilhões)	-5,7	33,9	111,6	160,4	201,9
Taxa de câmbio efetiva nominal	1,1	-17,5	-15,3	-13,0	-10,0
Área do Euro					
PIB	0,8	-0,7	-0,3	-0,3	-0,1
Demanda doméstica	0,7	1,0	1,3	1,3	1,3
Taxa de câmbio efetiva nominal	-0,3	12,0	10,4	8,5	6,6
Japão (PIB)	0,6	-0,6	-0,6	-0,4	0,0
Países em Desenvolvimento (PIB)	0,8	-0,4	-0,4	-0,4	-0,3

[2] *World Economic Outlook. International Monetary Fund*, abril de 2000.

Antecipando o aumento de 0,5 ponto percentual na taxa de juros de curto prazo nos Estados Unidos, atualmente fixada em 6,5% ao ano, mesmo antes da decisiva reunião do *FED (Federal Reserve System)* do dia 16 de maio, o arisco mercado financeiro internacional já estava menos receptivo e cobrando mais caro para comprar papéis de países emergentes, sobretudo da problemática e endividada América Latina.

Basta lembrar que no Brasil, cujo risco soberano está aumentando, será necessário repetir o desempenho de 1999 (cerca de US$30 bilhões de investimento direto) para ajudar a fechar o balanço de pagamentos projetado para o ano 2000, sem pressionar demais a taxa de câmbio. Para este ano, o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada — IPEA, estima que serão necessários aproximadamente US$25 bilhões de investimento direto para compensar um ainda expressivo déficit em conta corrente. Dinheiro que pode não estar disponível, dependendo não mais apenas do que acontece no Brasil — dos fundamentos econômicos domésticos — mas também da ainda muito incerta evolução do cenário econômico e financeiro internacional.

Caso o cenário se complique, ainda mais complicadas ficariam as economias latino-americanas, especialmente a brasileira e a argentina. O Brasil, entre outras coisas, já não encontraria condições de atrair os recursos externos para "fechar" o balanço de pagamentos sem que o câmbio, atualmente flexível, inviabilizasse de vez o até o momento bem-sucedido regime de metas de inflação.

Neste caso, desandariam tanto o equilíbrio interno (preços e emprego) como o externo (balanço de pagamentos) — indiscutivelmente, um desastre completo. A situação poderia piorar ainda mais se as autoridades monetárias americanas decidirem apressar o ritmo de elevação das taxas de juros de curto prazo para efetivamente conter a economia, abortar a inflação, reduzir o endividamento do setor privado, melhorar a qualidade dos empréstimos e, dessa forma, evitar uma sempre perigosa crise bancária — algo análogo ao que aconteceu no Japão, quando a "bolha especulativa" com ativos imobiliários estourou.

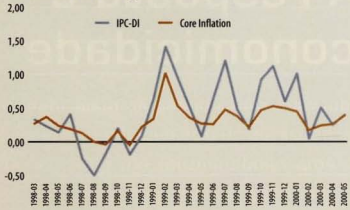
Com a globalização e um novo modelo econômico — a "nova economia" — o tradicional trabalho de modelagem dos economistas, além de mais difícil, fica prejudicado. A sistemática observação do passado já não é tão relevante ou suficiente para compreender e projetar o futuro. Sintomaticamente, as recentes previsões quanto ao desempenho das economias mundial e nacional têm sido desmentidas pela realidade. Em geral, os modelos subestimaram a pujança da recuperação em todo o mundo.

Portanto, assim como parece ser o caso das enigmáticas empresas cotadas na Nasdaq, a viabilidade econômica dos países também já pode estar dependendo mais do seu potencial de desempenho no futuro, e menos de seus acertos ou desacertos no passado. Talvez seja esta uma explicação — além dos baixos preços em dólar dos ativos domésticos vendidos com "a corda no pescoço" — para a extraordinária capacidade de o Brasil atrair investimentos diretos nos últimos anos.

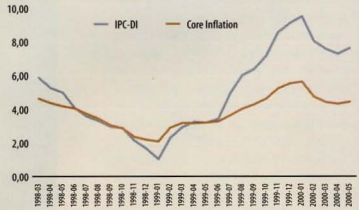
Enfim, é bom que o otimismo dos investidores estrangeiros esteja lastreado em fundamentos macroeconômicos sólidos, tanto aqui como lá. Esta é a única forma de evitar que, também neste caso, tanta euforia venha a ser percebida depois como mais uma "bolha" e, como tal, passível de estourar a qualquer momento. ■

Núcleo de **INFLAÇÃO**

Variação mensal – IPC-DI e medida de Núcleo de Inflação



Variação em 12 meses – IPC-DI e medida de Núcleo de Inflação



Variação Percentual Mensal

Mês	IPC-DI	Núcleo de Inflação
1998-06	0,41	0,19
1998-07	-0,25	0,13
1998-08	-0,52	0,00
1998-09	-0,17	-0,04
1998-10	0,20	0,16
1998-11	-0,19	-0,05
1998-12	0,09	0,22
1999-01	0,64	0,34
1999-02	1,41	1,02
1999-03	0,95	0,54
1999-04	0,52	0,36
1999-05	0,08	0,27
1999-06	0,65	0,26
1999-07	1,20	0,48
1999-08	0,48	0,38
1999-09	0,19	0,22
1999-10	0,92	0,47
1999-11	1,12	0,53
1999-12	0,60	0,50
2000-01	1,01	0,45
2000-02	0,05	0,17
2000-03	0,51	0,24
2000-04	0,25	0,26
2000-05	0,40	0,39

Variação Percentual em 12 Meses

Mês	IPC-DI	Núcleo de Inflação
1998-06	4,08	4,05
1998-07	3,58	3,72
1998-08	3,32	3,43
1998-09	2,97	3,04
1998-10	2,88	2,86
1998-11	2,14	2,35
Ano de 1998	1,66	2,18
1999-01	1,04	2,08
1999-02	2,32	2,90
1999-03	2,95	3,18
1999-04	3,26	3,16
1999-05	3,20	3,20
1999-06	3,44	3,27
1999-07	4,95	3,63
1999-08	6,00	4,02
1999-09	6,38	4,29
1999-10	7,15	4,62
1999-11	8,56	5,22
Ano de 1999	9,12	5,51
2000-01	9,52	5,62
2000-02	8,04	4,74
2000-03	7,57	4,42
2000-04	7,28	4,32
2000-05	7,62	4,44

Fonte: IBRE/FGV

Os dados referentes ao período Jan. 96 a Abril. 95 estão publicados na edição de março de *Conjuntura Econômica*.

Projeções macroeconômicas 2000/2001

ELENA SOIHET
esoihet@fgv.br
com colaboração de
PEDRO QUARESMA
quaresma@fgv.br
IBRE/FGV

	2000			2001
	Otimista	Moderado	Conservador	
IGP-DI	6,6	7,0	7,4	5,0
IPCA	5,8	6,0	6,2	4,6
Variação do PIB (%)	3,6	3,4	3,2	4,0
Taxa Selic (média)	17,7	17,9	18,1	14,7
Taxa de câmbio – dezembro (R$/US$)	1,85	1,86	1,87	1,92
Exportações (US$ bilhões)	55,6	55,2	54,8	60,7
Importações (US$ bilhões)	52,5	52,9	53,3	55,7
Saldo da balança comercial (US$ bilhões)	3,1	2,3	1,5	5,0
Taxa de desemprego (IBGE)	7,2	7,5	7,8	7,1
Déficit em conta corrente (US$ bilhões)	22,9	23,8	24,7	23,0
Déficit em transações correntes (% do PIB)	3,6	3,7	3,8	3,4
Superávit primário do setor público (% do PIB)	3,2	3,1	3,0	3,0
Déficit nominal do setor público (% do PIB)	3,9	4,2	4,5	3,3
Reservas internacionais líquidas (US$ bilhões)	28,8	27,5	26,2	28,1
Investimento direto (US$ bilhões)	25,8	25,4	25,0	21,0

Pesquisa realizada entre os dias 9 e 15 de junho junto a 11 instituições financeiras.

Setor externo volta a preocupar

Em junho houve alterações significativas nas variáveis macroeconômicas em relação às pesquisas anteriores. Os índices de preços tiveram um bom desempenho e tanto o IGP como o IPCA seguem trajetórias declinantes (ambos apresentaram uma queda de 0,3%) e por esta razão as projeções indicam que o programa de metas inflacionárias será cumprido sem maiores dificuldades. As projeções relativas ao PIB registraram uma elevação que, apesar de pequena (0,1%), revelam a existência de uma tendência de elevação gradual desde o início do ano.

Se no cenário conjuntural tudo parece ir bem, uma atenção especial deve ser dada às variáveis relativas ao setor externo e suas possíveis conseqüências, a longo prazo, para a economia brasileira. Mais uma vez, estas variáveis voltam a despertar preocupação. O saldo da balança comercial sofreu uma revisão considerável em suas projeções, caindo de US$3 bilhões para US$2,3 bilhões como conseqüência das dificuldades que vêm sendo encontradas para conter as importações (as projeções relativas às importações aumentaram cerca de US$2 bilhões desde o início do ano).

Esses resultados podem apresentar complicações futuras no déficit de transações correntes, que volta a se elevar, atingindo o maior valor nas projeções realizadas este ano (US$23,8 bilhões) e na diminuição de nossas reservas internacionais líquidas que, desde abril, vêm apresentando quedas sistemáticas em suas projeções (US$29,2 bilhões em abril, US$28,2 bilhões em maio, US$27,5 bilhões em junho).

Este ano, o déficit em conta corrente ainda será financiado pelo bom desempenho dos investimentos estrangeiros diretos, porém em 2001 já se observa o contrário: o investimento direto atinge US$21 bilhões enquanto que o saldo negativo da conta corrente é de US$23 bilhões. A deterioração dessas variáveis pode agravar um antigo problema já conhecido da economia brasileira: a restrição do balanço de pagamentos.

Não houve alterações substanciais nas projeções das taxas de juros, de câmbio e nas variáveis fiscais. Neste número, inauguramos um quadro com pesquisa realizada junto às instituições financeiras sobre as projeções de inflação para os próximos meses:

PROJEÇÕES EM 2000	Junho	Julho	Agosto
IGP-DI (% a.m.)	0,6	0,8	0,7
Variação do PIB ((% a.m.)	0,5	0,8	0,7

OS SETORES QUE MAIS CRESCERAM EM 1999

Ib Teixeira
Rui Pizarro

Em 1999, apesar do resultado pouco expressivo da economia brasileira — quase semelhante ao de 1998 — alguns setores não tiveram do que se queixar e apresentaram desempenho generosamente positivo. Os destaques foram por razões distintas mas, em boa parte, conseqüência da desvalorização cambial que marcou o quadro econômico no ano passado. A evolução desses setores e o impacto do ajuste foram analisados pelo economista Aloisio Campelo Junior, do Centro de Estatísticas e Análises Econômicas (IBRE/FGV), após uma pesquisa que envolveu centenas de empresas.

Ele recordou que, em estudo análogo referente a 1998, muitos dos setores revelaram dificuldades em função da defasagem no câmbio, o que gerava insegurança. "A cada crise externa havia uma corrida e a conseqüente saída de recursos do país, trazendo preocupação e desconfiança em relação a uma possível desvalorização, que acabou acontecendo". Em 1999, o país conviveu com alguma instabilidade porque a desvalorização pressionou a inflação e fez o governo ser mais rigoroso na condução da política econômica. Agora, um ano e meio depois do ajuste, o que se espera é que a economia volte a crescer.

Ao fazer a análise do desempenho setorial e da própria economia, o economista assinalou que a evolução do Produto Interno Bruto (PIB) ficou aquém do crescimento demográfico, o que significou uma redução no PIB *per capita*. Os setores — principalmente exportadores — que dependiam de fatores externos, como a melhora nos preços de algumas *commodities* e um maior crescimento econômico na Ásia melhoraram o desempenho. Outros, não tão dependentes das variações do câmbio, também não foram tão atingidos porque, ao contrário do que se verificou em países que passaram por situação semelhante — Rússia, Tailândia e México — os efeitos negativos acabaram sendo menores que o previsto e de curta duração.

Entre os setores que mais evoluíram em 1999, sobressaem o de refino do petróleo e destilação de álcool, com variação de 68,9% na receita operacional líquida, e de papel, papelão e celulose, com crescimento de 59,1%. No caso do primeiro, a performance pode ser atribuída não só aos au-





Refino de petróleo, papel e celulose e indústria química estão entre os setores que mais crescem





mentos de preços no mercado internacional — superiores a 100%, somente de janeiro de 1999 a abril deste ano — e à desvalorização. No segundo caso, o aumento na receita contou com a fundamental contribuição da celulose.

O ano de 1999, que se iniciou com os preços da matéria-prima extremamente baixos, terminou com os mesmos em plena recuperação. A variação foi de US$ 420 a tonelada (CIF) para algo ao redor de US$ 590. Vários fatores contribuíram para alterar o cenário negativo, como a recuperação econômica da Ásia; a integração em produção de papel de linhas de celulose da Indonésia para atender ao aumento da demanda de papel na China; o fechamento de diversas fábricas ineficientes, sobretudo na América do Norte; e a disciplina na utilização das capacidades instaladas por parte dos maiores produtores.

No Brasil, o presidente da gigante Aracruz Celulose, Carlos Augusto Lira Aguiar lembra, ainda que, com as vendas sempre superando a produção, os estoques mundiais passaram a declinar e o mercado tornou-se comprador, permitindo diversos aumentos de preço durante o ano, que resultaram em uma recuperação de mais de 40% ao final do exercício. No caso da Aracruz, a receita operacional líquida da companhia , em 1999, é um dos claros exemplos do brilho do setor no período. A receita atingiu R$ 990 milhões, sendo 85% superior à de 1998.

O Brasil é o 6º maior produtor de máquinas e equipamentos, apesar das taxas de juros pouco competitivas

Um dos destaques da pesquisa foi o setor químico, que registrou variação de 33,1% na receita líquida. Entre as boas representantes do segmento, está a Companhia Petroquímica do Sul (Copesul). O diretor-superintendente da empresa, Luiz Fernando Cirne Lima, chega a classificar 1999 como um ano histórico. Isso porque, no período, foram concluídas as obras do Programa de Ampliação da Capacidade (PAC) da Copesul, no Rio Grande do Sul, projeto que totalizou US$ 680 milhões, equivalentes em ativos fixos.

Essa segunda planta industrial, implantada com recursos próprios da companhia obtidos de agentes financeiros internacionais e privados, segundo o dirigente, representa o maior empreendimento do setor petroquímico brasileiro. Com o projeto, a Copesul passa a contar com uma capacidade instalada de produção de eteno, correspondente a 40% da oferta nacional.

Luiz Fernando salientou que o quadro econômico do país tem favorecido muito o setor químico e, por extensão, o petroquímico, já que a demanda por esses produtos aumentou consideravelmente. "A plena atividade produtiva do país tem reflexos positivos sobre outros setores". Ele faz questão de frisar que a Copesul está otimista em relação inclusive ao mercado internacional e que a companhia deve ser considerada sempre um *player*, com possibilidade de novos investimentos em outras plantas.

No setor metalúrgico, bons resultados também foram motivo de comemoração em 1999. Na pesquisa de Aloisio Campelo Jr., aparece com variação de 26,5% na receita operacional líquida ede 10,5% no patrimônio líquido, no período. Um dos subsetores da metalurgia, o da indústria de máquinas atesta esse bom desempenho da metalurgia. Por sua gravitação sobre a indústria metalúrgica, o setor de máquinas e equipamentos é um dos mais destacados do país, representando, no ano passado 1,56% do PIB. Em termos monetários, isso significou algo em torno de R$ 1,012 bilhão, enquanto o valor total da produção ficou em R$ 15,76 bilhões.

Além de números tão expressivos, é preciso considerar também a enorme geração de tecnologia e sua difusão pelo resto da economia. Neste caso, o ajuste cambial também foi decisivo para que o setor retomasse sua tradicional participação no comércio exterior. Também contribuiu o fim da crise dos países asiáticos e, paralelamente, a volta do financiamento às exportações.

As perspectivas para o segundo semestre de 2000 são alentadoras, segundo avalia Luiz Carlos Delben Leite, presidente da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq): "Uma de nossas metas antecipa um crescimento do setor ainda bem maior que o registrado no primeiro semestre Para que isso se concretize, estamos lutando pela aprovação da reforma tributária e por linhas de crédito que incluam juros semelhantes aos praticados no mercado externo".

O presidente da Abimaq considera que o Brasil encontra-se em posição excepcional, em matéria de máquinas e equipamentos. "Somos o sexto produtor entre os 14 países do mundo que produzem máquinas e equipamentos. Nossa indústria compete com os principais produtores internacionais tanto em qualidade, como em produtividade e preços. Apesar de não contarmos com linhas de financiamento para exportação com taxas de juros competitivas, o setor exporta 20,9% do que produz."

Delben Leite prevê para 2005, com a entrada em vigor das regras da Alca, que o setor passará a enfrentar a competitividade dos produtos americanos, os mais eficientes do mundo. Como o Brasil é o único país que tributa a produção de bens de capital, é fácil compreender as dificuldades futuras".

Outro setor que apresentou boa performance em 1999 foi o farmacêutico, com crescimento de 22,7% na receita

operacional líquida. Ainda assim, o presidente da Associação Brasileira da Indústria Farmacêutica (Abifarma), José Eduardo Bandeira de Mello, reclama das perdas com a desvalorização cambial. "Os prejuízos foram grandes porque o setor tem grande participação de empresas multinacionais que, evidentemente, fazem seus orçamentos com correspondência no dólar. Também quando fazem seus investimentos, têm lá seus planos de retorno de capital investido em dólar. E nós tivemos, com a desvalorização cambial, uma perda muito grande de receita em dólar", queixou-se.

Segundo ele, até dezembro do ano passado o setor farmacêutico perdeu 26,2% em dólar. Mas registrou ganho de preço em reais, com crescimento de 15% no faturamento, em relação ao ano anterior. As vendas atingiram R$ 13,783 bilhões. Em unidades vendidas foi registrada queda de 3,2% que, na avaliação de Bandeira de Mello, não chegou a ser expressiva considerando que somente a partir do segundo semestre é que a economia começou a se recuperar.

A queda na massa salarial da população também preocupa o dirigente, na medida em que afeta muito o consumo de medicamentos. "A demanda de medicamentos é tão reprimida no Brasil que qualquer melhora na renda provoca um aumento muito grande de consumo de medicamentos e o Plano Real mostrou isso", explicou.

Bandeira de Mello assegurou que a indústria farmacêutica vem, nos últimos dois anos, investindo no país, com a perspectiva de que o mercado e a conjuntura, principalmente em termos de Mercosul, transformem o Brasil em um grande centro produtor e exportador de medicamentos. "Nós exportamos US$ 230 milhões no ano passado. Os investimentos de 1994 a 1999, incluindo a projeção para 2000, chegam quase a US$ 2 bilhões. Isso significa que a indústria acreditou muito no país e investiu muito. Fez muitos planos de investimento e, logicamente, de retorno".

Este ano, de acordo com a avaliação do presidente da Abifarma, o setor deve terminar o ano equilibrado em venda de unidades — até maio, registrou queda de 1,1% — com pequeno ganho em real, mas ainda com perdas em dólar, impossíveis, segundo ele, de serem recuperadas em pouco tempo. Bandeira de Mello lembrou que o percentual de importação de matérias-primas por parte das indústrias é, igualmente, muito grande. "Muitos dos produtos importados são aqueles de última geração, que o Brasil ainda não tinha e que, num primeiro momento, são comprados para depois as empresas começarem a fabricá-los localmente".

Já a indústria têxtil registrou crescimento de 21,3% na receita operacional líquida, desempenho que foi favorecido pela desvalorização do real e por um considerável processo de substituição de importações de tecidos e confecções, acompanhado de maior fôlego competitivo nas exportações. Para o presidente da Associação Brasileira da Indústria Têxtil (ABIT), Paulo Antonio Skaf, o progresso na área têxtil envolve de 30 mil empresas e 1,4 milhão de empregados.

No ano passado o setor criou 30 mil novos postos de trabalho. Já nos quatro primeiros meses deste ano foram admitidos outros 21.846 empregados. A indústria têxtil tem sido considerada a grande empregadora. Paulo Skaf revelou que nos últimos oito anos foram investidos US$ 7 bilhões em modernização de máquinas, desenvolvimento e aquisição de tecnologia e capacitação profissional. "Para os próximos oito anos estão previsto US$ 12,8 bilhões de investimentos, conforme as metas estabelecidas pelo Fórum de Competitividade da Cadeia Produtiva Têxtil".

As metas prevêem aumento de produtividade de 20%, mais 600 mil hectares de área plantada de algodão, crescimento da produção de toda a cadeia produtiva têxtil em 70 %, elevação para US$ 4,3 bilhões das exportações até 2005 e participação no comércio mundial equivalente a 1% do mercado total.

O crescimento das exportações este ano mostra a recuperação da balança comercial

O ritmo de crescimento das exportações este ano permitem o otimismo. Somente nos cinco primeiros meses as exportações chegaram a US$ 504 milhões, contra US$ 392 milhões de 1999, um crescimento de 28,6% Só em maio foram exportados US$ 110 milhões contra US$ 82 milhões no mesmo período do ano passado. Em volume foram exportadas 27.686 toneladas contra 22.225 toneladas o ano passado, um aumento de 33,5% em valor e de 35,2% em volume. "Também partilhamos do esforço do governo para equilibrar a balança comercial. Fomos responsáveis pela redução de US$ 700 milhões para US$ 350 milhões no déficit externo setorial e esperamos para este ano um superávit superior a US$ 100 milhões".

O esforço da ABIT inclui ainda o estímulo ao segmento de moda, apoiando eventos em diversos centros do país. A entidade criou o 1º Prêmio ABIT Fashion Brasil, o "Oscar" da moda brasileira, que vai eleger, em 21 categorias, empresas e profissionais do setor que mais se destacaram no ano passado. Para alcançar outro importante objetivo, a auto-suficiência do algodão — a principal matéria-prima do setor — a entidade lançou o Programa de Recuperação da Cotonicultura Brasileira que prevê a auto-suficiência até 2005. No programa estão embutidos esforços para melhorar a qualidade do algodão e o aumento da produtividade. ■

SETORES QUE MAIS CRESCERAM EM 1999

Setor	Número de empresas	Receita operacional líquida Cresc. % nominal	Receita operacional líquida Cresc. % real*
Refino do petróleo e destilação de álcool	5	68,9 55,5	52,5 40,4
Indústria de papel, papelão e celulose	31	59,1 35,0	43,6 21,9
Indústria química	91	33,1 30,6	20,2 17,9
Indústria de madeira	11	31,7 39,3	19,0 25,8
Extração de minerais	17	31,4 30,5	18,7 17,8
Indústria metalúrgica	81	26,5 22,4	14,2 10,5
Indústria de produtos farmacêuticos e veterinários	16	22,7 26,0	10,8 13,7
Indústria têxtil	46	21,3 22,3	9,6 10,5
Comércio atacadista	59	20,5 21,9	8,8 10,1
Indústria de produtos de minerais não-metálicos	43	20,5 10,4	8,8 -0,3
Indústria de material de transporte	33	19,6 3,2	8,1 -6,8
Indústria de produtos alimentares	114	16,0 12,8	4,7 1,9
Comércio varejista	69	15,9 1,6	4,6 -8,3
Serviços de transporte	40	15,4 3,1	4,3 -6,9
Indústria do vestuário, artefatos de tecidos e de viagem	16	15,1 13,3	4,0 2,3
Indústria de bebidas	23	15,1 7,9	3,9 -2,6
Indústria de produtos de matérias plásticas	12	13,3 8,3	2,3 -2,2
Serviços de comunicações	42	10,9 20,1	0,1 8,4
Serviços industriais de utilidade pública	76	10,2 10,8	-0,4 0,0
Indústria de calçados	8	9,6 11,3	-1,0 0,5
Serviços de saúde	15	3,4 3,5	-6,6 -6,6
Indústria mecânica	44	9,1 8,2	-1,5 -2,3
Indústria de material elétrico, eletrônico e de comunicação	55	6,6 4,7	-3,7 -5,4
Indústria editorial e gráfica	19	0,3 3,8	-9,4 -6,3
Indústria da construção	68	-21,7 -9,1	-29,3 -17,9

*Corrigido pelo IGP-M médio de 1999. Em preto o crescimento % dos números agregados por setor (em R$). Em laranja o crescimento "mediano" das empresas em cada setor.
Fonte: Aloísio Campelo Jr.

Nota metodológica

A pesquisa aponta os setores que mais cresceram no Brasil em 1999 a partir da comparação do faturamento líquido de um grupo fechado de grandes empresas, com o desempenho do mesmo indicador no exercício anterior. As 1.164 empresas que compõem a amostra divulgaram seus balanços do exercício 1999 até o fim de maio de 2000 e foram selecionadas por porte.

A tabela apresenta o crescimento agregado da receita das empresas pesquisadas, agrupadas pelo setor de atuação, e a mediana do crescimento percentual das empresas em cada setor.

No primeiro caso temos o somatório do faturamento de todas as empresas pesquisadas em cada setor, comparado ao mesmo indicador medido no ano anterior. Isto serve para nos indicar como foi o crescimento da receita daquele grupo, já ponderado pelo peso de cada empresa no total da amostra setorial. O crescimento em termos medianos nos indica como foi o desempenho da maioria das empresas pesquisadas naquele setor, independentemente do seu porte.

Na tabela o leitor encontrará o número de empresas pesquisadas em cada setor. As taxas de crescimento são apresentadas em termos nominais e em termos reais, corrigidas pelo IGP-M médio de 1999.

Indústria e Comércio EXTERIOR

Uma análise do comportamento das vendas externas no período 1989/98 mostra que a tendência de queda das exportações deve ser revertida em breve, impulsionada pela desvalorização cambial e pelos ganhos de produtividade. Como as importações também apresentam tendência de queda, o Brasil começa a abrir espaço para um ajuste significativo do balanço de pagamentos, o que melhora as perspectivas de um crescimento sustentado da economia.

SINAIS DE MELHORA

MAURÍCIO MESQUITA MOREIRA
Gerente do Departamento Econômico do BNDES



O IMPACTO DA DESVALORIZAÇÃO DO CÂMBIO SOBRE A ECONOMIA e a indústria foi um dos temas que mais agitaram o debate econômico o ano passado. Depois de um longo período de valorização da taxa de câmbio, iniciado em 1992, a expectativa era grande quanto à resposta das empresas à drástica mudança dos preços relativos, tanto do ponto de vista das exportações quanto do ponto de vista da substituição de importações. Uma forma simples de se ter uma primeira avaliação desses resultados é examinar o que ocorreu com os chamados coeficientes de comércio, a participação das importações no consumo doméstico e participação das exportações na produção dos diversos setores da indústria o ano passado.

Isolar os efeitos da desvalorização não é, no entanto, uma tarefa fácil. A mudança no câmbio ocorreu em meio a uma forte turbulência nos mercados interno e externo que acabou também por afetar os resultados, particularmente no primeiro semestre. A forte volatilidade da taxa de câm-

bio logo após a sua liberalização, associada à interrupção dos créditos para o comércio exterior, desorganizou os fluxos de comércio e a atividade econômica. Passado o primeiro impacto, vieram os choques posteriores das crises brasileira e russa que levaram a uma forte contração do nosso principal mercado de manufaturados, a América Latina, e a uma queda expressiva nos nossos termos de troca.

Além disso, a desvalorização reduziu drasticamente o valor da produção local em dólares, provocando alterações nos coeficientes de comércio que pouco refletem a dinâmica da concorrência entre os produtores locais e estrangeiros. Apesar de todos esse "ruídos", esses indicadores nos dão algumas pistas importantes quanto à resposta do setor privado ao novo regime cambial.

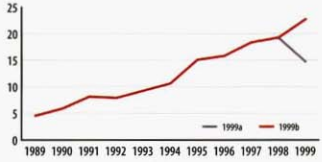
Para tentar limpar os resultados desse último "ruído", meramente monetário de redução do valor da produção local em dólares, foram calculadas duas séries de coeficientes: na série (a) os valores de produção dos setores são convertidos de reais para dólares através do câmbio médio de 1998, eliminando, portanto, o efeito monetário da desvalorização sobre o valor da produção local; na série (b) utilizou-se o câmbio médio de 1999, incorporando, portanto, o efeito da desvalorização sobre o valor da produção. Os resultados agregados do coeficiente de penetração para a indústria aparecem no gráfico 1.

A desvalorização cambial reduziu a produção, que agora já dá sinais de recuperação

Atendo-nos, por motivos óbvios, à série (a), o que se verifica é uma queda significativa do coeficiente de penetração (importação sobre consumo aparente), que volta ao mesmo patamar de 1995. Os "ruídos" que afetaram os resultados no período dificultam, no entanto, extrapolações sobre o comportamento desse indicador no médio e longo prazos. Essa queda reflete não só o efeito substituição, ou seja, a substitui-

GRÁF. 1 – TOTAL DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO

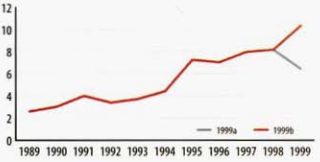
COEFICIENTE DE PENETRAÇÃO: IMPORTAÇÃO/CONSUMO APARENTE – 1989-99 – EM %



Notas: 1999a dólar médio 1998. 1999b dólar médio 1999.

GRÁF. 2 – BENS DE CONSUMO NÃO-DURÁVEIS

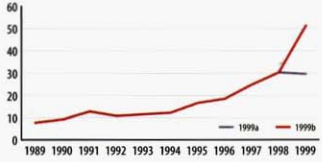
COEFICIENTE DE PENETRAÇÃO: IMPORTAÇÃO/CONSUMO APARENTE – 1989-99 – EM %



Notas: 1999a dólar médio 1998. 1999b dólar médio 1999.

GRÁF. 3 – BENS DE CONSUMO DURÁVEIS

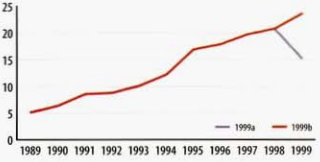
COEFICIENTE DE PENETRAÇÃO: IMPORTAÇÃO/CONSUMO APARENTE – 1989-99 – EM %



Notas: 1999a dólar médio 1998. 1999b dólar médio 1999.

GRÁF. 4 – BENS INTERMEDIÁRIOS ELABORADOS

COEFICIENTE DE PENETRAÇÃO: IMPORTAÇÃO/CONSUMO APARENTE – 1989-99 – EM %



Notas: 1999a dólar médio 1998. 1999b dólar médio 1999.

ção dos produtos importados por locais, mas também fatores como a estagnação da renda (o crescimento do PIB real ficou limitado a 0,8 % e o PIB industrial caiu 1,7% no período), a volatilidade da taxa de câmbio e a interrupção do crédito ao comércio exterior.

Isolar a contribuição desses três últimos efeitos é uma tarefa difícil, mas do ponto de vista do funcionamento eficiente da indústria é muito pouco provável que, no médio e longo prazos, eliminadas as distorções conjunturais, a indústria opere com um coeficiente de penetração inferior aos 19,3% que tinha registrado em 1998.

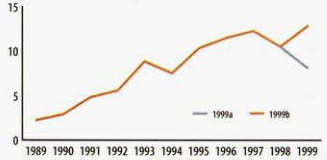
Como apontado em Moreira (1999), os únicos países que apresentam um coeficiente inferior a esse são os EUA (13,9%) e o Japão (6,3%). Portanto, parece pouco provável que a indústria brasileira - cerca de 10% da economia americana e 13% da economia japonesa - trabalhe de forma eficiente com um grau de diversificação industrial próximo aos desses países. No entanto, mesmo que a queda do coeficiente de importação seja temporária, sua contribuição para o ajuste do balanço de pagamentos não pode ser subestimada na medida em que sua volta aos patamares anteriores deverá ser muito mais lenta do que aquela observada entre 1995 e 1998, face a nova realidade cambial. Esse fato dará mais tempo ao país para que as exportações se recuperem, impulsionadas pelos ganhos de produtividade obtidos ao longo da última década e pelo câmbio depreciado.

A queda das importações, embora temporária, vai ajudar no ajuste do balanço de pagamentos

Se no agregado a perspectiva é de uma redução temporária, em termos setoriais os comportamentos tendem a variar em função de características como a sensibilidade da demanda e da oferta dos produtos às variações de preço (elasticidade/preço). Isto é, devem refletir, por um lado, a

GRÁF. 5 – BENS INTERMEDIÁRIOS

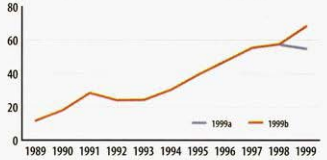
COEFICIENTE DE PENETRAÇÃO: IMPORTAÇÃO/CONSUMO APARENTE – 1989-99 – EM %



Notas: 1999a dólar médio 1998. 1999b dólar médio 1999.

GRÁF. 6 – BENS DE CAPITAL

COEFICIENTE DE PENETRAÇÃO: IMPORTAÇÃO/CONSUMO APARENTE – 1989-99 – EM %



Notas: 1999a dólar médio 1998. 1999b dólar médio 1999.

GRÁF. 7 – BENS DE CAPITAL – EQUIP. DE TRANSPORTE

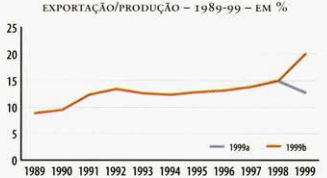
COEFICIENTE DE PENETRAÇÃO: IMPORTAÇÃO/CONSUMO APARENTE – 1989-99 – EM %



Notas: 1999a dólar médio 1998. 1999b dólar médio 1999.

GRÁF. 8 – TOTAL DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO

COEFICIENTE DE EXPORTAÇÃO: EXPORTAÇÃO/PRODUÇÃO – 1989-99 – EM %



Notas: 1999a dólar médio 1998. 1999b dólar médio 1999.

sensibilidade dos consumidores à elevação de preços causada pela desvalorização cambial e, por outro, a capacidade tecnológica, financeira e comercial das firmas locais de ocupar os espaços deixados pelas importações.

Historicamente o processo de substituição de importações seguiu uma ordem ditada pela importância das barreiras à entrada nos setores. Os bens de consumo não duráveis, em função da elevada elasticidade-preço da demanda, do acesso relativamente fácil à tecnologia e das limitações em termos de economias de escala foram os primeiros a receber esse tipo de investimento — a chamada etapa fácil do processo de substituição de importações — sendo depois seguidos pelas categorias de bens duráveis, intermediários e de capital, onde predominam consumidores menos sensíveis a preços, onde a tecnologia é proprietária e onde as economias de escala e aprendizado são extremamente relevantes.

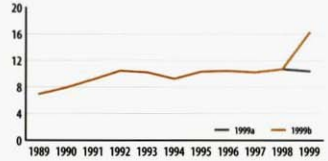
A economia já está em condições de responder setorialmente à desvalorização cambial

Até por já ter passado por esse processo, a economia tem condições de responder setorialmente à desvalorização em um ordem distinta daquela que prevaleceu no passado. Entretanto, ainda que atenuada, a hierarquia de barreiras à entrada ainda prevalece e a expectativa seria de que os resultados em termos de coeficiente de penetração, pelo menos em parte, a refletisse.

Os gráficos 2 a 8 e a tabela 1 mostram que alguns sinais da antiga hierarquia ainda prevalecem, apesar dos ruídos e do pouco tempo transcorrido da mudança cambial. Os bens de consumo não-duráveis lideraram junto com os bens intermediários, elaborados e não elaborados, a queda dos coeficientes de penetração, atingindo respectivamente 21,0%, 26,3%

GRÁF. 9 – BENS DE CONSUMO NÃO-DURÁVEIS

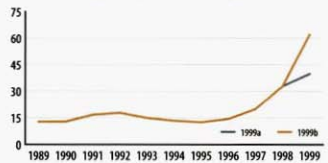
COEFICIENTE DE EXPORTAÇÃO: EXPORTAÇÃO/PRODUÇÃO – 1989-99 – EM %



Notas: 1999a dólar médio 1998. 1999b dólar médio 1999.

GRÁF. 10 – BENS DE CONSUMO DURÁVEIS

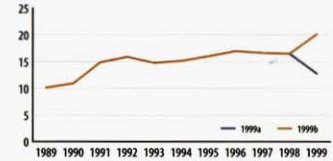
COEFICIENTE DE EXPORTAÇÃO: EXPORTAÇÃO/PRODUÇÃO – 1989-99 – EM %



Notas: 1999a dólar médio 1998. 1999b dólar médio 1999.

GRÁF. 11 – BENS INTERMEDIÁRIOS ELABORADOS

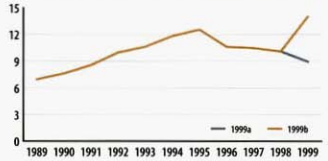
COEFICIENTE DE EXPORTAÇÃO: EXPORTAÇÃO/PRODUÇÃO – 1989-99 – EM %



Notas: 1999a dólar médio 1998. 1999b dólar médio 1999.

GRÁF. 12 – BENS INTERMEDIÁRIOS

COEFICIENTE DE EXPORTAÇÃO: EXPORTAÇÃO/PRODUÇÃO – 1989-99 – EM %



Notas: 1999a dólar médio 1998. 1999b dólar médio 1999.

GRÁF. 13 – BENS DE CAPITAL

COEFICIENTE DE EXPORTAÇÃO: EXPORTAÇÃO/PRODUÇÃO – 1989-99 – EM %



Notas: 1999a dólar médio 1998. 1999b dólar médio 1999.

GRÁF. 14 – BENS DE CAPITAL – EQUIP. DE TRANSPORTE

COEFICIENTE DE EXPORTAÇÃO: EXPORTAÇÃO/PRODUÇÃO – 1989-99 – EM %



Notas: 1999a dólar médio 1998. 1999b dólar médio 1999.

e 22,3%. Na categoria de bens de capital, onde as barreiras tecnológicas e de escala tendem a estar bem acima da média da indústria de transformação, o coeficiente de penetração teve uma pequena queda (-7,5%). No caso dos bens de consumo duráveis, o coeficiente ficou praticamente estável no período (-2,1%).

Esse último resultado, no entanto, reflete uma série de distorções de classificação. A elevação do coeficiente reflete principalmente o comportamento de "outros veículos", um setor onde predomina a produção de aviões, um produto que deveria ser classificado como bem de capital. Da mesma forma, a impossibilidade de separar ônibus e caminhões de automóveis na classificação do IBGE nos levou a criar a categoria de bens de capital de transporte, que apresenta uma queda substancial do coeficiente de importações (-38,1%). Nessa categoria predomina a produção de automóveis, que deveria ser classificado como bem durável. Enfim, se fosse possível corrigir essas distorções a categoria de bens duráveis teria provavelmente apresentado uma queda no coeficiente de importações próxima dos bens não-duráveis e intermediários.

O desempenho das exportações, especialmente de manufaturados, tem contribuído para melhorar a balança comercial

Pelo lado das exportações, a série com câmbio constante (série a) aponta, pela primeira vez desde 1994, uma queda do coeficiente de exportação para o total da indústria (gráfico 8). Esse resultado revela que os impactos da volatilidade do câmbio, da interrupção dos créditos comerciais, da redução dos preços de exportação (uma queda de 13% em relação a 1998) e da contração do nosso principal mercado de manufaturados (as exportações para a ALADI caíram 21,2% no período) mais do que compensaram, neste primeiro momento, os ganhos de competitividade e rentabilidade produzidos pela desvalorização e os impactos positivos oriundos do baixo consumo doméstico.

Em termos mais desagregados (gráficos 9 a 15 e tabela 2), os números mostram que esse padrão se reproduziu para a grande maioria das categorias de uso, à exceção de duráveis, onde principalmente o desempenho do setor "outros veículos" (principalmente aviões) garantiu uma elevação significativa do coeficiente de exportação (21,4%). Além desses setores já citados, apenas 12 do total de 49 setores não apresentaram quedas nos seus coeficientes.

A julgar pelo desempenho do coeficiente de exportação em anos anteriores (1989/98), a queda apresentada no período deve ser em breve revertida, impulsionada principalmente pela desvalorização cambial. O novo patamar de câmbio provavelmente reforçará a tendência ascendente iniciada em 1990, alimentada pelos ganhos de produtividade e por incentivos mais favoráveis às exportações, e que foi interrompida pelos "ruídos" já comentados.

O desempenho das exportações — em especial de manufaturados, desde o último trimestre de 1999 — tem corroborado essa perspectiva. A média mensal de crescimento (contra o mesmo mês no ano anterior) têm sido de 15,3% para as exportações totais e de 17,9% para manufaturados (dados até maio deste ano). Um ritmo bem acima do crescimento da produção industrial que cresceu, no mesmo período, 6,3%.

A expansão do coeficiente de exportações a um ritmo mais acelerado, associada a um coeficiente de importação mais baixo e crescendo de forma mais lenta, pode abrir espaço para um ajuste significativo do Balanço de Pagamentos, melhorando as perspectivas de crescimento do país. ■

TAB. 1 – RELAÇÃO IMPORTAÇÃO/CONSUMO APARENTE – 1989-99 – EM %

Setor classificado por categoria de uso	1998	1999a	1999b	Var. 1999a/98	Var. 1999b/98
Bens de consumo não-duráveis					
Indústria do fumo	2,7	0,7	1,6	-74,2	-40,5
Abate e preparação aves	0,1	0,0	0,1	-69,8	-44,2
Refino de óleos vegetais e fabricação de gorduras para alimentos	6,6	2,9	4,6	-55,6	-30,5
Calçados	9,6	4,3	16,0	-55,0	67,1
Abate de animais e preparação de carnes	5,5	2,5	4,3	-53,4	-21,0
Outras indústrias alimentares	7,6	4,6	7,2	-39,1	-4,6
Artigos do vestuário e acessórios	7,7	4,9	7,5	-36,6	-2,2
Conservas de frutas e legumes, inclusive sucos e condimentos	9,9	6,8	13,9	-31,2	40,5
Outras indústrias têxteis	13,1	9,6	15,3	-26,8	16,9
Indústria de perfumaria, sabões e velas	5,7	4,2	6,5	-26,7	13,5
Indústria de bebidas	4,9	3,7	5,6	-25,9	14,4
Fabricação de alimentos para animais	1,5	1,1	1,7	-25,7	16,9
Moagem de trigo	34,5	28,5	38,5	-17,3	11,5
Artigos de material plástico	6,1	5,2	7,9	-15,5	29,8
Resfriamento e preparação do leite e laticínios	6,3	5,5	8,3	-13,5	31,2
Indústria do café	0,1	0,1	0,1	-3,0	64,3
Indústria farmacêutica	14,4	14,5	21,2	0,7	47,1
Indústria do açúcar	0,0	0,0	0,1	19,2	192,6
Total	8,1	6,4	10,3	-21,0	26,6
Bens de consumo duráveis					
Aparelhos receptores de TV, rádio e equipamentos de som	14,0	11,3	18,0	-19,1	28,6
Apar. e equipamentos elétricos, inclusive eletrodom., máquinas de escritório	15,6	12,7	21,1	-18,4	35,9
Fabricação de outros veículos	70,8	82,3	172,5	16,2	143,7
Total	30,3	29,7	51,2	-2,1	68,8
Bens intermediários					
Cimento e clinquer	0,9	0,4	0,6	-59,6	-36,8
Papel, papelão e artefatos de papel	11,1	6,0	9,6	-45,6	-13,5
Indústria da madeira	15,4	9,1	693,2	-40,8	4409,2
Celulose e pasta mecânica	24,7	16,5	55,5	-33,0	125,1
Peças e estrutura de cimento, concreto e fibrocimento	1,6	1,1	1,8	-27,7	12,9
Outros produtos de minerais não-metálicos	5,8	4,5	7,2	-22,2	24,6
Vidro e artigos de vidro	15,2	12,3	19,0	-18,9	24,7
Refino de petróleo	12,1	10,0	14,9	-17,4	23,3
Total	10,4	8,1	12,7	-22,3	22,2
Bens intermediários elaborados					
Siderurgia	8,8	4,5	7,9	-49,1	-9,2
Fundidos e forjados de aço	6,2	3,2	5,1	-47,9	-17,7
Indústria da borracha	22,3	13,7	21,5	-38,6	-3,7
Beneficiamento, fiação e tecelagem de fibras naturais	18,1	11,2	17,3	-38,3	-4,8
Outros produtos metalúrgicos	11,5	7,6	11,8	-34,3	2,3
Petroquímica básica e intermediária	9,9	7,0	11,0	-29,2	10,8
Metalurgia dos não-ferrosos	27,0	19,3	33,1	-28,6	22,4
Resinas, fibras e elastômeros	33,0	24,2	35,0	-26,7	6,0
Fiação e tecelagem de fibras artificiais ou sintéticas	17,7	13,5	20,2	-23,5	14,1
Adubos, fertilizantes e corretivos do solo	27,2	21,3	29,9	-21,8	9,8
Laminados plásticos	5,0	4,0	6,1	-21,0	21,5
Produtos químicos diversos	15,0	12,0	18,1	-20,1	20,7
Elementos químicos não-petroquímicos ou carboquímicos	57,9	47,4	63,1	-18,1	8,9
Condutores e outros materiais elétricos, exclusive para veículos	26,5	23,1	33,0	-12,9	24,7
Total	20,8	15,3	23,5	-26,3	13,4
Bens de capital					
Tratores e máquinas rodoviárias, inclusive peças e acessórios	24,4	19,5	34,3	-20,2	40,7
Máquinas, equipamentos e instalação, inclusive peças e acessórios	56,9	48,3	62,6	-15,1	10,1
Equipamentos para produção e distribuição de energia elétrica	42,2	38,6	52,9	-8,5	25,4
Material e aparelhos eletrônicos e de comunicação	66,6	69,1	81,6	3,9	22,7
Total	57,0	52,7	67,4	-7,5	18,4
Bens de capital – equipamento de transporte					
Automóveis, caminhões e ônibus	17,7	9,3	14,7	-47,2	-17,0
Motores e peças para veículos	34,7	24,0	37,9	-30,7	9,4
Total	22,6	14,0	22,0	-38,1	-2,6
Total da indústria	**19,3**	**14,7**	**22,7**	**-23,6**	**18,0**

Notas: 1999a dólar médio 1998. 1999b dólar médio 1999.

TAB. 2 - RELAÇÃO EXPORTAÇÃO/PRODUÇÃO – 1989-99 – EM %

Setor classificado por categoria de uso	1998	1999a	1999b	Var. 1999a/98	Var. 1999b/98
Bens de consumo não-duráveis					
Refino de óleos vegetais e fabricação de gorduras para alimentos	5,3	3,2	4,9	-40,5	-7,0
Moagem de trigo	0,6	0,4	0,6	-32,2	6,0
Indústria do café	16,7	12,0	18,8	-27,9	12,7
Artigos do vestuário e acessórios	3,2	2,5	3,9	-20,5	24,4
Artigos de material plástico	2,6	2,1	3,3	-17,6	28,8
Indústria de perfumaria, sabões e velas	2,9	2,4	3,7	-17,5	29,0
Indústria do açúcar	43,7	39,2	61,3	-10,3	40,3
Outras indústrias têxteis	13,8	12,8	19,9	-7,7	44,3
Resfriamento e preparação do leite e laticínios	0,1	0,1	0,2	-6,5	46,2
Calçados	56,3	52,8	82,6	-6,2	46,7
Indústria farmacêutica	2,3	2,3	3,5	-3,7	50,7
Conservas de frutas e legumes, inclusive sucos e condimentos	35,2	34,2	53,4	-3,1	51,6
Abate de animais e preparação de carnes	14,5	14,4	22,5	-0,3	55,8
Abate e preparação aves	21,1	21,4	33,4	1,1	58,1
Indústria de bebidas	1,4	1,4	2,2	4,0	62,6
Outras indústrias alimentares	4,4	4,9	7,6	10,9	73,4
Fabricação de alimentos para animais	1,6	2,3	3,6	43,1	123,7
Indústria do fumo	20,8	36,9	57,7	77,4	177,5
Total	10,7	10,3	16,2	-3,0	51,7
Bens de consumo duráveis					
Apar. e equipamentos elétricos, inclusive eletrodomésticos, máq. escrit.	23,0	21,2	33,1	-7,9	44,0
Apar. receptores de TV, rádio e equipamentos de som	13,0	13,7	21,5	6,0	65,8
Fabricação outros veículos	71,5	87,8	137,3	22,8	92,0
Total	32,7	39,6	62,0	21,4	89,8
Bens intermediários					
Peças e estruturas de cimento, concreto e fibrocimento	1,2	0,9	1,3	-28,9	11,2
Papel, papelão e artefatos de papel	12,2	8,8	13,8	-27,7	13,1
Cimento e clínquer	0,4	0,3	0,5	-26,6	14,7
Refino de petróleo	2,0	1,6	2,5	-18,9	26,8
Celulose e pasta mecânica	66,5	57,1	89,4	-14,0	34,4
Outros produtos de minerais não-metálicos	8,4	8,3	12,9	-1,7	53,7
Vidro e artigos de vidro	9,2	9,6	15,0	3,6	62,0
Indústria da madeira	61,9	66,8	104,4	7,9	68,7
Total	10,1	8,9	14,0	-11,2	38,8
Bens intermediários elaborados					
Adubos, fertilizantes e corretivos do solo	2,0	1,3	2,1	-34,0	3,2
Produtos químicos diversos	8,7	6,0	9,4	-30,5	8,6
Indústria da borracha	19,7	14,3	22,4	-27,5	13,3
Resinas, fibras e elastômeros	15,8	11,5	18,0	-27,2	13,9
Petroquímica básica e intermediária	9,9	7,3	11,4	-26,7	14,6
Beneficiamento, fiação e tecelagem de fibras naturais	12,2	9,0	14,1	-25,6	16,3
Elementos químicos não-petroquímicos ou carboquímicos	31,7	23,6	36,9	-25,6	16,4
Siderurgia	29,0	21,7	33,9	-25,2	16,9
Outros produtos metalúrgicos	8,9	6,8	10,6	-23,3	20,0
Metalurgia dos não-ferrosos	34,6	30,1	47,1	-12,9	36,2
Condutores e outros materiais elétricos, exclusive para veículos	8,9	8,0	12,5	-10,2	40,4
Fiação e tecelagem de fibras artificiais ou sintéticas	6,0	5,5	8,6	-7,7	44,4
Fundidos e forjados de aço	5,2	4,8	7,5	-6,5	46,2
Laminados plásticos	1,0	1,1	1,7	2,7	60,6
Total	16,5	12,8	20,1	-22,2	21,7
Bens de capital					
Máquinas, equipamentos e instalação, inclusive peças e acessórios	23,6	18,6	29,1	-21,3	23,0
Tratores e máquinas rodoviárias, inclusive peças e acessórios	38,1	32,9	51,4	-13,5	35,2
Equipamentos para produção e distribuição de energia elétrica	20,8	18,2	28,4	-12,4	37,0
Material e aparelhos eletrônicos e de comunicação	19,3	27,4	42,8	42,1	122,2
Total	24,2	22,0	34,3	-9,2	42,0
Bens de capital – equipamento de transporte					
Automóveis, caminhões e ônibus	14,3	10,1	15,9	-29,1	10,8
Motores e peças para veículos	34,7	25,3	39,5	-27,1	14,0
Total	20,4	14,9	23,4	-26,6	14,8
Total da indústria	14,8	12,7	19,9	-14,2	34,1

Notas: 1999a dólar médio 1998. 1999b dólar médio 1999.



A recuperação dos INVESTIMENTOS

SALOMÃO QUADROS
Chefe do Centro de Estatísticas e Análises Econômicas (IBRE/FGV)
ALOISIO CAMPELO JR.
Centro de Estatísticas e Análises Econômicas (IBRE/FGV)

O desempenho da economia brasileira em 1999 foi pífio. O PIB cresceu apenas 1%, completando um segundo ano consecutivo de redução da renda *per capita*. Em 2000, porém, as perspectivas melhoraram. Alguns dos fatores macroeconômicos que vinham limitando a capacidade de crescimento do país — como a política cambial e o déficit público — estão sendo melhor conduzidos e este novo cenário vem propiciando a retomada dos investimentos físicos.

Estatísticas veiculadas até o primeiro trimestre deste ano mostraram — ainda que de forma um tanto tímida — avanço dos indicadores relacionados ao investimento na economia nacional, a partir do segundo semestre de 1999. A Sondagem Conjuntural da Indústria, realizada pelo IBRE/CEAE em abril, confirma essa tendência e indica quais os setores onde os investimentos estão sendo retomados com maior ênfase no ano 2000.

De acordo com 45% dos empresários consultados, o principal motivo para a realização de investimentos, este ano, é a ampliação do parque instalado. Este percentual denota um posicionamento mais ofensivo por parte do empresariado em 2000 do que em 1998 e 1999, quando o aumento da capacidade foi prioritário, respectivamente, para apenas 21% e 19% dos industriais.

O aumento da eficiência produtiva, que havia sido apontado como razão primordial dos investimentos por 57% dos empresários em 1999, é visto como prioridade por 39% dos entrevistados. Um indício final da disposição dos industriais em ampliar o estoque de capital é a diminuição, de 13% para 7%, da parcela de empresas sem programa de investimento em 2000.

Em alguns setores a expansão da capacidade produtiva revela-se uma necessidade urgente, em virtude do nível muito elevado de utilização das instalações já existentes. Dentre estes, incluem-se diversos segmentos relacionados aos setores que mais cresceram no ano passado.

Na indústria química, por exemplo, o segmento petroquímico operava, em abril, com 95% de sua capacidade instalada, em média, enquanto 85% de suas empresas previam investir no aumento da capacidade no ano 2000. Nos outros segmentos da indústria química, entretanto, os gastos com investimentos neste ano estão sendo motivados tanto pela expansão da capacidade produtiva, quanto pelo aumento da eficiência produtiva. Nesses, o nível

de ocupação estava ainda distante de seu limite — à exceção do segmento produtor de resinas, fibras e fios artificiais, que operava, em abril, com 91% de utilização da capacidade.

Na indústria têxtil, a maioria dos segmentos apresentou, em abril, um nível de ocupação da capacidade instalada elevado, provável reflexo da carência de investimentos durante os anos em que a taxa cambial esteve apreciada. A taxa de ocupação alcançava 92% no segmento produtor de tecidos de algodão, 90% na produção de itens têxteis não-especificados (tapetes, feltros etc.) e 87% na produção de fios naturais. Nesses mesmos segmentos, os empresários prevêem, para este ano, investimentos no aumento da capacidade de, respectivamente, 58%, 41% e 51% em proporção do total das amostras.

Na indústria metalúrgica, a diferença do resultado entre a Sondagem de abril de 2000 e a do mesmo período no ano anterior é enorme. No segmento ferro e aço primários, 65% das empresas esperam expandir a capacidade produtiva neste ano, número que se restringia a 14% delas no ano passado. Analogamente, 60% dos produtores de itens metalúrgicos para uso doméstico pretendem aumentar suas plantas em 2000, contrastando radicalmente com o 0% (zero por cento) obtido na pesquisa de 1999. Na maioria desses segmentos, a ocupação da capacidade beirava os 90% em abril, com destaque para os 95% de ocupação dos produtores de metais não-ferrosos.

A indústria farmacêutica não pretende fazer grandes investimentos este ano

Apesar de os insumos para a atividade agropecuária serem encontrados em mais de um setor pesquisado pela Sondagem, nota-se uma recuperação do investimento nos setores ligados ao *agribusiness*. Em 1999, o PIB agrícola cresceu cerca de 9,5%, em grande parte beneficiado pela desvalorização cambial e melhoria do preço de algumas *commodities*. Houve, porém, um certo hiato entre a recuperação da receita e os investimentos, que começam a ser percebidos neste ano.

Na indústria mecânica, 85% dos produtores de equipamentos para agricultura e indústrias rurais (exceto tratores) pretendem aumentar sua capacidade produtiva no ano 2000, número que foi de apenas 8% no ano passado. Na indústria química, 46% dos produtores de adubos e fertilizantes pretendem investir pelo mesmo motivo (8% em 1999). Em ambos os casos, ainda havia margem para aumento da produção utilizando-se mais intensamente a capacidade instalada.

Outros segmentos do *agribusiness* pretendem investir em função do virtual esgotamento da capacidade instalada, como produtos veterinários e do abate de animais. O primeiro operava em abril utilizando 99% de sua capacidade instalada e o segundo com 93%. A intenção de investimento de ambos na ampliação da capacidade instalada no ano 2000 é de 98% e 68%, respectivamente.

A indústria de papel, papelão e celulose vive um momento curioso. Os produtores de papel e papelão pretendem investir bem mais do que no ano passado na expansão da capacidade, com destaque para o segmento de papel e artefatos para uso pessoal, com 55% de assinalações dos empresários (0% em 1999). Enquanto isso, a indústria de celulose e pasta mecânica dá sinais de saturação do período de acelerado ritmo de crescimento iniciado em 1999. Apesar de já estar utilizando 99,8% de sua capacidade instalada desde abril passado, apenas 13% dos empresários deste segmento pretendiam investir na ampliação de suas fábricas.

O número é bem inferior aos 36% que afirmaram pretender investir nesse item, em abril do ano passado. Note-se ainda, nesse segmento, um aumento, para 55%, do número de empresas sem programa de investimento em 2000.

Dentre os setores restantes, a Sondagem detectou melhores perspectivas de investimento no ano 2000 para a indústria de material elétrico e comunicações, na de material de transporte e na de produtos alimentares. Mas nesses setores a expansão dos investimentos não é generalizada. Exemplos de segmentos vinculados aos setores acima, que apresentam perspectivas de investimento bem abaixo da média nacional, são os produtores de caminhões, ônibus e semelhantes (0% de intenção de investimento em expansão da capacidade no ano 2000); televisores, rádios, toca-discos (16%); e a indústria de laticínios (17%).

A indústria de produtos farmacêuticos para uso humano, que cresceu no ano passado, também continua sem apresentar uma política mais agressiva de investimentos. No ano 2000, apenas 17% dos empresários do segmento pretendem investir no aumento da capacidade produtiva, enquanto 38% queriam aumentar a eficiência e 43% investirão apenas para substituir máquinas e equipamentos depreciados.

A conclusão extraída da Sondagem de Investimentos na Indústria é que o quadro para o setor produtivo nacional é alentador. Há uma recuperação dos investimentos — ainda que não generalizada — provocada, em grande parte, pela necessidade de expansão da capacidade de produção, em virtude do esgotamento das plantas industriais existentes atualmente no país. E este é um passo importante na passagem da mera recuperação cíclica para o crescimento sustentado. ■

BNDES, Um Novo Perfil

O BNDES está mudando o perfil. O banco se preocupa cada vez mais com o financiamento das exportações, vai dar menos ênfase às privatizações — sem abandoná-las, é óbvio — e estuda a possibilidade de conceder empréstimos a empresas do Mercosul, brasileiras ou não, desde que produzam aqui para exportar. Nesta entrevista, o presidente Francisco Gros mostra confiança nos rumos do bloco econômico do Cone Sul, descarta a dolarização da economia e não poupa críticas ao Prêmio Nobel Robert Mundell.

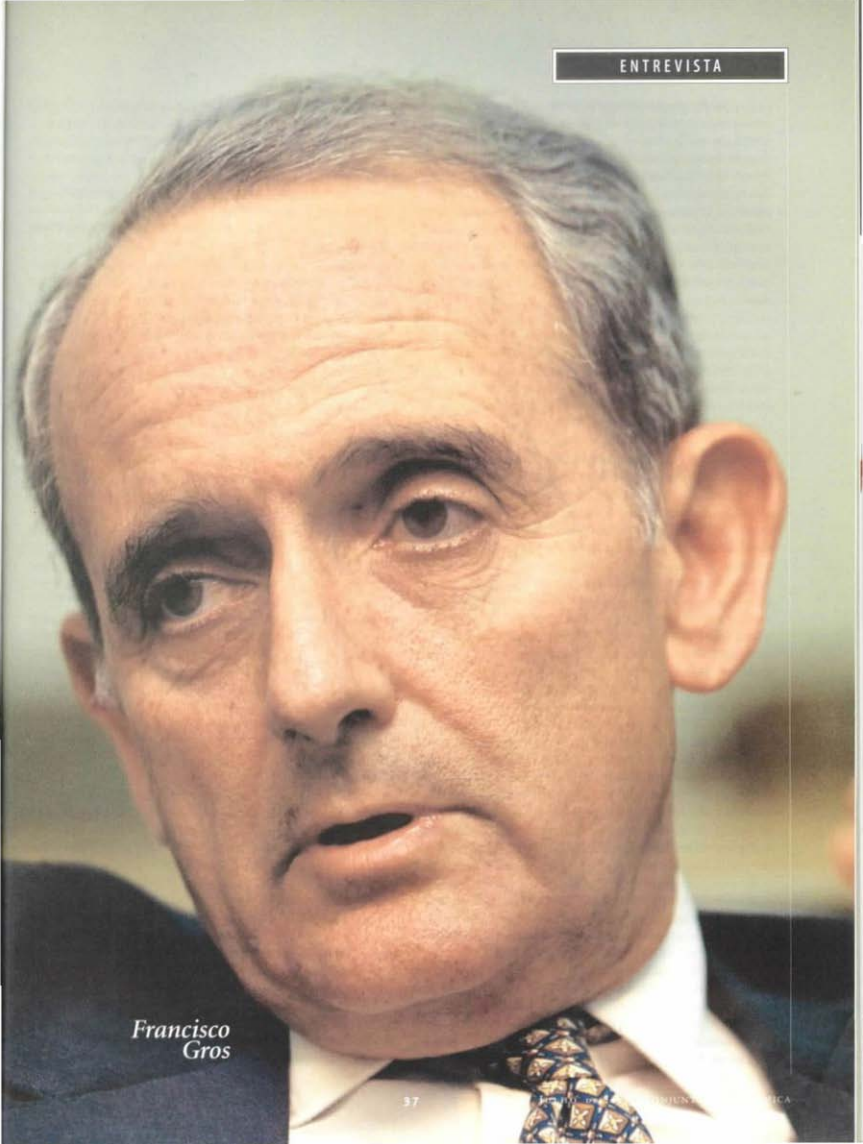
Entrevista a Roberto Fendt e Rui Pizarro

Conjuntura — O BNDES foi e é um grande instrumento do programa de privatização. Aparentemente, há novos caminhos na privatização. Qual o papel que o banco deve desempenhar daqui para a frente, nessa área?

Gross — Em primeiro lugar, eu diria que sou profundamente comprometido com todo o programa de privatização. Eu costumo brincar dizendo o seguinte: se o Márcio Fortes foi o pai da privatização, no banco — ou seja, quem deu o maior impulso ao programa de privatização aqui dentro — eu certamente sou o avô. Porque, em 1986, no gabinete do presidente da República — na época o presidente Sarney — iniciou-se a discussão sobre a privatização com uma forte participação do banco e de lá para cá o banco sempre esteve presente nos programas de privatização, no primeiro momento, buscando vender as empresas privadas que tinham sido estatizadas, como a Nova América e a Cibra. Eu concordo com você que desde o fim da década de 80 — o Márcio (Fortes) assumiu aqui em 1987, depois o Modiano no início da década com as privatizações de Usiminas, depois Vale e tudo o mais — o banco foi o principal instrumento do governo na privatização, facilitador do processo, deu apoio técnico e deu apoio financeiro.

O processo de privatização não está um pouco lento?

Eu faria dois comentários. Se tornou necessariamente mais lento, pela própria natureza dos ativos que ainda precisam ser privatizados e porque na pressa de realizar as privatizações o governo nem sempre explicou bem à sociedade o que é que estava sendo feito. Eu diria que criou algumas expectativas que hoje são questionadas, quanto à melhoria imediata dos serviços e quanto ao pagamento da dívida interna. É preciso um esforço continuado na área de comunicação, do porquê do programa de privatização e do seu sucesso. Enquanto isso não ocorre, você tem um questionamento, inclusive jurídico, que torna o programa mais lento do que é. A realidade é que a privatização hoje não ocupa todo o tempo e todos os esforços e prioridades do banco. Além disso, o banco, no passado, participou do financiamento de privatizações. Isso tem sido questionado por alguns e eu tenho dito que, naquele momento, o engajamento do banco foi fundamental para o êxito daquele processo. Só que os tempos mudaram e duas coisas aconteceram: primeiro, que o Brasil hoje não está mais enfrentando a crise que enfrentou no passado, ou seja, cada privatização não é mais uma questão de vida ou de morte em que o Brasil era colocado em julgamento e se desse er-



Francisco Gros

rado poderia acontecer alguma catástrofe. Não, não é mais assim! Nós estamos em um ambiente de muito mais tranqüilidade, com um grau de interesse de investidores muito grande. Então, eu acho que uma participação do banco não é mais tão fundamental quanto foi no passado. E, em segundo lugar, existe uma questão financeira. O banco participou do financiamento desses processos em épocas em que sobrava dinheiro aqui dentro. Ou seja, o banco ao financiar as privatizações não deixou de financiar nenhum projeto prioritário. O que nós sentimos hoje é uma retomada do processo de crescimento, uma demanda crescente por recursos do banco e, portanto, coloca-se a questão das prioridades, sim, razão pela qual nós temos dito que financiamento de transferência e venda de ativos, particularmente os da privatização, não é mais um projeto prioritário para o BNDES. Cumpriremos compromissos assumidos no passado, financiaremos se for uma política de governo, mas no entender do banco esse não é um uso prioritário de recursos do banco.

E quais seriam as prioridades do banco então?

A ênfase do banco deve ser diferente um pouco do que foi no passado. A única grande novidade, eu diria que, sem abandonar nenhum dos modelos anteriores, está se buscando, no caso de Furnas, introduzir um novo modelo no nosso arsenal. Ou seja, é o governo, com todas as razões que eu coloquei, se dando ao luxo de estudar novas modalidades para avançar. No caso de Furnas é, claramente, uma grande novidade e que passa pelo reconhecimento de que o modelo antigo tem algumas limitações. Por exemplo, leva a uma necessidade de você dividir as empresas em pedaços menores para que haja concorrência na sua compra, o que é uma tendência contrária ao que acontece, normalmente, no mundo empresarial, onde estamos assistindo hoje à junção de empresas. O segundo reconhecimento é de que o capital nacional é limitado e que, portanto, não consegue participar da maioria desses projetos ou só participa de forma limitada e que, por isso, o modelo tradicional caminha, inexoravelmente, no sentido da venda dos ativos do governo para empresas e investidores estrangeiros. O que não tem nada de errado, mas achamos que a oitava ou nona economia do mundo deveria ter algumas empresas grandes, *players* internacionais, apoiadas no mercado de capitais, profissionalizadas, com seu capital pulverizado, que pudessem ser competitivas no mundo de hoje, ou seja, multinacionais brasileiras. E que se o programa de privatização pode dar a partida para a criação desse tipo de empresa, achamos que isso emite um sinal fundamental, no sentido da modernização do capitalismo brasileiro e, graças a Deus, estamos num momento que, sem abandonar os modelos antigos, podemos adicionar ao nosso arsenal um novo modelo.

Furnas seria o primeiro exemplo desse novo modelo. O senhor teria outros?

Eu espero que, no final do processo, nós tenhamos diversas empresas brasileiras estruturadas nesse modelo. Então, eu sempre digo o seguinte: "olha o Brasil é uma economia muito maior que Portugal e comparável à Espanha. Por que é que nós temos grandes multinacionais espanholas e portuguesas e não temos brasileiras? Por quê? Não existe nenhuma razão!"

Ou chilenas...

Ou chilenas, certo. Então, não existe nenhuma razão para que nós não tenhamos também empresas desse tipo. Imagino que surjam outras. Se você me perguntar quais são, em nível de governo, não sei. Vamos ver. Depende. Algumas delas, no modelo de Furnas, você poderia imaginar uma Copel, que é uma empresa extraordinariamente bem-sucedida e bem administrada, só que hoje é estadual. Você poderia também imaginar uma Cemig, se for esse o desejo dos seus acionistas controladores. Você pode imaginar uma série de empresas brasileiras, nos setores em que o Brasil é competitivo, que podem se transformar, sim, em grandes empresas, com uma base de capital forte, com uma administração profissionalizada e concorrer no mundo de hoje. Se temos uma Iberdrola, uma Eletricidade de Portugal, se temos uma série de empresas da Península Ibérica — para não ir mais longe! —, não tem nenhuma razão para que não possamos ter empresas brasileiras nesse modelo, do lado público e do lado privado. Acho que a Ambev é forte candidata a esse modelo.

O senhor lembrou que existem agora novas prioridades para os recursos do banco. O setor exportador é um deles?

Crescentemente, na área de exportação nós temos duas linhas de atuação. Nós queremos trabalhar na linha de adensamento das cadeias produtivas voltadas para a exportação. Queremos priorizar aqueles projetos voltados para uma política de exportação. E, em paralelo, estamos reforçando a atuação do BNDES-*Exim*, a semente de um banco de comércio exterior que vai apoiar e financiar as exportações, naturalmente naqueles setores de maior valor agregado que comportam esse tipo de financiamento. Achamos que são duas iniciativas separadas, mas que andam em paralelo.

Há alguma estimativa de crescimento?

O nosso orçamento para este ano, em termos de BNDES-*Exim*, é de US$ 3 bilhões e isso representa um crescimento importante sobre os números do passado e...

Um crescimento de 50% e que certamente tem um pouco a ver com a desvalorização cambial.

Eu tenho colocado que esse nosso apoio à exportação não decorre de uma visão mercantilista, de que precisamos exportar a qualquer custo e tudo o mais. Não, nós precisamos abrir mais a economia brasileira para que ela se torne cada vez mais competitiva. Para podermos abri-la sem um

grau de volatilidade ou vulnerabilidade excessiva, precisamos exportar mais. Então, a lógica passa pela busca permanente da competitividade da nossa indústria e da nossa economia.

Alguns críticos da atuação do banco acham que a instituição deveria financiar ou dar empréstimos que gerassem empregos, o que não estaria acontecendo hoje.

Primeiro, nós achamos que o banco tem um forte comprometimento com a criação de empregos. Eu diria que isso é natural, de qualquer ponto de vista, até porque a principal fonte de recursos do banco é o Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT). Por definição, o banco tem que estar preocupado com a criação de empregos. Mas existem duas questões aí: primeiro nós achamos que fazemos isso de forma bem-sucedida; temos modelos para acompanhar a manutenção e a criação de empregos e os nossos modelos indicam que em 1999, por exemplo, contribuímos para manter e criar 2,8 milhões empregos, diretos e indiretos. Você pode discutir a metodologia adotada pelo banco, mas a instituição tem, como objetivo e como preocupação, a criação e a manutenção do emprego. Outro comentário é sobre o custo-investimento por emprego criado. Evidentemente que o menor custo-investimento por emprego criado está na economia informal. Se você financiasse camelôs, você criaria milhões de empregos no país mas, evidentemente, isso pode até ser um pedaço da resposta, não a única resposta. Então, a criação e a manutenção do emprego são objetivos importantes na política do banco. Mas não pode ser o único.



Tem que haver um comprometimento com o crescimento da economia...

O comprometimento com o crescimento econômico é muito complexo e muito mais rico do que só a criação de empregos. Você tem que saber que emprego, a qualidade desse emprego e o grau de permanência desse emprego que, evidentemente, passa pela criação de uma economia moderna e competitiva, está certo? Porque criar empregos artificialmente, dentro de uma estufa, no modelo antigo, que algumas áreas do setor público preconizavam na década de 40, a visão do Estado Novo e de Mussolini, já ficou demonstrando que não funciona. É tão importante você criar empregos de ponta numa fábrica de celulose, por exemplo — que é uma área em que o Brasil é extraordinariamente competitivo — quanto você, de repente, também criar empregos na agroindústria.

Em relação a problemas que têm surgido na economia, como a permanência e a ampliação do Mercosul, apesar das diferenças cambiais, qual é o papel do banco nesse processo?

A política cambial coordenada é fruto, decorrência da coordenação das outras macropolíticas. Se você conseguir coordenar essas macropolíticas, a coordenação cambial passa a ser quase uma conseqüência disso, e se você tentar fazer uma coordenação cambial sem a coordenação das demais políticas, ela terá vida curta. Mas tem que ser um objetivo. E aí é uma discussão importante sobre até que ponto você explicita esse objetivo e até que ponto você trabalha nesse sentido. Eu estou convencido de que a criação de uma moeda comum no Mercosul seria importante como meta a ser perseguida, até em oposição a alternativas como a dolarização, que eu acho que deveria ser colocada fora de questão como objetivo de política econômica para o país. Eu concordo que o Mercosul é uma conquista extraordinária e deve ser um eixo da política externa brasileira. O aprofundamento e a consolidação do sucesso do bloco são absolutamente fundamentais e acho que a força do Mercosul foi, inclusive, testada e demonstrada pela crise do ano passado. Está demonstrado que o Mercosul vai conseguir superar os desafios da desvalorização brasileira.

Como o BNDES pode ajudar nisso?

O banco está, sim, absolutamente comprometido com o crescimento do Mercosul e, mais uma vez, temos adotado aí algumas posições não-consensuais no sentido de dizer que financiaremos investimentos de empresários brasileiros no Mercosul — muito especialmente na Argentina, que é onde essa questão se coloca. Financiaremos também investimentos de empresários e de empresas argentinas no Brasil porque entendemos que ambos criam emprego aqui — podem, marginalmente, criar lá mas criam aqui, pela exportação. No caso dos brasileiros investindo lá, pela exportação de bens e serviços brasileiros e no caso deles investindo aqui, pela implantação de fábricas e criação de empregos aqui. Eu tenho inclusive brincado com os argentinos dizendo que financiamos brasileiros lá e financiamos brasileiros e argentinos aqui; só não financiamos argentinos lá.

Na edição de maio nós entrevistamos o Prêmio Nobel de Economia, Roberto Mundell, e ele foi enfático na defesa de uma moeda única para o Mercosul, sim, porém atrelada ao dólar. Qual a sua opinião a respeito?

Olha, eu tenho uma opinião antiga e firme sobre isso. Primeiro, eu tenho de reconhecer que esse assunto é fundamental, deixou de ser uma simples discussão acadêmica e precisa ser debatido. Eu escrevi um artigo, há cerca de um ano e meio, publicado na Folha de São Paulo, em que eu dizia que era necessário admitir que, no mundo, está ha-

vendo uma convergência cada vez maior. Um dos fenômenos da globalização, da facilidade de comunicação, é que os padrões de comportamento começam a convergir. Então, todo o mundo, hoje em dia, adota os padrões do *US GAAP* para as suas demonstrações financeiras; quando você discute finanças públicas, todo o mundo vai olhar os critérios de *Maastrich* como padrão natural; quando você discute sistema financeiro, as regras de Basiléia são as regras adotadas por todo o mundo. Essas são, digamos, as regras de bom comportamento. Todo o mundo come na mesa do mesmo jeito, sabe-se quais são as convenções, come-se de boca fechada e usa-se o copo, o garfo e a faca. Da mesma maneira, nas relações globais, as regras de bom comportamento são, cada vez mais uniformes e consensuais. E, da mesma maneira, não se consegue imaginar um mundo globalizado como o nosso, cada vez mais interconectado, com 160 moedas diferentes. O processo de convergência monetária é inevitável, precisa ser debatido e vai ser debatido, até por uma demanda dos empresários. Não é uma discussão teórica. Temos o fenômeno do crescimento da área do dólar, com os exemplos da Argentina, do Equador, do Panamá; temos a criação do euro, que foi um avanço extraordinário; teremos a Ásia, mais ou menos, se coordenando em torno de uma ou duas moedas — o iene e, talvez, o iuan — e esse tema está, sim, colocado para nós e terá que ser discutido.

O que o senhor acha então da dolarização

Quem leu o meu artigo na diagonal diz que eu defendo a dolarização. Eu acho que, no caso brasileiro, a dolarização seria um desastre, uma catástrofe — acho que foi a palavra que eu usei. Até porque envolveria — e eu não disse isso — um *repricing* de *assets* no Brasil que causaria um cataclismo e lembrava que os países não adotam a dolarização por uma opção consciente de política econômica. Adotam quando quebravam! Não têm mais dívida pública, o Estado quebrou, no caso da Argentina houve também a derrota em uma guerra, morreu gente; no Equador, o governo foi deposto. Ou seja, explodiu tudo. Não tem solução. É aquela história: você está se afogando, passa um troço e você se agarra. Depois você vai ver se era um tronco ou um jacaré. Mas a opção era você morrer, então — dos males o menor! — vamos tentar a dolarização. Agora você fazer, conscientemente, um cataclismo que envolvesse uma dolarização como decisão de política econômica seria uma não-solução! Como eu não acredito e nem posso torcer para o Brasil quebrar primeiro para depois dolarizarmos — e eu acho que o problema existe, sim — temos que buscar alternativas.

E quais seriam essas alternativas?

Vamos debater as alternativas, vamos discutir quais são essas alternativas. O que um cara como o Mundell se esquece é aquele velho dilema do economista. Não basta dizer: "presuma a dolarização!". Ele não raciocina é como é que você sai de onde você está hoje para chegar na premissa de uma dolarização. O que ele diz é "se todos acordássemos dolarizados amanhã, seria melhor!" Bom, é possível! Mas como é que você faz para chegar lá? E sobre esse tema ele não fala, evidentemente. E é por isso que eu acho que se torna uma discussão de maluco. Outro diz, casualmente, eu estava em Boston e me fizeram essa pergunta sobre dolarização. Era um grupo de estudantes do MIT (Massachusetts Institute of Technology) e eu disse: "olha, é engraçado que tenham feito essa pergunta aqui, porque vocês hão de se lembrar que, há cerca de 200 e poucos anos, houve um episódio aqui chamado o *Boston Tea Party*, que tinha a ver com o conceito de taxação sem representação. E eu diria que era um conceito, que era fiscal, mas que se aplica perfeitamente bem na área monetária. E quem defende uma dolarização diz, basicamente, que o país que dolariza passará a ter a sua política monetária determinada em um local externo e sem nenhuma ingerência desse país. Então, da mesma maneira que há mais de 200 anos, vocês fizeram aqui uma revolução para dizer que isso não era aceitável na área fiscal, eu queria dizer que o meu ponto de vista é que isso também não é aceitável na área monetária. Então, se queremos falar em um processo de dolarização sério, precisamos fazer aqui o que foi feito na Europa. Eu quero ter um Federal Reserve Board of South America, com voto no Federal Reserve; eu quero ter governadores latino-americanos no Federal Reserve; eu quero que o Federal Reserve seja o credor de última instância; eu quero direito a *seignorage* e aí nós podemos discutir uma dolarização. Mas enquanto a dolarização for "nós aqui nos Estados Unidos determinaremos qual é a política monetária adequada para vocês", eu acho que isso é inaceitável, como opção de política econômica. Então o meu lema é: "*no dolarization, without representation!*", tá? E entendo que o modelo europeu funciona muito melhor. Portugal não manda tanto quanto o Bundesbank mas tem um representante no Banco Central Europeu, tá certo? E a política do Banco Central Europeu, certa ou errada, leva em consideração os problemas de todos os Estados participantes. Assim como nos Estados Unidos a política do Fed leva em consideração os problemas de Iowa ou Colorado. Então, enquanto não se resolver isso, a dolarização não é uma opção para o Brasil, razão pela qual eu entendo que temos, sim, que discutir o aprofundamento da nossa relação do Mercosul e temos, sim, que discutir a criação de uma moeda comum no Mercosul e, se possível, na América Latina, como primeiro passo, para aí, eventualmente, discutirmos um Estados Unidos da América global e não só da América do Norte, e que, possivelmente, nos agreguemos todos em torno do dólar. Não tenho nada contra isso! Desde que certas precondições tenham sido enfrentadas. Se não forem enfrentadas, eu acho que é uma loucura discutir dolarização. ■



Desempenho dos índices

	FGV100	FGV100-E
No mês	0,48%	1,96%
No ano	-0,57%	-8,04%
Em 12 meses	68,87%	46,44%

DATA	FGV100 FECHAMENTO PONTO	%	MÉDIO PONTO	%	MÁXIMO PONTO	MÍNIMO PONTO	DATA	FGV100-E FECHAMENTO PONTO	%	MÉDIO PONTO	%	MÁXIMO PONTO	MÍNIMO PONTO
02.05.00	126.640	0,56	128.116	2,42	129.115	126.640	02.05.00	250.508	0,99	253.369	2,61	256.085	249.719
03.05.00	124.325	-1,83	125.337	-2,17	126.758	123.574	03.05.00	246.288	-1,68	248.052	-2,10	250.741	244.955
04.05.00	123.322	-0,81	123.597	-1,39	124.451	122.798	04.05.00	246.040	-0,10	246.692	-0,55	248.334	245.228
05.05.00	125.256	1,57	124.622	0,83	125.239	122.708	05.05.00	252.431	2,60	249.022	0,94	252.529	243.832
08.05.00	122.401	-2,28	123.548	-0,86	125.263	122.401	08.05.00	247.839	-1,82	249.194	0,07	252.439	247.057
09.05.00	119.848	-2,09	120.718	-2,29	123.266	119.125	09.05.00	243.350	-1,81	244.067	-2,06	249.635	240.713
10.05.00	118.684	-0,97	118.121	-2,15	119.848	117.017	10.05.00	242.594	-0,31	240.917	-1,29	243.375	239.327
11.05.00	119.224	0,45	120.006	1,60	120.930	118.650	11.05.00	245.519	1,21	245.704	1,99	246.852	242.594
12.05.00	119.045	-0,15	119.527	-0,40	120.187	118.532	12.05.00	245.803	0,12	245.607	-0,04	247.355	242.678
15.05.00	122.562	2,95	120.009	0,40	122.689	119.045	15.05.00	253.768	3,24	246.301	0,28	254.103	243.634
16.05.00	125.377	2,30	124.876	4,06	125.933	122.570	16.05.00	258.610	1,91	256.993	4,34	258.777	253.776
17.05.00	122.798	-2,06	123.444	-1,15	125.384	122.552	17.05.00	252.608	-2,32	253.359	-1,41	258.617	250.967
18.05.00	121.229	-1,28	122.234	-0,98	123.366	121.224	18.05.00	248.658	-1,56	250.462	-1,14	253.581	248.513
19.05.00	119.627	-1,32	118.743	-2,86	121.229	116.861	19.05.00	243.673	-2,00	242.727	-3,09	248.658	239.100
22.05.00	116.732	-2,42	116.512	-1,88	119.890	114.658	22.05.00	235.844	-3,21	235.607	-2,93	243.855	231.658
23.05.00	114.731	-1,71	116.957	0,38	118.222	114.731	23.05.00	233.568	-0,97	236.856	0,53	238.986	233.488
24.05.00	118.276	3,09	115.640	-1,13	118.285	114.344	24.05.00	240.729	3,07	235.161	-0,72	240.739	232.241
25.05.00	118.282	0,01	119.189	3,07	120.589	117.613	25.05.00	240.353	-0,16	241.586	2,73	244.157	238.737
26.05.00	120.853	2,17	120.090	0,76	121.092	118.285	26.05.00	244.938	1,91	243.553	0,81	245.220	240.352
29.05.00	123.222	1,96	123.055	2,47	123.655	120.853	29.05.00	249.857	2,01	249.118	2,28	250.099	244.938
30.05.00	127.238	3,26	125.408	1,91	127.485	123.222	30.05.00	257.237	2,95	253.615	1,81	258.027	249.857
31.05.00	126.543	-0,55	127.450	1,63	131.053	126.408	31.05.00	252.905	-1,68	256.658	1,20	264.368	251.516

Metodologia e cálculo: Fundação Getulio Vargas — IBRE / CEEF. 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).

Real *não* diminuiu DESIGUALDADES

Pesquisas mostram que o efeito redutor de desigualdade do Real foi relativamente pequeno. Os planos de estabilização que o antecederam e o próprio Plano Real foram criados para reduzir a inflação mantendo, mais ou menos, o *status quo* da distribuição de renda. O Real foi concebido para combater a inflação e foi bem-sucedido nisso. O grande ganho de bem-estar social provocado pela estabilização não foi a queda da desigualdade, mas — como o próprio nome sugere — o aumento da estabilidade da renda dos indivíduos.

MARCELO NERI
Centro de Políticas Sociais – IBRE/FGV

Como nos casamentos, a relação da sociedade brasileira com o Real apresenta altos e baixos. Este ensaio analisa essas flutuações, segundo uma perspectiva distributiva. Procuramos qualificar a natureza das mudanças de bem-estar social ocorridas desde a criação do plano. Verificamos que o período de lua-de-mel com a estabilidade (1994-96) e o de crises externas (1997-98) apresentam, tanto para o bem como para o mal, mudanças distributivas relativamente pouco pronunciadas.

No período de transição para a estabilidade, ao contrário do que se tem enfatizado, o efeito redutor de desigualdade do Real foi relativamente pequeno. A linha de pesquisa que originou o Real e os planos de estabilização que o antecederam buscavam reduzir a inflação mantendo, mais ou menos constante, o *status quo* da distribuição de renda.

A fase da URV, uma espécie de noivado com a nova moeda, pretendia justamente isso. O Real foi concebido — e bem-sucedido — no combate a inflação. O grande ganho de bem-estar social provocado pela estabilização não foi a queda da desigualdade, mas — como o próprio nome sugere — o aumento da estabilidade da renda dos indivíduos. Essa redução de incerteza levou a efeitos ilusórios de redução de disparidades de renda, mas melhorou as condições para a aplicação de políticas sociais.

Por outro lado, a análise da distribuição de renda no período de crises externas (1996-99) é muito heterogênea no Brasil, dependendo do que e de onde se olha. Se somente for observada a renda do trabalho nas grandes metrópoles , haverá uma idéia de que a crise é mais séria. Se forem analisadas todas as fontes de renda e áreas geográficas, nos aproximando de um conceito mais abrangente de bem-estar, a crise se apresenta menos séria.

Visão geral — Trabalhamos aqui com a idéia de distribuição de renda no sentido estatístico, incluindo tanto mudanças na desigualdade como alterações no crescimento da renda (domiciliar *per capita* — isto é, a soma da renda de todos os membros dos domicílios dividido pelo número de membros).

A principal característica da abordagem aqui utilizada é o

seu nível de desagregação com três grupos de renda: o décimo mais rico que se apropria de quase metade da renda *per capita* (mais precisamente, 47,3%); a metade mais pobre que se apropria de pouco mais de um décimo da renda nacional (12,3%); e os 40% intermediários cuja parcela na população e na renda praticamente coincide (40.4%), constituindo um país de renda média, uma espécie de Peru, inserido entre a rica Bélgica e a pobre Índia.

Propomos aqui uma cronologia que divide o período recente em quatro fases: a) incerteza e inflação crônicas; b) *boom* pós-estabilização; c) incerteza crítica e choques externos; e d) período pós-desvalorização.

Há uma fase, antes do Plano Real, que denominamos de incerteza crônica, quando a população estava acostumada a conviver com a instabilidade derivada da inflação alta e persistente. Os agentes e instituições desenvolveram uma série de mecanismos para se defender da inflação, cujo principal efeito colateral era perpetuar a própria inflação.

Essa fase abrange dois períodos da década de 90. O primeiro, de 1990 a 1992, na gestão Collor, onde se verificou um "milagre econômico" às avessas. A renda caiu de forma acentuada, mas afetou, principalmente, os mais ricos (-11,8% contra -4,4%, ao ano, dos mais pobres). O governo Collor reduziu a desigualdade, nivelando por baixo a renda.

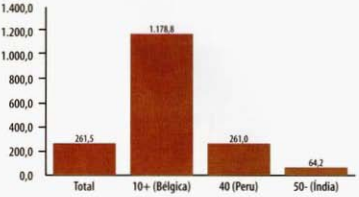
O segundo período (1992-93) é marcado por taxas de inflação ascendentes e um aumento da renda em todos os grupos da população mas, também neste caso, de forma mais significativa entre os mais ricos (16,2% contra 3% ao ano, dos mais pobres), implicando aumento da concentração de renda.

A fase seguinte (1993 a 1996) pode ser classificada como de lua-de-mel com o Plano Real. Todos os segmentos da população ganharam aumentos de renda em torno de 8% ao ano. A incerteza crônica foi, de uma maneira muito rápida, retirada da economia — gerando ganhos de bem-estar importantes — e substituída por uma fase de euforia e de *boom* econômico e social que durou até o fim de 1996.

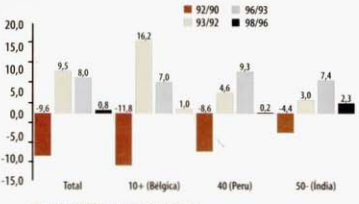
Em seguida, há uma fase em que o país ficou exposto a uma série de choques externos. A natureza da incerteza percebida neste período é diferente do aspecto cotidiano daquele observado no período de inflação alta. É uma fase de incerteza crítica no sentido de uma crise aguda que estaria ainda por vir. Os resultados observados depois são surpreendentes, dada a forma como o debate tem sido conduzido. Nenhum dos três grupos sociais analisados apresentou quedas absolutas de renda no período 1996-98.

O Brasil passou a conviver com a possibilidade de uma grande deterioração, como as que ocorreram nas economias asiática e russa em 1997 e 1998. Em termos agregados, havia a possibilidade de um choque de proporções consideráveis. Os cidadãos passaram a conviver mais de perto com a possibilidade de desemprego de longa duração. Não falamos de uma sucessão de choques micro ou macroeconômicos, como no período de inflação crônica, mas da expectativa de choques não triviais e de natureza desconhecida.

NÍVEL DE RENDA EM REAIS POR GRUPOS – 1998



TAXA DE CRESCIMENTO ANUAL DA RENDA PER CAPITA – POR GRUPOS DE RENDA



Fonte: PNAD/IBGE. Elaboração: CPS/IBRE/FGV.

Em 1999, o Brasil foi bola da vez, e para a surpresa da maioria, o país não acabou. Os aumentos da inflação e do desemprego observados após a desvalorização ficaram aquém do esperado. A dissipação da incerteza crítica contribui para o aumento de investimentos domésticos e diretos estrangeiros e para a contratação de mão-de-obra, mas isso é uma outra história.

A Lua-de-mel do Real — Após o lançamento do Plano Real tivemos, junto com a redução da inflação, um ganho de bem-estar associado à menor incidência do imposto inflacionário, principalmente nas classes de renda mais baixas. Simulações desse efeito revelam um aumento de 10% na renda de quem não tem acesso a mecanismos financeiros sofisticados e uma redução de pobreza de 5%. Essa é uma característica da estabilização, mas que vai explicar apenas uma pequena parte do ganho social observado depois do Real.

Um segundo efeito refere-se ao tipo de estabilização que foi feita. Fixou-se a taxa de câmbio, abriram a economia e ocorreu um *boom* de consumo. As medidas beneficiaram os setores de produtos não-transacionáveis, como serviços, mas pre-



judicaram os transacionáveis, como indústria. E é o setor de serviços que abriga o maior número de pobres ocupados da economia. Houve, então, um grande impacto redutor de pobreza. Isso explica por que algumas regiões, como o Rio de Janeiro, por exemplo, foram mais beneficiadas do que outras, como São Paulo.

O terceiro efeito, o principal, diretamente ligado à estabilização, é a redução das incertezas. Nessa passagem da incerteza crônica para um período de estabilidade há ganhos de bem-estar social diretos, pois se consegue planejar o futuro. A estabilização também aumenta a demanda por crédito (poupança negativa) por parte das famílias, que podem ter um comportamento menos prudente em relação ao futuro e se liberam para consumir e tomar crédito. Por outro lado, bancos e financeiras tendem a se sentir mais seguros no monitoramento dos seus potenciais tomadores. A redução de incerteza depois do Real levou — tanto por razões de oferta como de demanda — ao florescimento do mercado de crédito direto ao consumidor.

O principal ganho do real foi trazer estabilidade à renda de cada um. Calculamos isso com base em dados da PME-IBGE que acompanham as mesmas famílias ao longo do tempo e concluímos que a volatilidade da renda domiciliar mensal caiu cerca de 40% com a estabilização.

O efeito de redução de volatilidade contamina as medidas de desigualdade. Parece que a desigualdade caiu mais porque se economia está mais estável, as desigualdades de renda mensais — que é o que se mede no Brasil — são infladas por essa flutuação. Se você tiver uma economia onde a renda média auferida ao longo do tempo é a mesma, uma economia igualitária por definição, mas com rendas que flutuam de maneira dessincronizada, parece que a desigualdade é maior do que é na verdade. A redução dessas flutuações produziu um efeito redistributivo ilusório do Plano Real. A desigualdade de rendas mensais cai três vezes mais que a desigualdade de renda ao longo de quatro meses consecutivos e essa diferença corresponde justamente ao efeito de redução da instabilidade temporal da renda. Em suma, parece que a desigualdade caiu, mais o que caiu mesmo foi a instabilidade da renda individual.

Os efeitos redistributivos diretos do Plano Real não foram grandes, mas a estabilidade criou a possibilidade de se fazer política social de uma maneira muito melhor do que se fazia antes. Em primeiro lugar, porque alongou o horizonte de ação de governos e agentes privados, aí incluindo empresas e trabalhadores. Com a estabilidade e o fim do imposto inflacionário ficou mais fácil para o governo e para as famílias implementarem os seus respectivos orçamentos.

O Plano Real viabilizou a ação de políticas sociais mas não é, em si, uma grande política social. É preciso distinguir condições necessárias das suficientes. O objetivo do real não foi a redistribuição de renda, mas acabou por gerar um efeito de potencializar a operação de políticas distributivas. Assim não faz muito sentido discutir-se quem é o pai dos benefícios distributivos imediatos do Real, pois eles ainda estariam por vir.

O grosso (55,7%) da redução da pobreza líquida observada no período pós-Real se deu exatamente em maio de 95, nove meses após a estabilização. Pode ter sido apenas uma

longa gravidez até que os benefícios da estabilização fossem paridos. De forma mais realista, a redução da pobreza de 10,56% então observada estaria ligada ao reajuste de 43% do salário mínimo concebido pouco antes. O erro parece ser a ênfase dada ao efeito distributivo direto do Real. O ganho maior é o de melhorar a operação de políticas distributivas, como o aumento do salário mínimo exemplifica.

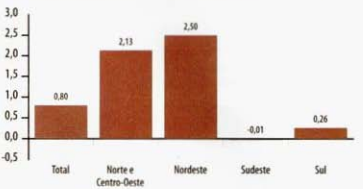
A Crise do Real — O acompanhamento de estatísticas mensais de pesquisas de mercado de trabalho — como a PME (Pesquisa Mensal do Emprego) do IBGE e a PED (Pesquisa de Emprego e Desemprego) da Fundação Seade, realizadas nas áreas metropolitanas — mostram uma forte deterioração nas condições trabalhistas. E esses são, na verdade, os indicadores líderes, os que correm na frente. Antes da chegada da crise asiática já se observava uma piora desses indicadores sociais. Logo após o *boom* e no fim de 1996 a situação se reverte e está claro nas pesquisas de trabalho. A surpresa é ver que isso não está tão claro na Pesquisa Nacional por Amostras por Domicílio do IBGE. A PNAD revela com clareza que a grande piora de bem-estar social se deu nas grandes metrópoles e na renda do trabalho.

A comparação das PNADs de 1996 e de 1998 revela a heterogeneidade espacial das mudanças sociais. O aumento da renda foi forte. Houve alguma deterioração no Sudeste, um pequeno crescimento no Sul, mas ganhos de renda nas regiões mais pobres como o Nordeste, o Centro-Oeste e o Norte. Os dados mostram que a crise está muito localizada no Sudeste e no Sul, nas regiões mais ricas do país, afetando mais as camadas da sociedade que têm meios de subsistência mais adequados, enquanto a parcela marginalizada da população (Norte, Nordeste e zona rural) foram menos afetadas.

É importante lembrar que 1998 foi um ano de seca. E é surpreendente que o Nordeste não tenha vivido a crise que se anunciava nos indicadores climáticos e de mercado de trabalho. A crise está muito localizada na periferia metropolitana, onde a queda de renda foi de 1,2% ao ano nesse período. Nas capitais metropolitanas, nas cidades grandes, médias, pequenas e na área rural houve ganhos de renda, particularmente grandes na área rural (3,03% ao ano) e nas áreas urbanas pequenas, que foi de 2,06% ao ano. As áreas urbanas pequenas e rurais, que são as mais pobres, tiveram ganhos de renda substantivos. As outras tiveram pequenas variações de renda, mas uma variação negativa de renda na periferia metropolitana (1,2%). Em termos geográficos a crise é metropolitana, das periferias e das regiões Sudeste e Sul, principalmente a de São Paulo.

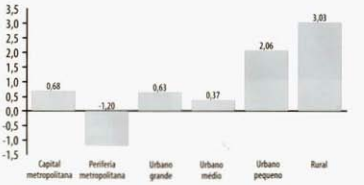
Nesse período, o ganho de renda domiciliar *per capita* no Brasil como um todo foi de 0,8% ao ano, enquanto houve queda de 0,14% a.a. na renda *per capita* do trabalho. E não há aí nenhum paradoxo. A partir de janeiro de 98, a taxa de desemprego metropolitana cresceu 30% como efeito da chegada da crise externa, de aumento da taxa de juros

TAXA DE CRESCIMENTO ANUAL DA RENDA DOMICILIAR PER CAPITA ENTRE 1996 E 1998 POR MACRORREGIÃO



Fonte: PNAD/IBGE. Elaboração: CPS/IBRE/FGV.

TAXA DE CRESCIMENTO DA RENDA DOMICILIAR PER CAPITA ENTRE 1996 E 1998 POR TAMANHO DE CIDADE



Fonte: PNAD/IBGE. Elaboração: CPS/IBRE/FGV.

etc. Então é mais uma crise de trabalho, em particular metropolitano — onde a renda *per capita* do trabalho cai 1,29% ao ano — e menos uma crise de outras fontes de renda ou áreas geográficas.

Notas:

A abordagem por grupos de renda (Belíndia ou Belperdia) contrasta com aquela baseada no PIB *per capita* aonde a ponderação é proporcional à renda de cada pessoa — os indivíduos implicitamente "valem o que ganham". Este aspecto é especialmente relevante no caso brasileiro, onde o alto grau de desigualdade de renda observada torna a sua média um mal indicador de bem-estar social.

"Crescimento, Desigualdade e Pobreza: O Impacto da Estabilização" (com Cláudio Considera), em **Economia Brasileira em Perspectiva 1996**, IPEA, 1996.

"Política Macroeconómica y Pobreza en Brasil" (com Edward Amadeo), en **Política Macroeconómica y Pobreza en América Latina Y El Caribe**, organizadores: Ganuza, Taylor e Morley, Mundi Prensa, Madrid, 1999.

"A Evolução da Pobreza e da Desigualdade Brasileiras ao Longo da Década de 90" (com Cláudio Considera e Alexandre Pinto), em **Revista Economia Aplicada**, 1999.

O Seguro-Saúde NOS ESTADOS UNIDOS

Pequena participação do estado, ênfase na prevenção de doenças, concorrência entre os planos e supervalorização do médico generalista ou clínico geral. É assim que funciona o sistema de saúde americano.

MÔNICA VIEGAS ANDRADE
EPGE/FGV e CEDEPLAR/UFMG

MARCOS DE BARROS LISBOA
EPGE/FGV

Os EUA são a única economia desenvolvida com reduzida participação do estado no financiamento e gestão da saúde para a população economicamente ativa (PEA). Até meados da década de 60, essa participação oscilava em torno de 1% do PIB, enquanto os gastos do setor privado não chegavam a 5%. A quase totalidade dos serviços médicos e hospitalares era custeada pelas empresas e os gastos com saúde financiados principalmente pelas seguradoras e planos de assistência médica privados. Dados de 1995 do Censo de Cobertura de Seguro Saúde mostram que mais de 75% da população possuem cobertura privada de seguro saúde.



Em 1965 o governo americano criou dois programas públicos com o objetivo de garantir o acesso aos serviços de saúde para a população com mais de 65 anos: o *Medicare* e, para as famílias de baixa renda, o *Medicaid*. A criação destes programas refletiu a observação de falhas no sistema de saúde que resultaram na exclusão de alguns grupos sociais do mercado de serviços de saúde.

Entre 1960 e 1975 os gastos com saúde nos Estados Unidos se elevaram de 5% para 8% do PIB. O crescimento elevado e a perspectiva de aumento continuado dos gastos motivaram o *Health Maintenance Organization Act* de 1973.

O objetivo foi reduzir as despesas médicas e hospitalares ao permitir novas formas de gerenciamento dos planos de saúde. O novo sistema, denominado *Managed Care*, é estruturado a partir de contratos estabelecidos entre as *Managed Care Organizations*, que compreendem as organizações que gerenciam a utilização e financiamento dos planos de saúde e os provedores de serviços de saúde. Os contratos estabelecidos com o *Managed Care* buscam solucionar o problema de risco moral inerente ao provimento de serviços de saúde que acaba por determinar elevação dos gastos.

Sistema Tradicional — O sistema tradicional de seguro-saúde, também denominado *fee-for-service*, se caracteriza pelo reembolso dos procedimentos realizados. As relações contratuais entre os agentes do mercado buscam solucionar o problema

de risco moral dos pacientes. Nesse sistema a seguradora oferta basicamente um plano de seguro pleno, garantindo reembolso quase total dos gastos efetuados, segundo uma tabela previamente estabelecida de reembolso por serviço prestado. A diferenciação entre os planos se dá pela divisão de custos e tipos de cobertura ofertada. A escolha de provedores pelos pacientes é livre.

O risco moral na relação paciente-provedor, caracterizado pela ausência de incentivos que determinem a racionalização do uso e da escolha de provedores pelos consumidores, é abordado pela divisão de custos entre a seguradora e o paciente. Além do prêmio de risco mensal, calculado em função dos gastos esperados, os clientes são responsáveis por uma parcela do pagamento do serviço, definida por meio de taxas compartilhadas de participação e de seguro.

A participação compartilhada é um valor monetário fixo, independente do valor do procedimento realizado, enquanto o seguro compartilhado define a contribuição percentual no total dos gastos. Outros mecanismos de incentivo implementados nos contratos são as franquias e limites de gastos. A franquia estabelece o valor a ser pago pelo segurado antes de usufruir do seguro e o limite de dispêndio define o valor máximo que o segurado pode pagar por ano, incluindo a franquia e as taxas de participação e de seguro compartilhados.

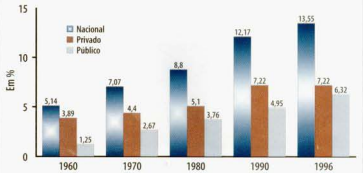
O contrato da seguradora com os provedores se restringe ao pagamento dos procedimentos efetuados. O provedor tem total autonomia sobre a realização dos procedimentos e não há controle sobre a necessidade dos cuidados dispensados. O paciente pode utilizar o serviço de qualquer provedor e será reembolsado segundo as normas contratuais estabelecidas com a seguradora. O risco moral da relação médico-seguradora não é considerado.

O sistema *fee-for-service* foi preponderante na economia americana até a década de 80, quando a prática da concorrência gerenciada começou a ser introduzida. Em sua maior parte, esses contratos eram ofertados pelos empregadores, que se utilizavam do benefício adicional de seguro-saúde como atrativo para os empregados. Além disso, esses benefícios significavam deduções de impostos para os empregadores.

A principal deficiência do sistema tradicional de seguro-saúde é a ausência de incentivos ao controle das despesas médicas e hospitalares, não solucionando o risco moral na relação do provedor com a seguradora. A remuneração dos médicos e hospitais, proporcional aos serviços utilizados, estimula o aumento das despesas, enquanto a padronização baseada em reembolsos limita a escolha de um plano com prêmio de seguro elevado.

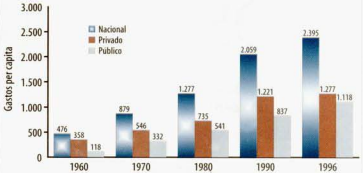
O plano de seguro pleno implica maior grau de utilização dos serviços médicos, apresentando prêmio de risco mais elevado mesmo quando são incorporadas as taxas compartilhadas de participação e de seguros. A inexistência de uma oferta mais ampla de tipos de plano de seguro-saúde torna a demanda por serviços de atenção à saúde praticamente inelástica,

GRÁF. 1: GASTOS EM SAÚDE COMO PERCENTUAL DO PIB



Fonte: HCFA/National Health Statistics.

GRÁF. 2: GASTOS NACIONAIS COM SAÚDE PER CAPITA



Fonte: HCFA/National Health Statistics.

impedindo o segurado de alocar melhor a sua renda.

Entre 1960 e 1980 os gastos totais *per capita*, em valores constantes, aumentaram 168%, sendo que os gastos privados aumentaram 105%. A maior taxa de crescimento dos gastos privados *per capita* ocorreu no período 1980-90, quando se observou aumento de 66% (gráfico 2).

Nos últimos 30 anos, os gastos com saúde nos Estados Unidos tiveram um crescimento significativo na sua participação no Produto Interno Bruto (PIB) passando de 5% em 1960 para 14% em 1996 (gráfico 1). Os gastos privados passaram de 3,8% para cerca de 7% no mesmo período.

Observando a distribuição dos gastos públicos e privados no montante total, nota-se a importância do setor privado: em 1990 estes representavam 59,3% enquanto em 1960 a participação deste setor era de 75,2% (gráfico 3). A redução da importância relativa do setor privado no montante total dos gastos com saúde é resultado principalmente das novas relações de contrato estabelecidas entre a seguradora e os provedores implementadas sobretudo a partir dos anos 90.

Managed Care — O *Managed Care*, ou Concorrência Gerenciada, foi motivado pela elevação dos gastos com saúde. Este sistema busca aumentar a concorrência entre os tipos de plano de seguro — permitindo flexibilidade nos contratos e maior oferta de benefícios — e determina o gerenciamento da

utilização dos serviços médicos e hospitalares para reduzir o risco moral na relação do provedor com a seguradora. A intensificação da concorrência e o gerenciamento reduziram o crescimento dos gastos.

O *Managed Care* racionalizou o uso dos serviços médicos e hospitalares por meio do médico generalista, que passou a determinar todos os encaminhamentos necessários. Os pacientes não podem mais procurar um especialista sem antes passar pelo clínico geral. Para garantir que esse clínico determine uma utilização racional dos serviços, os contratos estabelecem uma divisão de risco entre as seguradoras e os médicos, que buscam reduzir o excesso de utilização dos serviços. Já o médico generalista tem interesse tanto em manter o paciente em sua carteira, como em tentar garantir o seu estado de saúde no longo prazo, reduzindo os gastos futuros.

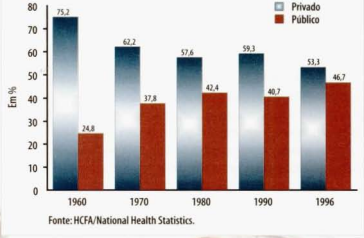
A criação de outros tipos de plano e de novas práticas de gerenciamento tornaram complexas as relações contratuais entre os agentes dos planos de saúde, no que se refere à utilização dos serviços e ao sistema de reembolso dos provedores. Esse arranjo de contratos resulta na criação de um novo agente do lado da oferta de serviços: as organizações de provedores. Desse modo, o *Managed Care* é um sistema sustentado por três agentes na oferta de serviços: as seguradoras ou organizações gerenciadoras, que além do financiamento passam também a gerenciar os serviços prestados; as organizações de provedores; e os provedores.

As organizações gerenciadoras ou seguradoras são as instituições que vendem o seguro para os indivíduos. Além da função de seguradoras, realizam o gerenciamento da utilização dos serviços médicos e hospitalares. Neste sistema, as seguradoras possuem rede de provedores credenciados. O que distingue esses tipos de organização é principalmente o pacote de benefícios ofertado definido em função da restrição imposta sobre o grupo de provedores disponível. As organizações de gerenciamento mais comuns são: as HMOs (*Health Maintenance Organizations*), as PPOs *(Prefered Provided Organizations*) e as POS (*Point of Service*).

O segundo agente na oferta de serviços são as organizações de provedores (IDS) que consistem em associações de médicos e/ou hospitais. Essas instituições intermedeiam as relações entre as seguradoras e os provedores. O contrato de reembolso mais usual entre as IDS e as organizações de gerenciamento é de captação global, por meio do qual as IDS aceitam praticamente todo o risco das despesas médicas, incluindo os decorrentes de gastos com profissionais e serviços auxiliares.

Os médicos se distinguem entre generalistas e especialistas. O generalista é fundamental no gerenciamento e racionalização do uso dos serviços: efetua o atendimento básico e controla a utilização de serviços médicos avaliando o estado de saúde e encaminhando o paciente para médicos especialistas e exames necessários. Todos os segurados, quando compram um plano de seguro, escolhem um médico generalista e são integrados à carteira desse médico. Na ausência do médico generalista, os pacientes tendem a utilizar crescentemente os serviços especializados, o que implica custos mais elevados pelo uso indevido de serviços médicos.

GRÁF. 3: DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DOS GASTOS PÚBLICOS E PRIVADOS



Fonte: HCFA/National Health Statistics.

Cada clínico geral é responsável pela administração de uma carteira de clientes. O desempenho do médico generalista está associado à implementação de estrutura de incentivos adequada por intermédio de sistemas de reembolso que privilegiam a divisão de risco entre o provedor e a seguradora. Além disso, as práticas do *Managed Care* determinam uma relação de longo prazo entre o médico generalista e o paciente. Uma vez que o paciente passa a integrar a carteira de clientes do médico generalista, esse tem incentivos em garantir a saúde do paciente no longo prazo, evitando as práticas médicas mais caras. É mais barato a promoção à saúde e cuidados preventivos.

No *Managed Care,* os provedores são contratados pelas associações de médicos e não há contrato direto com a seguradora. Em geral, as seguradoras assinam contrato com as associações, que representam um grupo de médicos para serviço à população. O ponto crucial dos contratos dos generalistas com as associações é a divisão do risco com as seguradoras, o que propicia mecanismos de controle de fraudes.

No sistema usual de reembolso, o clínico geral recebe pagamento fixo prévio calculado em função da carteira de associados que administra, independentemente do volume de serviço realizado, o que prevê cobertura sobre todos os serviços prestados, incluindo serviço preventivo e cuidados dentro e fora do hospital. Em geral, este sistema é acompanhado do estabelecimento de fundos, cuja finalidade é o pagamento de especialistas e/ou exames não realizados pelo generalista. Existem três tipos principais de encaminhamentos médicos e fundos correspondentes: *referral* (encaminhamentos a especialistas); *hospital* (encaminhamentos a hospitais) e serviços auxiliares.

Além desses fundos para encaminhamentos, os contratos de captação podem também especificar o percentual de retenção do reembolso do médico, a ser utilizado em caso de déficits

nos fundos de encaminhamentos de todos os generalistas que atendem determinada população.

Suponha que um médico generalista ganhe nos Estados Unidos aproximadamente US$45,00 por consulta e que o número de consultas estimadas por paciente é de três por ano. Assim, esse médico irá receber mensalmente, por paciente de sua carteira, o equivalente a US$11,25, resultante do cálculo de (3xUS$45,00)/12. Usualmente, a carteira dos generalistas é composta de 1.000 associados. Além deste valor *per-capita*, o generalista recebe também valor monetário para as despesas de encaminhamento, que é depositado em conta conjunta com todos os generalistas que atendem àquela população constituindo os fundos para encaminhamento.

Cada vez que o médico generalista determina um encaminhamento o registro é realizado e o pagamento do especialista é feito mediante débito nesse fundo. Em caso de saldo líquido positivo nos três fundos, este é redistribuído aos médicos generalistas por meio de sistema de bônus inversamente proporcional ao volume de encaminhamento efetuado pelo médico.

Em caso de saldo líquido negativo, as seguradoras podem determinar redução do reembolso, realizando o rateio deste saldo entre todos os médicos generalistas que atendem àquela população. O rendimento do médico varia em função de duas situações de risco: o montante pago por procedimento depende do volume de serviço prestado e existe o risco financeiro decorrente das retenções do reembolso para pagamento dos encaminhamentos. O médico especialista ganha por procedimento realizado.

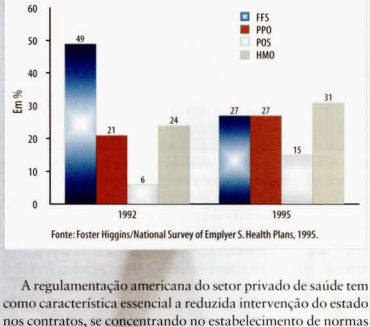
Desse modo, os contratos estabelecidos com o *Managed Care* buscam solucionar o risco moral na relação do provedor com a seguradora, introduzindo uma estrutura de incentivos baseada na divisão do risco. No sistema tradicional todo o risco inerente ao provimento dos serviços de atenção à saúde é de responsabilidade das seguradoras, o que gera incentivos ao excesso de serviços determinados pelos próprios provedores.

A introdução de novos tipos de planos de seguro possibilitou a concorrência entre as seguradoras, ao mesmo tempo que criou condições para um ajuste entre a oferta e demanda de serviços de saúde. A diversidade de planos ofertada pelo *Managed Care* é garantida por uma regulamentação caracterizada por reduzida intervenção do estado nos contratos.

Contratos — **A regulamentação dos tipos de contrato e os benefícios a serem ofertados pelo setor privado são cruciais na definição do sistema de saúde. Como já salientado, os problemas de seleção adversa decorrem em sua maior parte da regulamentação sobre os tipos de planos ofertados pelo Estado.**

Usualmente o sistema de tarifas definido pelas seguradoras é o *experience rating*. Neste caso os cidadãos são taxados de acordo com os gastos esperados, os quais são calculados em função de características como faixa etária, gênero, localização geográfica, hábitos de consumo, história de vida etc. A conseqüência desse tipo de tarifa é que quem tem grau de risco mais elevado paga prêmio de risco maior.

GRÁF. 4: POPULAÇÃO SEGURADA SEGUNDO O TIPO DE PLANO



Fonte: Foster Higgins/National Survey of Emplyer S. Health Plans, 1995.

A regulamentação americana do setor privado de saúde tem como característica essencial a reduzida intervenção do estado nos contratos, se concentrando no estabelecimento de normas institucionais que garantam o bom funcionamento e a saúde financeira a longo prazo das gerenciadoras de seguro. A flexibilidade nos contratos se traduz na diversidade de produtos ofertados: grau de cobertura, rede de provedores, regime de divisão de custos e períodos de carência entre outros critérios. Essa diversidade possibilita ajustar melhor o plano de seguro desejado e a estrutura de oferta.

Embora seja consenso entre as seguradoras a necessidade de se garantir flexibilidade nos contratos, o debate sobre a regulamentação do *Managed Care* está em aberto na literatura econômica. A rápida expansão dessa cobertura e o acirramento da concorrência entre as seguradoras podem resultar em restrições na qualidade do benefício ofertado.

Alguns autores argumentam que os consumidores não têm capacidade de resposta à imposição dessas restrições principalmente porque, em sua maior parte, adquirem os planos por meio dos empregadores que nem sempre apresentam variado conjunto de escolha. Hoje, o principal debate no mercado de saúde privado americano é sobre a necessidade de intervenção do Estado na regulamentação dos planos ofertados, de modo a se garantir proteção aos consumidores sobre a qualidade do produto ofertado.

Já em relação à saúde financeira das seguradoras, a intervenção do Estado é direta. A constituição de uma *HMO* requer licença federal, renovada anualmente mediante apresentação dos resultados financeiros.[10] Entre os mecanismos de proteção à solvência dos planos estão a especificação de capital, reservas e requerimentos de depósitos. Usualmente, o Estado determina a criação de planos contingentes à ocorrência de dificuldades financeiras que permitam aos associados usufruir dos benefícios durante o período de contrato para o qual o pagamento de prêmio já tenha sido realizado. Por fim, em

caso de ameaça de falência, o regulador tem o direito de intervir e gerenciar a *HMO*.

Comparação — Diante das reformas institucionais propostas pelo Managed Care é fundamental avaliar os resultados alcançados. A principal crítica é em relação à qualidade do serviço ofertado. Argumenta-se que, com a racionalização dos serviços médicos e hospitalares, a qualidade do serviço ofertado é inferior: a divisão do risco entre o provedor e a seguradora criaria um incentivo à diminuição de procedimentos clínicos. Além disso, a definição pela seguradora de critérios para autorização de serviços reduziria a autonomia dos médicos no processo decisório do tipo de cuidado a ser dispensado. Como já foi salientado, a necessidade de regulamentação dos contratos de proteção do consumidor é a grande polêmica introduzida com o Managed Care.

A comparação entre os sistemas deve considerar os custos e a qualidade dos serviços prestados. Os procedimentos médicos podem ser avaliados a partir da estrutura dos hospitais e do quadro de médicos, dos testes de diagnóstico e exames preventivos e do estado de saúde do paciente após o atendimento.

Os resultados, no entanto, podem não ser um bom indicador da qualidade, pois nem sempre os procedimentos adotados alcançam resultado favorável. A conjugação desses critérios provavelmente gera comparações mais fidedignas à realidade, mas a pouca disponibilidade de dados dificulta esse tipo de análise. Outros critérios como acesso aos serviços, satisfação dos consumidores e rotatividade dos associados são também usualmente utilizados como índice de qualidade.

Um serviço melhor não implica necessariamente mais bem-estar social. Do ponto de vista do segurado, as variáveis relevantes na escolha do plano de saúde são qualidade do serviço e custo. O bem-estar depende tanto do serviço que eventualmente se pode receber, como da renda disponível para a aquisição de outros bens. Nesse sentido, plano de seguro saúde com nível de qualidade muito elevado pode piorar o bem-estar dos indivíduos, ao invés de aumentá-lo. Um critério adequado para se comparar a qualidade entre os dois sistemas é a própria escolha dos consumidores.

O critério escolha do tipo de plano pelos consumidores é favorável ao *Managed Care*. Segundo dados da *Foster Higgns*, a participação do seguro *fee-for service* caiu de 49% em 1992 para 27% em 1995, enquanto a participação de todos os planos ofertados pelo *Managed Care* se elevou para todas as categorias.

O consumidor ao escolher o plano do *Managed Care* revela preferir este serviço, ofertado com custo e intensidade do cuidado médico inferior ao *fee-for-service*. Freqüentemente, argumenta-se que a assimetria de informação entre consumidor e seguradora limita a escolha do indivíduos. A evidência empírica não corrobora esta crítica. Nesse caso, se deveria observar, além de elevada taxa de insatisfação entre os associados ao *Managed Care*, o retorno desses para os planos *fee-for-service*. Os resultados da pesquisa *Medical Expenditure Panel Household Component (Rounds 1,2)* gerida pela *Agency for Health Care Policy and Research* mostram que a satisfação com a fonte provedora é praticamente universal, embora percentual elevado de consumidores esteja trocando de plano, cerca de 12%. A maioria (60%) dos indivíduos troca de plano por motivos financeiros e apenas 20% o fazem em virtude de problemas relacionados ao seguro, sendo que a taxa média anual de desistência dos planos oscila entre 10% e 30%.

Newcomer, Preston e Harrington (1996) estudaram a relação entre o grau de satisfação com o plano e a taxa de desistência. O universo compreende associados das *Social Health Maintnance Organization* (SHMO) e do sistema *fee-for-service*. Os autores medem o grau de satisfação dos consumidores utilizando o *Questionário de Satisfação do Paciente (PSQ)* desenvolvido pelo *RAND Health Insurance Experiment*. A construção do "índice de satisfação" é baseada em quatro premissas:

- *Acesso/conveniência* (tempo e esforço requerido para obter o serviço, tempo de espera, conveniência da localização);
- *Qualidade/competência* (conhecimento e competência do médico);
- *Custos e benefícios;*
- *Relações interpessoais* (cortesia, simpatia dos médicos).
- *Índice geral de satisfação* (expressa um grau de qualidade geral do cuidado ofertado).

Os resultados obtidos pelos autores mostram que o grau de satisfação dos pacientes da *SHMO* e do sistema *fee-for-service*, incluindo os que saíram de um dos sistemas, apresenta pequena variação. Em média, o índice de satisfação global é de 86,9% para os associados das *SHMO's* e de 90% para os associados ao *fee-for-service*, dependendo da região analisada. A maior variação obtida é em função dos custos e benefícios e os pacientes da *SHMO* estão mais satisfeitos.

A decisão de se manter vinculado a um plano é sensível a variações nos itens custo/benefícios e relação médico-paciente. Assim, a avaliação da qualidade do serviço ofertado, utilizando os critérios de grau de satisfação e escolha do plano pelos consumidores, sugere que os planos de seguro introduzidos pelo *Managed Care* têm sido satisfatórios para os pacientes.

A elevada taxa de rotatividade provavelmente está muito mais associada à relação pessoal com o médico e o custo, como mostram os resultados do estudo de Newcomer, Preston e Harrington (1996) do que com resultados de saúde ruins. Com a expansão desses planos, o consumidor vai adquirindo maior capacidade de se informar e se espera que no longo prazo as desistências sejam menores.

A evolução dos custos dos serviços de saúde aponta diminuição dos gastos privados. O período 1996/90, quando houve maior disseminação do *Managed Care*, foi o de menor taxa de crescimento dos gastos privados *per capita*, apenas 4% (gráfico 2). A redução da participação relativa dos gastos privados também evidencia essa tendência: no mesmo período esta se reduz de 59% para 53% (gráfico 3). A diminuição dos custos alcançada com o *Managed Care* se traduz no comportamento das taxas de crescimento dos prêmios de seguro.

Em 1991 as taxas de crescimento dos prêmios ofertados por *HMO's e PPO's* oscilava em torno de 12%. Em 1997 essa taxa caiu para 2%. Segundo dados do *Federal Employee Health Benefits Program* (FEHBP), entre 1996 e 1997 o prêmio das HMO's elevou em 1.03%, enquanto o prêmio do seguro *fee-for-service* se elevou em 2,9%. A principal fonte de redução de custos com o *Managed Care* são os gastos hospitalares. A participação desse tipo de gasto reduziu-se em dois pontos percentuais no período 1990/1995.

Ligou (1994) mostra que a despeito da igualdade entre as despesas médias com pacientes fora do hospital entre os dois sistemas, o sistema tradicional apresenta maior variância e assimetria na distribuição desse tipo de dispêndio. Esse fato pode ser explicado pelo maior número de médicos consultados nesse sistema e pela menor padronização dos procedimentos adotados, que resultam em gastos elevados com pequeno número de pacientes. A utilização gerenciada, por outro lado, procura homogeneizar os procedimentos médicos, resultando em distribuição dos gastos entre os pacientes mais uniforme.

Segundo pesquisa da *Agency for Health Care Policy and Research* os pacientes do *Managed Care* permanecem em média dois dias a menos nas Unidades de Terapia Intensiva do que os pacientes internados pelo sistema tradicional. Essa redução não altera os resultados de mortalidade ou readmissão nas Unidades de Terapia Intensiva. A *American Association Health Plans* apresenta vários resultados de saúde onde o desempenho da *HMO* é superior ao observado para pacientes associados ao plano *fee-for service*, entre eles, cuidado preventivo, pacientes com câncer e menor mortalidade em CTIs.[1]

A comparação entre os dois sistemas nos permite dizer que o sistema *Managed Care* apresenta redução significativa dos custos com saúde, sem que se verifique piora dos resultados obtidos com o tratamento determinado. As comparações sobre qualidade evidenciam melhoria, principalmente no cuidado preventivo. Para algumas doenças os resultados do *Managed Care* são claramente satisfatórios.

Os resultados alcançados com o *Managed Care* têm se caracterizado como uma opção viável no provimento de serviços de atenção à saúde pelo setor privado. A evidência empírica mostra que as práticas implementadas reduziram a taxa de crescimento dos gastos privados substancialmente, corroborando as hipóteses apontadas pela teoria econômica.

Os resultados de saúde também são favoráveis, ainda que o debate sobre a necessidade de regulamentação para garantir a qualidade do serviço ofertado esteja em aberto. Notadamente, para alguns tipos de cuidado específico, como o preventivo, as práticas do *Managed Care* são muito satisfatórias uma vez que introduzem uma relação de longo prazo entre o paciente e o médico generalista, que passa a ter incentivos para tentar garantir no longo prazo a saúde dos pacientes que compõem sua carteira.

É importante garantir flexibilidade nos contratos estabelecidos no setor privado para o financiamento dos serviços de atenção à saúde. A flexibilidade de contratos associada à concorrência entre as seguradoras são fundamentais para determinar um ajuste entre oferta e demanda de serviços, resultando em eficiência e maior nível de bem-estar social.

Quanto ao papel do Estado no provimento dos serviços, a opção do sistema americano é uma experiência importante. Por um lado, o Estado garante o acesso aos serviços de atenção à saúde para os grupos sociais mais vulneráveis. O provimento desses serviços é realizado pelo setor privado com o financiamento do Estado. Por outro lado, a população economicamente ativa com condições de auto-financiamento adquire os serviços junto ao setor privado. A participação do Estado na regulamentação se reduz em garantir aos consumidores a saúde financeira dos planos de seguro.

Referências Bibliográficas

AGENCY FOR HEALTH CARE POLICY AND RESEARCH, 1996 Medical Expenditure Panel Survey. (online). 1996 Disponível: http://www.meps.ahcpr.gov (capturado em ago.1998)

AMERICAN ASSOCIATION HEALTH PLANS , *Managed Care* Facts, (online) .1998. Disponível:http://www.aahp.org/services/research (capturado em ago.1998).

BROOK, R. H.; MAC GLYINN, E.; CLEARY, P. D. (1996): "Quality of Health Care", *The New Egland Journal of Medicine*, sept. 1996.

ENTHOVEN, Alain and SINGER, Sara. Market Based Reform:What to Regulate and by Whom. *Health Affairs*, Chevy Chase (MD), n.1, p.105-119, Spring 1995.

_____ Markets and Coletive Action in Regulating Managed Care. *Health Affairs*, Chevy Chase (MD),v.16, n.6, p.26-33, nov/dec 1997.

HEALTH CARE FINANCING ADMINISTRATION, Brief Summaries of *Medicare* and *Medicaid*. (online).Disponível: http://www.hcfa.gov/*Medicare* (capturado em ago. 1998)

_____. National Health Expenditures.(online) Disponível: http://www.hcfa.gov/*Medicare* (capturado em ago. 1998).

LIGOU, James A. Fee-for Service Versus HMO Outpaient Expenditure Patterns. In: *The Journal of Risk and Insurance*, v.61, n.1, mar.1994

NEWCOMER, R.; PRESTON, S. and HARRINGTON, C. Health Plan Satisfaction and Risk of Disenrollment Among Social/HMO and Fee-for- Service Recipients. In: *Inquiry* : a journal of medical care organization,provision and financing. Chicago (ILL), v.33: p.144-154, Summer,1996.

NEWHOUSE, Joseph P. *Free for All?* Lessons from the RAND Health Insurance Experiment, Harvard University Press, 1996.504 p.

Estudos do *Center for Disease Control and Prevention and the National Health Statistics* mostram que mulheres associadas às *HMO's* apresentam maior probabilidade de realizar exames preventivos. Segundo a *National Health Interview Survey* 62% das mulheres entre 50 e 64 anos em *HMO's* realizam exame de mamografia, comparado à cifra de 50% no total das mulheres. No universo do *Medicare*, 62% realizam exame de mamografia, em oposição a 39% para o *fee-for-service*. Em Langa and Sussman (1996) pacientes das *HMO's* com problemas nas artérias coronarianas apresentaram índice de mortalidade similar aos dos pacientes do sistema *fee-for service* a despeito de terem sido submetidos a número inferior de cirurgias. O universo analisado são 140.000 californianos com problema nas artérias coronárias: em média os pacientes das HMO's foram submetidos a 1,5 angioplastias, enquanto que os pacientes do fee-for service apresentam probabilidade de serem submetidos a 2,3.

Mesa-redonda



SEGUROS: pequenos problemas, grandes perspectivas

Na edição de maio deste ano, *Conjuntura Econômica* mostrou que o setor de seguros atravessa uma grande fase no Brasil e se prepara para crescer e mudar de perfil. Ficou demonstrado que o primeiro impulso resultou da estabilidade econômica do país e do aumento do poder aquisitivo da população e que o segundo e decisivo acontecerá em breve, a partir da abertura do setor de resseguros e do aumento da participação das companhias estrangeiras.

Em razão do interesse despertado junto aos leitores e do teor polêmico de algumas declarações, voltamos a abordar o tema. Desta vez, com a garantia do governo e da principal entidade representativa das empresas de seguros de que os problemas enfrentados pelo setor não são graves e podem ser resolvidos por meio da constante parceria entre o governo e o setor privado.

As conclusões saíram de uma mesa-redonda que reuniu o presidente da Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (Fenaseg), João Elisio Ferraz de Campos, o titular da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Helio Portocarrero, e o jornalista Rui Pizarro, de *Conjuntura Econômica*.

Conjuntura — Na sua avaliação, o setor de seguros vai passar por grandes transformações, a partir da abertura e da privatização do Irb Brasil Re?

João Elísio — Eu acho que o momento é muito rico porque estamos saindo de um patamar em que a indústria de seguros, nos últimos 50 anos, ficou com, praticamente, 1% do PIB. O nosso maior inimigo era a inflação; o maior inimigo do seguro é o regime inflacionário, sem uma moeda forte e sem estabilidade econômica. E com o Plano Real, as coisas mudaram e mudaram bastante. O mercado de seguros cresceu muito. Por que cresceu? Cresceu, em primeiro lugar, porque com a estabilidade o poder aquisitivo das pessoas aumentou. O brasileiro não fazia seguro porque ele não tinha, realmente, dinheiro. Então, com esse aumento do poder aquisitivo, as pessoas passaram a se interessar mais pelo seguro. Além disso, tem o aspecto do risco: em alguns setores, por exemplo no setor de veículos, o risco passou a ser muito grande, principalmente nas grandes cidades. As pessoas, quando há o risco, procuram se precaver. Então você faz mais seguros. Nós estamos num país em desenvolvimento. Não existe nenhum país do mundo desenvolvido sem indústria de seguro desenvolvida.

Qual o significado, para o setor, da privatização do Irb Brasil Re?

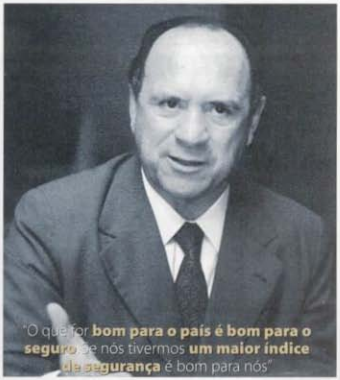
João Elísio — No meu modo de ver, é uma diferença muito grande entre você trabalhar com um órgão estatal e um mercado privado. Muda até a concepção do negócio. Hoje, eu vou até um monopólio estatal propor algum negócio. Na hora em que o mercado se abrir, a diferença é que as resseguradoras vão me procurar. Isso é um paradigma, é uma modificação de tudo; de você ir propor um negócio, a você ter, à porta do seu gabinete, cinco, seis resseguradoras na sua ante-sala para saber o que você está propondo e como é que você vai trabalhar. Porque eles vão te fazer uma proposta de trabalho.

Helio Portocarrero – Eu acho que a privatização do IRB é um marco sim, porque você vai ter um ambiente muito mais competitivo, com muito mais produtos a oferecer e que só podem ser oferecidos, de forma viável, pelas seguradoras, se houver o resseguro. Aliás, nós já poderíamos ter expandido muito mais a capacidade das seguradoras brasileiras se já estivesse aberto o resseguro. Há três anos, estava assistindo a um seminário em que alguém foi apresentar o seguro de responsabilidade civil dos executivos. Isso, eu achava que o Brasil não ia ganhar, mas já está ganhando, já existe procura disso. Uma das razões é o processo de privatização. Com as empresas privadas, a venda de seguro cresce muito. E se tivermos, além disso, uma conscientização muito grande por parte do consumidor, cresce mais ainda, porque você vai ter que desenvolver todos os seguros de responsabilidade civil. Até recentemente, você não tinha, no Brasil, processo por erro médico. Agora, existem vários. Isso cria uma demanda por um ramo novo e esses ramos têm de ser resegurados. Mesmo no ramo de automóveis, o IRB praticamente não faz resseguro. O IRB faz resseguro de grandes riscos industriais, resseguro de incêndio. No seguro de vida, que está crescendo muito — nós esperamos que venha a crescer mais ainda —, o IRB também não faz resseguro. São campos novos, que você vai ter resseguradoras especializadas. Um campo importante é o rural. Quase não se faz o seguro rural. As seguradoras exploram pouco isso. Você, tendo a presença de um ressegurador, vai poder desenvolver muito mais o seguro agrícola, que é um seguro importante para o Brasil.

A Susep está preparada para continuar atuando como agência fiscalizadora, na hipótese de termos um mercado muito maior do que o atual?

Helio Portocarrero — Em termos de normatização nós não temos nenhuma dificuldade. Fizemos a normatização do resseguro, preparamos tudo, com técnicos qualificados. A Susep é um órgão que tem concursos relativamente recentes, suficientes para atrair bons profissionais, mas também não tão recentes para que eles não tenham se acostumado com o ambiente regulatório do trabalho. Desde 1996, temos tido uma política de treinamento de todos esses técnicos. No passado, as diretorias da Susep eram muito resistentes a expor seus técnicos. Praticamente só falavam os superintendentes e os diretores. Nós acabamos com isso. Colocamos todos os nosso técnicos à exposição pública e em seminários, porque eles têm de conhecer aquilo que eles regulam, o objeto de seu trabalho e acompanhar as mudanças. Na medida em que nós temos novas atribuições, nós vamos ter que ter uma nova situação de pessoal. Senão, o ambiente regulatório se torna até prejudicial porque os processos não podem demorar muito. Uma coisa que nós fizemos para melhorar isso foi a padronização de certos produtos. Em termos de previdência privada, em que é mais fácil priorizar o produto, isso já melhorou bastante. Nós vamos ver se fazemos um seguro de vida individual, agora padronizado também. E os produtos mais tradicionais — como o seguro de automóvel —, na prática, vão ter uma padronização também com a adoção dessas novas medidas de transparência.

Por falar em transparência, como os senhores analisariam algumas das críticas feitas à atuação das seguradoras e da Susep e publicadas na edição de maio



de *Conjuntura Econômica*? Entre as quais, a de que o mercado segurador só não crescia mais porque as empresas não apresentam balanços suficientemente transparentes e porque apresentam taxas muito elevadas. Além disso, algumas empresas estariam atuando dentro de níveis de risco muito elevados. Os senhores concordam com isso?

João Elisio — Eu queria dizer uma coisa sobre isso. A gente tem que analisar a Susep como órgão regulador, você não pode analisar sobre um único aspecto. Você tem que analisar sobre vários aspectos. Eu trabalho nessa área há 35 anos. Se nós fizermos a comparação do que é a Susep e do que era o antigo Departamento Nacional de Seguros, mudou da água para o vinho. Tem alguns problemas, realmente, como o IOF sobre o seguro de vida, mas isso é um processo, nós estamos vivendo um processo. Eu não posso dizer que funciona tudo às mil maravilhas. Muitas vezes, eu ouço queixas das seguradoras de que a Susep está sendo muito exigente. Mas, a gente tem que entender que o administrador público tem uma visão do mercado. Ele não pode, amanhã, baixar uma norma que diga o seguinte: "esta norma serve para tais empresas". Quando ele baixa uma norma, ele baixa uma norma para o mercado. Grande parte das queixas que vêm para mim, eu nem encaminho porque é um negócio complexo. Vou lhe dar alguns exemplos concretos: nesses últimos 20 anos, qual foi o problema que apareceu na área de seguros? Praticamente nenhum. A moeda mudou, sei lá, 10 vezes e não tivemos grandes problemas na área. Não tivemos nenhum? Tivemos alguns, que não foram representativos. A grande maioria das seguradoras está dentro do regime que a Susep tem ditado para elas. Tem alguns problemas? Claro que tem; todos os setores têm. Mas você tem que olhar o todo. Como um todo, o nosso relacionamento com a Susep, eu diria, é o desejável. A Susep não faz o que nós queremos e, muitas vezes, a gente vai lá e tenta explicar. Algumas coisas eles aceitam e outras eles não aceitam. Eu acho que deve ser assim mesmo.

E com relação ao processo de concentração do mercado, que vem preocupando muitas seguradoras?

João Elisio — Essa concentração não acontece apenas no Brasil, está havendo no mundo todo. Então, não adianta eu chegar aqui e dizer: "sou contra a concentração". Eu preferiria que nós operássemos com mil seguradoras, em vez de operarmos com cem. Mas isso é preferência minha. Agora, o mercado não indica isso. Esses aspectos têm que ser olhados num todo. Acho que o mercado vai bem, o nosso relacionamento vai bem e acho que a Susep tem tido um comportamento como deve ser. Se eu for lá pedir um absurdo, eles vão me dizer não. Primeiro, que já nem vou; não tem nem cabimento. Acho que o Brasil não tem condições de dizer: "para o meu setor eu queria isso ou aquilo"; não cabe mais! A sociedade não permite que você leve vantagem. O que for bom para o país é bom para o seguro. Se nós tivermos um maior índice de segurança é bom para nós. Se nós combatermos a fraude no Brasil, é bom para nós.

Então, no seu entender, a reclamação segundo a qual um número grande de seguradoras — da vigésima maior, em diante — estaria operando com altos níveis de riscos não procede?

João Elisio — Eu sou conselheiro de uma seguradora bem pequena, que tem matriz no Paraná e que deve ser, hoje, a octogésima do *ranking*. Ela não tem nenhum problema de liquidez; pelo contrário, é uma companhia totalmente líquida. Nós temos companhias que já têm até lista de mercado, que são companhias pequenas, que pegam determinados ramos e são companhias sólidas. O que não existe mais é você entrar com uma companhia dizendo: "olha, vou operar para o Brasil inteiro, em todos os ramos".

(Pergunta para Helio Portocarrero) E como é que o senhor analisa o atual relacionamento do governo com o mercado segurador?

Helio Portocarrero — Eu acho que é muito adequado. Com relação ao problema do número de companhias, isto é, da solvência das companhias, tenho uma observação muito interessante a fazer: trata-se de uma questão histórica. Você não tem um histórico recente de quebra de companhia de seguros. Nós tivemos, no setor de previdência, por exemplo, um histórico de gran-

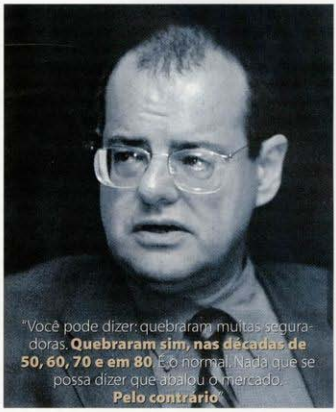
des quebras na década de 80. Era um modelo que não resistia à inflação, um modelo mal governado mesmo, mas ultimamente não temos tido. Mesmo essas entidades de previdência, sem fins lucrativos, que sobreviveram àquela crise, hoje em dia estão numa situação muito melhor. E, por isso, sobreviveram. O que nós temos observado é o seguinte: nós temos cerca de 100 seguradoras ativas. Dessas, algumas são seguradoras que existem artificialmente, porque elas operam com seguro obrigatório, no convênio DPVAT e operam com a retrocessão do IRB. O IRB sendo privatizado, resseguro aberto, essa retrocessão do Irb não vai mais acontecer. Provavelmente, elas não vão querer ficar operando só com seguro de automóvel. Eu acho que vão perder, de certa maneira, sua razão de existir, mas não pelo fato de estarem passando por uma crise de liquidez. É completamente diferente.

João Elisio — ...E acontece em outros países, também...

Helio Portocarrero — ...E acontece nos outros países. Por exemplo, nos Estados Unidos, tem 4 mil companhias de seguro e você conhece 10, 15, 20. Tem companhias que trabalham, num município, num estado com um número muito maior. A própria Argentina tem duas vezes mais seguradoras que o Brasil; tem seiscentas seguradoras e eu não conheço dez. Se um sujeito quiser ter uma seguradora e guardá-la dentro de casa, ele pode ter. É muito relativo. Então, eu volto a dizer, problemas nós praticamente não tivemos. Agora, quantas moedas nós tivemos nesses últimos anos? Você pode dizer: quebraram muitas seguradoras. Quebraram sim, nas décadas de 50, 60, 70 e em 80. É o normal. Nada que se possa dizer que abalou o mercado. Pelo contrário.

E o senhor acredita em um nível de concentração de tal forma que conduza as pequenas seguradoras a um processo de fusão? Ou a serem adquiridas por multinacionais?

João Elisio — Isso está acontecendo em todos os setores, não é só no nosso! Seria até demagógico eu dizer que sou contra a globalização! Vou ficar falando sozinho, porque o problema não depende de mim, não depende de ninguém. É um problema que nós estamos vivendo no mundo. Outros países já viveram e nós vamos viver também. Se nós tivéssemos feito esta entrevista há 10 anos, eu diria para você "não tenho receio nenhum do capital estrangeiro" porque, naquela ocasião, a primeira companhia estrangeira era a décima do mercado. Hoje as coisas mudaram! Você não pode dizer que é meio democrata! Ou se é democrata ou não é! É como a gravidez: ou você está grávida ou não está! Eu não posso dizer que sou a favor da meia globalização. Não existe isso. Ou se está dentro do processo ou se está fora do processo. Como nós estamos dentro do processo nós estamos vivendo normalmente, o que acontece em todos os países. Não somos diferentes dos outros.



"Você pode dizer: quebraram muitas seguradoras. **Quebraram sim, nas décadas de 50, 60, 70 e em 80**. É o normal. Nada que se possa dizer que abalou o mercado. **Pelo contrário**

Helio Portocarrero — Tem uma coisa também sobre concentração que eu acho interessante. Eu concordo que há um processo de fusão, até por uma questão de composição da estrutura do mercado, tal como ele existe hoje em dia. Agora, eu não sei se vai haver um momento muito grande de concentração, porque o termo concentração não quer dizer só número de companhias. Você deixa de ter 100 companhias ativas e passa a ter 70. Isso não significa, necessariamente, que se concentrou. Se você tiver uma melhor distribuição do volume de prêmio entre as companhias restantes, você tem uma compensação.

João Elisio — O nosso setor, ele é muito expansivo. No caso do IRB, na hora que o governo prorrogou o leilão, surgiram inúmeros boatos. Disseram que a federação se intrometeu, que as seguradoras não queriam; primeiro, as grandes, depois as médias e as pequenas. Todo o tipo de boatos! Não é nada disso! O (leilão) do Banespa já foi mais de 50 vezes adiado! A nossa foi uma vez e quase caiu a casa! Quando eu digo que agente tem que ter uma noção do conjunto é isso! O IRB já poderia ter sido melhor? Poderia, mas nós estamos vivendo no Brasil! A forma que o governo achou é essa que está acontecendo. É uma forma boa, eu creio que sim.

Helio Portocarrero — Agora, eu queria voltar a falar da solvência das empresas. Quando você fala de solvência de empresas de seguros, você está tratando de duas coisas: uma é a margem de solvência, que é uma exigência sobre o patrimônio da seguradora e tem relação com o histórico de operação dela. Você observa a situação dela nos últimos três anos. A margem de solvência é um conceito extremamente criticado; não é utilizado, por exemplo, nos Estados Unidos. É utilizado na Europa e no Brasil. Com toda a crítica que existe sobre o conceito de margem de solvência, nós achamos que é importante, sim, que haja uma margem de solvência das seguradoras. Estamos estudando uma nova regra de margem de solvência, inclusive no âmbito do tratado do Mercosul. O fato de você ter variações em relação à margem de solvência não significa, de jeito nenhum, que uma seguradora esteja insolvente. É uma regra rígida? Sim. Deve ser seguida? Sim. Nós acompanhamos o cálculo? Sim, mensalmente. Virtualmente, vamos acompanhar diariamente. Nós acabamos de fazer, agora em abril, uma circular para que as seguradoras abram suas contas na Cetip (Central de Custódia e de Liquidação Financeira de Títulos) e no Selic (Sistema Especial de Liquidação e Custódia), de modo que nós possamos ter acesso às reservas *on-line*. O outro conceito que você tem é o da cobertura das reservas. O conceito de reservas é um conceito do passivo das seguradoras; é o que ela provisiona para os seus compromissos de pagamentos de sinistros e de outros valores, de outros de benefícios. Ela tem que ter uma correspondência no artigo que é a cobertura das reservas. Isso exige dois tipos de cuidado: o cuidado na composição do cálculo matemático da reserva e, por outro lado, da cobertura dessa magnitude matemática, que aí é financeira. Nós acompanhamos essa cobertura também, mensalmente. Tínhamos alguns problemas de valoração dos ativos. Em 97 nós fizemos uma circular, número 7/97, que disciplinou toda a fórmula de cálculo dos ativos. Agora com seis anos de maior estabilidade monetária, nós já podemos pensar, então, em regras mais sofisticadas. A sofisticação que nós vamos fazer primeiro é a exigência dessas contas nas centrais de custódia. A próxima é mudar os tipos de ativos aceitos em cobertura, por tipo de reserva constituída. Reservas de longo prazo podem ter certos ativos; reservas de curto prazo têm que ter outros tipos de ativos, que sejam mais líquidos. Agora, nós temos uma enorme preocupação nesse acompanhamento porque eu acho que é essa a função principal.

Que pleito ou reivindicação as seguradoras gostariam que fosse priorizado pelo governo?

João Elísio — Nós temos, em conjunto, um estudo da privatização do seguro de acidente de trabalho, que é uma nova modalidade que no próximo semestre o governo deverá enviar uma lei para o Congresso, privatizando esse tipo de seguro, o que dará um incremento colossal à indústria. E a outra é tentar baixar o IOF do seguro de vida, para que ele possa concorrer com outros investimentos.

Helio Portocarrero — É, privatiza o IRB e abre o resseguro. Por isso tem que ir junto. Senão você faz um monopólio privado, que não é o desejável.

João Elísio — A entrada da companhia estrangeira é inevitável. Não é possível colocar uma faca no pescoço das pessoas e dizer "você não pode vender a sua empresa!". Capitalismo é isso! Chegou no seu preço, o cara vende mesmo! Não tem jeito. Até há algum tempo, seguravam com a lei. Mas você não vivia a realidade.

Helio Portocarrero — E era importante isso acabar para poder atender a essa demanda crescente nos últimos anos.

João Elísio — O negócio de seguro é para gente grande; é para empresa grande. E para empresa que você possa investir e saber que daqui a 30 anos você vai ter o seu recurso lá. Você não vai pôr na companha da esquina. E problemas assim são os mesmos em qualquer lugar, aqui no Brasil, na Europa, nos Estados Unidos ou no Japão; é tudo igual.

O senhor acha que as seguradoras têm a noção exata das dificuldades e dos esforços que a Susep enfrenta para cuidar do setor?

Helio Portocarrero — Eu acredito que sim, porque nós atuamos por meio de documentos públicos. Não posso dizer que há essa noção da parte de todas as pessoas que participam do sistema, mas da maior parte, acredito que sim, certamente.

Qual a importância dessa conferência sobre seguros que deve acontecer em setembro, no Rio?

João Elísio — A nossa idéia é falar sobre o que foi o seguro até hoje no Brasil e o que poderá ser, daqui para a frente. É uma discussão interna do mercado, para a gente dizer para a sociedade o que existiu. Dali poderão sair várias sugestões. Vamos reunir todos os seguradores e o Helio deverá também fazer uma exposição. A cerimônia de abertura também deverá ter a presença do presidente Fernando Henrique. Enfim, será uma oportunidade para um grande debate sobre o setor.



A Comunidade Andina e o Mercosul

LIA VALLS PEREIRA
Coordenadoria de Projetos/IBRE

É praticamente certo que na agenda de "Relançamento do Mercosul" estejam presentes temas relativos às negociações comerciais com países extrazona. Um seria o de que essas negociações só possam ser realizadas de forma conjunta pelos países membros do Mercosul e a outra que haveria um prazo para que acordos bilaterais já assinados se transformem em acordos Mercosul. O primeiro candidato da lista seria o acordo Mercosul e Comunidade Andina*.

O acordo de livre comércio Mercosul e Comunidade Andina apresenta três aspectos importantes. Primeiro, é um acordo entre as duas principais uniões aduaneiras da América Latina, em termos de peso econômico na região. Segundo, sugere o fortalecimento da integração sul-americana num quadro de negociações hemisféricas — Alca (Acordo de Livre Comércio das Américas). Terceiro, além de possíveis ganhos na área do comércio de mercadorias, permite a consolidação de estratégias de integração da infra-estrutura física e energética da América do Sul.

Comunidade Andina — A Comunidade Andina tem a sua origem no Acordo de Cartagena (1969) que englobava Bolívia, Colômbia, Chile, Equador e Peru. O acordo foi realizado num período em que eram dominantes estratégias associadas ao modelo de substituição de importações nos países da América Latina. Assim, o Acordo de Cartagena continha disposições detalhadas sobre a implementação de um programa comum para o desenvolvimento industrial, uma política comum para o tratamento dos investimentos estrangeiros e programação agrícola, entre outras.

Questões associadas aos cenários políticos e econômicos dos países, dificultando a adesão a um projeto comum, podem ser apontadas para o não-cumprimento das metas do Acordo de Cartagena. O Chile se retira do Acordo, em 1974, enquanto a Venezuela se incorpora em 1973.

No início da década de 90, o compromisso com a integração volta a dominar a agenda dos países andinos, num quadro distinto da década de 70. A liberalização intra-regio-

INDICADORES BÁSICOS SOCIOECONÔMICOS DO MERCOSUL E DA COMUNIDADE ANDINA – 1997

	Mercosul	Comunidade Andina
Área (km²)	11.817.657	4.700.434
População (milhões)	207,2	103,9
PIB (US$ milhões)	984.965	285.996
PIB *per capita* (US$)	4.751	2.752
Exportações/PIB (%)	8,19	16,67
Importações/PIB (%)	9,56	15,38
Inflação anual (%)	3,8	19,0

Fonte: Secretaria Geral da Comunidade Andina.

nal, ao gerar os ganhos esperados da especialização e economias de escala, propiciaria aumentos de produtividade que permitiriam ganhos no comércio mundial. A subordinação do processo de integração à formulação de políticas comuns de desenvolvimento industrial é abandonada.

O compromisso dos países andinos com a integração é traduzido na Ata de Barahona (1991), implementando uma área de livre comércio e, em 1992, com a definição de uma Tarifa Externa Comum. Em 1996, o Protocolo de Trujillo modifica o Acordo de Cartagena criando a Comunidade Andina e uma nova estrutura institucional, com instâncias comunitárias de caráter supranacional, como a Secretaria Geral e o Tribunal de Justiça do Acordo de Cartagena. Mantém-se o objetivo da criação de um mercado comum até 2005.

Na prática, a área de livre comércio engloba Bolívia, Colômbia, Equador e Venezuela desde 1993. O Peru se incorpora a partir de 1997, com um programa de desgravação tarifária que terminará em 2005.

A implementação de uma tarifa externa comum está em vigor, desde fevereiro de 1995, com níveis tarifários de 5, 10, 15 e 20%, sendo os valores crescentes das alíquotas em função do valor adicionado dos produtos. A união aduaneira ainda não é perfeita. O Equador pode praticar tarifas até 5 pontos percentuais menores do que a TEC, para 15% do universo tarifário. A Bolívia pode manter sua estrutura tarifária nacional com alíquotas que estão, de forma geral, entre 5% e 10%. Adicionalmente, listas de exceções a TEC foram permitidas para Colômbia, Venezuela e Equador até o ano 2000. No ano passado a tarifa externa comum englobaria 87% do universo tarifário da Colômbia e da Venezuela e 67% do Equador.

O resultado mais nítido da retomada do esforço de integração pelos países andinos é refletido no aumento do comércio intra-regional. As exportações entre os países membros em relação às exportações totais aumentam de 3,9% para cerca de 14%, entre 1990 e 1998.

Negociações com o Mercosul — As negociações com a Comunidade estão inseridas no contexto de renegociação do patrimônio histórico da Aladi (Associação Latino-Americana de Integração) e foram iniciadas, desde 1995.

Após contínuas renovações dos acordos existentes, Mercosul e Comunidade Andina assinaram, em abril de 1988, o Acordo Marco para a criação de uma zona de livre comércio. Esse estabeleceu duas etapas para a negociação. A primeira seria a realização de um Acordo Transitório de Preferências Tarifárias Fixas com base no patrimônio histórico, que deveria vigorar de 1º de outubro de 1998 até 31 de dezembro de 1999. Nesse caso seriam multilateralizadas as preferências, permitindo uma base comum para a segunda etapa, a criação de uma zona de livre comércio pleno, a partir de 1º de janeiro do ano 2000.

Ressalte-se que para a Comunidade Andina, o acordo expressava o compromisso com o fortalecimento da integração intra-regional, pois foi o primeiro a ser negociado de forma conjunta pela Colômbia, Equador, Peru e Venezuela. A Bolívia já assinara um acordo de livre comércio com o Mercosul, em vigor desde fevereiro de 1997.

Diversas dificuldades foram surgindo

DESTINO DAS EXPORTAÇÕES DO MERCOSUL – 1998 – EM %

Países	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai
Mercosul	35,60	17,37	61,20	55,36
Argentina	–	13,20	29,01	18,56
Brasil	30,06	–	30,83	33,77
Paraguai	2,35	2,44	–	3,03
Uruguai	3,19	1,72	1,36	–
Extrazona	64,4	82,63	38,8	44,64
Comunidade Andina	5,44	4,74	2,27	3,39
Total	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Panorama del Mercosur nº 3, Anexo Estatístico

DESTINO DAS EXPORTAÇÕES DA COMUNIDADE ANDINA – 1998 – EM %

Países	Bolívia	Colômbia	Equador	Peru	Venezuela
Comunidade Andina	21,84	19,74	13,04	8,24	11,49
Bolívia	–	0,43	0,17	1,91	0,03
Colômbia	7,58	–	6,62	2,54	8,41
Equador	1,44	5,35	–	1,88	1,30
Peru	11,91	3,36	4,85	–	1,76
Venezuela	0,90	10,60	1,40	1,91	–
Extra-Zona	78,16	80,26	86,96	91,76	88,51
Mercosul	12,64	1,90	4,08	4,34	5,45
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Panorama del Mercosur nº 3, Anexo Estatístico.

ao longo das negociações para o prosseguimento do acordo proposto. A partir de 1999, o governo brasileiro opta por uma negociação bilateral com a Comunidade, que culmina com a assinatura de um acordo de preferências fixas, que passou a vigorar em agosto de 1999, com prazo de dois anos. Argentina, Paraguai e Uruguai continuaram a negociação, também de forma bilateral.

Alguns pontos são destacados no quadro de dificuldades para a assinatura do acordo de livre comércio Mercosul-Comunidade Andina, no prazo previsto, relatando diferentes interesses em produtos sensíveis:

- **Agrícola** — Considerando-se Brasil e Argentina, a negociação é mais importante para os argentinos, cujas exportações agroindustriais representam 57,5% das vendas para a Comunidade, enquanto esse mesmo percentual para o Brasil é de 6,1%. Muitos dos produtos agrícolas de exportação argentino estão sob o sistema de bandas de preços da Comunidade Andina — taxas variáveis de importações, calculadas a partir de níveis de preços fixados no intuito de proteção aos setores —, como trigo, milho e soja.
- **Siderurgia** — Um primeiro ponto refere-se à maior capacidade da indústria siderúrgica brasileira em relação à da Venezuela. O país teme que concessões de preferências ao Brasil afetem negativamente a sua produção doméstica. O segundo ponto está associado à privatização da companhia siderúrgica Sidor, onde participaram empresas brasileiras, argentinas, mexicanas e venezuelanas. Nesse caso, Argentina e México entendem que a participação na siderurgia venezuelana é um fator de impulso para as exportações de seus países para o mercado andino e também temem perdas com a entrada livre do produto brasileiro.
- **Petróleo** — Venezuela e Brasil têm interesses especiais no estreitamento de suas relações associados ao setor de energia. O petróleo venezuelano seria subsidiado, sendo mais barato que o argentino e, dadas as reservas da Venezuela, essa constitui uma fonte segura de abastecimento. Acordos estão sendo negociados também entre a Petrobras e a venezuelana PDVSA. No campo da energia elétrica há iniciativas para o fornecimento de empresas da Venezuela para a região Norte do Brasil. Está em construção uma rodovia ligando o estado de Roraima à Venezuela.

Acrescenta-se ainda que o Brasil, Bolívia, Equador, Venezuela, Colômbia, Peru, Guiana e Suriname estão reunidos sob o Tratado de Cooperação Amazônica de 1978, que visa promover de forma geral iniciativas para o desenvolvimento e a integração física e energética da região. No caso brasileiro, o tema tem especial relevância para os estados do Norte do país.

O cenário mostra, em parte, a opção bilateral do Brasil como forma de impulsionar as negociações. No acordo assinado, o Brasil obteve ganhos pela inclusão de novos produtos na negociação. No entanto, permanecem altas as assimetrias de concessões. A margem de preferência média, ponderada pelo volume das exportações brasileiras, concedida pela Comunidade passou de 29,5% para 51,7%. Enquanto a mesma média, ponderada pelas importações brasileiras e referente

DESTINO DAS EXPORTAÇÕES DO MERCOSUL E COMUNIDADE ANDINA NO COMÉRCIO EXTRAZONA – EM %

Grupos de países	Mercosul					
	1990	1992	1994	1996	1997	1998
CAN	3,4	5,3	5,4	5,4	6,3	6,5
Nafta	24,8	23,1	24,5	21,5	20,6	22,2
Chile	2,3	3,7	4,1	5,0	5,1	4,7
UE	34,2	35,4	33,4	31,2	30,9	33,2
Ásia*	9,9	9,4	9,5	10,3	9,4	6,6
Outros	25,4	23,1	23,1	26,6	27,8	26,8

Grupos de países	Comunidade Andina					
	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Mercosul	3,4	3,9	4,5	4,0	4,7	4,5
MCCA+Caricom	4,6	5,9	3,7	3,3	3,1	3,3
Nafta	53,6	49,9	48,8	54,7	54,2	52,4
UE	18,0	20,8	21,6	17,6	16,6	18,7
Ásia*	6,7	7,1	8,1	6,0	6,4	6,5
Outros	13,6	12,3	13,3	14,5	14,9	14,6

Fonte: Panorama del Mercosur nº 3 (1999), pg.105.
***Incluídos China, Japão, Taiwan, Hong Kong, Coréia, Irã, Iraque e Israel.**

PRINCIPAIS GRUPOS DE EXPORTAÇÕES POR DESTINOS – MERCOSUL E COMUNIDADE ANDINA – 1997 – %

Produtos	Mercosul			CAN		
	CAN	Mercosul	Mundo	Mercosul	CAN	Mundo
Alim. e matérias-primas agrícolas	20,1	28,5	37,8	10,5	19,4	24,0
Combustíveis	2,0	9,8	3,5	68,3	14,4	46,3
Minerais e metais	1,3	1,5	7,3	10,4	10,5	10,4
Manufaturas	76,6	60,2	51,4	10,9	55,8	19,3

Fonte: Panorama del Mercosur nº 3 (1999), pg.107.

às concessões brasileiras elevou-se de 81,2% para 84,4%. Ressalte-se, porém, que produtos brasileiros com elevado potencial de exportação para o mercado andino ficaram fora do acordo — automóveis e siderúrgicos (no caso da Venezuela).

A negociação Mercosul-Comunidade Andina supõe, portanto, um prévio entendimento Argentina-Brasil na formulação de interesses comuns prioritários para a constituição da área de livre comércio com os países andinos.

Principais Aspectos — O PIB do Mercosul, em 1997, era 3,5 vezes o PIB da Comunidade Andina, a população quase o dobro e a renda *per capita* 1,7 vezes maior e o grau de integração intra-regional é relativamente maior no Mercosul do que na Comunidade Andina. No primeiro, o comércio intra-regional representou 25,3% das exportações totais dos países membros e, no segundo, 13,8%, no ano de 1998. Ambas as regiões mostraram, entretanto, grande dinamismo no desempenho intra-regional. Em 1990, o comércio intra-regional do Mercosul era de 8,9%, o que significa um aumento de 118% na comparação com o ano de 1998. Já na CAN, o crescimento do índice foi de 250%, partindo de um valor de 3,9%, em 1990.

A diferença da relevância do comércio intra-regional está refletida, por definição, no maior peso do comércio extrazona para os países da Comunidade Andina. Aqui, novamente, os indicadores apontam comportamentos distintos entre os espaços regionais.

Para o Mercosul, a União Européia é o principal mercado de destino, com percentuais ao redor de 30% a 35%. Para a CAN, destaca-se o Nafta (*North American Free Trade Agreement*), com valores ao redor de 50%. Assim, não só para os países da Comunidade o mercado hemisférico é mais importante, como apresenta um comércio relativamente menos multilateral que os países do Mercosul.

A importância do mercado da CAN para os países do Mercosul atinge no máximo 5,4% para a Argentina na sua estrutura das exportações totais. Considerando apenas o comércio extrazona, a participação da Comunidade Andina passou de 3,4% para 6,5%, entre 1990 e 1998, para o comércio dos países do Mercosul.

Analisando individualmente os países da Comunidade, o Mercosul representou, em 1998, 12,6% das exportações da Bolívia, país que assinou um acordo de livre comércio com o Mercosul em 1996. A Venezuela, com um percentual de 5,4%, é o segundo país com participação maior das exportações para o Mercosul. No comércio extrazona, o Mercosul participou com 3,4% no destino das exportações da CAN, em 1993, e 4,5%, em 1998. Sob esse prisma, os resultados podem estar sugerindo um melhor aproveitamento de oportunidades pelos países do Mercosul no mercado andino.

O melhor desempenho das exportações do Mercosul é também registrado nos resultados do crescimento médio anual no período 1990/1998 — 13,6% — para a Comunidade em comparação com o incremento das exportações da CAN para o Mercosul — 10,7%.

> UM ACORDO DE LIVRE COMÉRCIO PRESSUPÕE UM PACTO POLÍTICO ENTRE O MERCOSUL E A COMUNIDADE ANDINA

Os dados por grandes grupos de mercadorias exportadas revelam uma importante diferença entre as regiões. O Mercosul apresenta uma concentração nitidamente superior de exportações de manufaturas no seu perfil exportador. Já a Comunidade Andina registra na rubrica de combustíveis o maior percentual — 46,3%. O Mercosul dispõe ainda de maiores vantagens nas exportações de manufaturas no espaço sul-americano, ressaltando que para o mercado da Comunidade esse grupo explica 76% do total das exportações. As vantagens oferecidas pelo mercado regional nas exportações de manufaturas são exploradas pelos países andinos no âmbito do seu espaço sub-regional — 55,8% da pauta CAN. Para o destino Mercosul, a participação das manufaturas é inferior à da pauta global.

Em suma, o comércio inter-regional Mercosul e CAN tem crescido na década de 90, em especial para a primeira região. No entanto, os percentuais ainda são relativamente baixos e o comércio é marcado por uma grande assimetria na composição das pautas.

A proposta de um acordo de livre comércio entre as duas maiores uniões aduaneiras da América do Sul tem, num primeiro momento, uma dimensão política importante. Num cenário Alca, a possibilidade de um acordo este ano permitiria possíveis construções de posições comuns sobre o papel da integração para os países de menor grau de desenvolvimento na presença da economia americana.

No entanto, isso depende não só da coesão dos países como também do fortalecimento de seus projetos intra-regionais. E até que ponto os países da Comunidade Andina, em especial Venezuela, Colômbia e Peru, consideram que um possível alinhamento com o Mercosul numa negociação hemisférica propicia maiores benefícios e não se resume a uma questão meramente econômica.

Um acordo de livre comércio na região pressupõe uma vontade política dos países do Mercosul e da Comunidade Andina de formularem conjuntamente uma estratégia negociadora na âmbito da Alca. Restringindo-se apenas aos possíveis ganhos econômicos, em especial expectativas de investimentos, os Estados Unidos exerceriam maior atração.

O compromisso de realizar o acordo Mercosul-Comunidade Andina proposto na agenda de "Relançamento do Mercosul" sinalizaria novamente que a vontade política de consolidar a integração sul-americana seria um dos fatores de coesão dos países do Mercosul. ■

"Esse artigo é parte de um estudo sobre "Análise do Potencial de Relações Econômicas entre Mercosul e Grupo Andino" realizado para CEPAL/IPEA.

INDÚSTRIA BRASILEIRA

A principal fonte de informação *on-line* sobre a indústria brasileira é o endereço da Confederação Nacional da Indústria – CNI (www.cni.org.br). O leitor encontrará uma ampla linha de informações e serviços, incluindo comércio exterior, informações jurídicas e legislativas, meio ambiente, política industrial, qualidade e produtividade, e relações de trabalho. Estão também disponíveis *on-line* um conjunto de dados e informações sobre indicadores da indústria, Mercosul, sondagem industrial e outros informes relativos à indústria brasileira.

Os *links* com os principais endereços das entidades do sistema CNI e das principais federações de indústrias dos estados estão no *site* www.cetiqt.senai.org.br/Links.htm. O endereço inclui também uma relação de *links* para outras entidades setoriais brasileiras, de entidades empresariais no exterior, de órgãos governamentais brasileiros, além de uma relação de endereços de organizações internacionais e uma seleção de *sites* de jornais, revistas e agências de notícias do país.

O leitor interessado no setor de bens de capitais poderá visitar o endereço da Abimaq – Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (www.abimaq.org.br). A Associação publica em seu endereço uma relação de feiras e eventos setoriais e publicações, além de produtos e serviços de interesse do setor. A seção *Painel do Empresário* apresenta informações sobre substituição tributária, uma cartilha do Refis, mudanças no imposto de importação de máquinas e equipamentos e um roteiro para comprovação de produção nacional.

O endereço mais completo sobre a indústria química é o da Abiquim – Associação Brasileira da Indústria Química (www.abiquim.org.br). De particular interesse é a descrição do *Programa Atuação Responsável*®, versão brasileira do *Responsible Care Program*®, criado no Canadá e implantado em diversos países a partir de 1985. Esse programa propõe-se a ser um instrumento eficaz para o gerenciamento ambiental da indústria química.

Estatísticas sobre o desempenho da química fina estão disponíveis no endereço da Abifina – Associação Brasileira da Indústria de Química Fina (www.abifina.org.br/estatisticas.html). Os dados incluem faturamento total, importações e exportações dos segmentos de defensivos animais, aromas e fragrâncias, defensivos agrícolas, produtos farmacêuticos, corantes e pigmentos, farmoquímicos, catalisadores e aditivos, para o triênio 1997-99.









PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO NA REVOLUÇÃO DE SAGRES

Luiz Fernando da Silva Pinto. SAGRES, A REVOLUÇÃO ESTRATÉGICA. Prefácio de Jorge Oscar de Mello Flôres. Editora da Fundação Getulio Vargas, Rio de Janeiro, 2000.

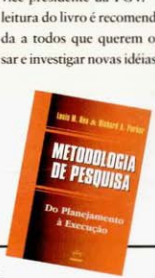


Com este lançamento da FGV, Luiz Fernando da Silva Pinto oferece aos leitores acurada análise da aventura que foi a Escola de Sagres, do ponto de vista do planejamento estratégico. O autor, em duas publicações anteriores, já havia ressaltado a importância dessa técnica no sucesso de grandes personalidades. O exemplo de Pedro, O Grande, Czar de Todas as Rússias, que transformou uma nação extremamente atrasada em importante potência européia e a saga de Konosuke Matsushita, que criou um vasto império partindo de uma pequena indústria, foram brilhantemente estudados por Silva Pinto. Agora é a construção da Escola de Sagres que é minuciosamente dissecada pelo autor. Como, aliás, acentua o prefácio da obra, de autoria de Jorge Oscar de Mello Flôres, presidente da Fundação Getúlio Vargas, Sagres "*mais do que um centro de estudos e aprendizagem, foi um sistema que envolveu a cúpula da família real e seus assessores destacados, bem como inúmeros núcleos especializados, que estudaram e aperfeiçoaram os mais variados artefatos necessários ao sucesso do empreendimento*".

Enfim, em Sagres funcionou uma equipe que tornou vitorioso o desafio de identificar centros futuros de expansão e desenvolvimento, colaborando taticamente para sua realização. Ou seja, um verdadeiro planejamento estratégico. Disso resultaria num dos mais brilhantes feitos do engenho humano comparável à recente conquista espacial. Planejamento estratégico com o envolvimento de toda uma equipe que produziria, entre outras façanhas históricas, a caravela latina, com suas 50 toneladas de arqueação, sistema vélico capaz de investir contra o vento, avançando em ziguezague, construção robusta que finalmente tornaria possível o domínio lusitano de mares nunca dantes navegados. Sem dúvida, esta análise lúcida dos acontecimentos de um passado de mais de 500 anos oferece ao leitor a visão de uma das mais fantásticas iniciativas da humanidade. Como diz Carlos Ivan Simonsen Leal, vice-presidente da FGV: "A leitura do livro é recomendada a todos que querem ousar e investigar novas idéias".

A PESQUISA AO ALCANCE DE TODOS

Louis M. Rea e Richard A. Parker. METODOLOGIA DE PESQUISA. Editora Pioneira, São Paulo, 2000.



Este lançamento da Pioneira nos dá a oportunidade de conhecer com precisão um guia prático de pesquisa do início ao fim de um projeto. No livro, os autores apresentam os principais componentes de uma pesquisa, incluída aí a administração e a análise do processo com o respectivo relato dos resultados. Além de fornecer vários exercícios e exemplos, mostram como preparar concretamente um questionário.



PRINCÍPIOS DO MARKETING

Ros Jay. MARKETING DE BAIXO CUSTO. Littera Mundi Editora. São Paulo. 2000-06-07.

Para o autor, *marketing* e empresa formam uma unidade que não pode ser separada. Os princípios do *marketing* são abordados neste livro a partir de uma perspectiva na qual a redução de despesas é peça essencial em qualquer organização. Questões como planejamento e pesquisa são tratadas de maneira realista, bem como outras estratégias de comunicação, tais como relações públicas e publicidade.

IB TEIXEIRA

A explosão do mercado de imóveis

A EDIÇÃO DE JULHO DE 1951 traz uma visão otimista do mercado imobiliário no Distrito Federal com todas as características de uma verdadeira síntese do que estava se passando no país. Segundo *Conjuntura Econômica*, três fatos se destacavam na pesquisa: 1) registrava-se, somente no bimestre maio/junho, um crescente número de compras de prédios, terrenos e apartamentos; 2) um importante aumento nos empréstimos hipotecários; e 3) uma tendência de progressivo aumento de preços.

A pesquisa contabilizava um total de 2.002 promessas de compra e venda de imóveis em comparação com as 1.685 transações do bimestre do ano anterior. O que estaria atrás dessa verdadeira explosão do mercado? Respondia a revista do IBRE-FGV: "Trata-se, possivelmente, dos primeiros reflexos da recente liberação de aluguéis das novas construções residenciais. O atual surto de demolições e incorporações confirma esta indicação".

A evolução das vendas de apartamentos, por exemplo, mostrava que nos últimos 28 meses tinham sido efetuadas 5,4 mil promessas de compra e venda, no valor de 1,5 bilhão de cruzeiros. No primeiro semestre de 1949 eram efetuadas 850 promessas de venda de apartamentos. Esse número subiria para 1.000 no segundo semestre. Já no primeiro semestre de 1950 registraram-se 1.300 transações. De todas as transações, apenas 5% se referiam a imóveis de luxo, com um valor médio de 1 milhão de cruzeiros ou mais. Já a metade das transações com apartamentos envolvia preços de compra entre 150 e 300 mil cruzeiros.

Era a classe média ascendendo à propriedade imobiliária.

NO TEMPO DOS FILHOS ILEGÍTIMOS

A Conjuntura Social dessa edição de julho de 1951 trazia um estudo sobre os *filhos ilegítimos*. A pesquisa partia de 1881 e chegava a 1925, envolvendo 20 países. As mais baixas taxas de filhos fora do casamento eram encontradas na Holanda, Nova Zelândia, Austrália, e Suíça: entre 2,9%, 3,9% e 4,8% no início e, respectivamente, 1,9%, 4,5%, 4,7% e 3,8% no fim do período. Entre os países de taxas mais altas de filhos ilegítimos estavam os da América Latina: Panamá com 71%, El Salvador com 59% e Chile, com 36,4%.

Entre as taxas de ilegitimidade mais recentes, referentes a 1948, países latino-americanos continuavam na liderança: Panamá com 56,8% do total de filhos, Equador com 34,8% e Colômbia com 28,6%. Nova Zelândia com 3,8%, Suíça com 3,9% e Noruega com 5% se colocavam nas melhores posições. Já a estimativa referente aos Estados Unidos envolvia o segmento de brancos, com 2%, e de negros, com 17,3%.



Para os autores do estudo, tornava-se difícil estabelecer com precisão a importância real da ilegitimidade no Rio de Janeiro, já que os dados fornecidos pelo registro civil "muito se afastam da realidade". Assim, a revista preferia se utilizar de nascimentos ocorridos em quatro importantes estabelecimentos do Distrito Federal ao longo de 1950: Pró-Matre, com 23% de crianças ilegítimas; Policlínica de Botafogo, com 16%; Maternidade-Escola, com 46% e Maternidade do Hospital Miguel Couto, com a cifra recorde:54%!

Finalmente, a pesquisa mostrava números de mortalidade infantil de alguns países europeus no início dos anos 40: Suíça, 37 por 1.000 nascidos vivos; Suécia, 39; e Inglaterra, 45. Números que podem ser comparados com a atual mortalidade infantil no Brasil neste final de século: 37,9 mortos por 1.000 nascidos vivos.

IB TEIXEIRA

UMA NOVA RELAÇÃO ENTRE CONTROLADORES E MINORITÁRIOS

RENÉ GARCIA JR
Coordenador de Projetos IBRE/FGV



A TEORIA MODERNA DE FINANÇAS, aplicada ao mercado de capitais, desenvolveu recentemente um importante conceito para tentar explicar as bases do relacionamento entre os acionistas controladores, gestores de empresas e os acionistas minoritários. Esses princípios têm sido utilizados na reforma dos mercados de capitais da França e da Alemanha.

Pela nova teoria, a empresa abre o capital lançando ações por oferta pública e os investidores, pulverizados, passam a deter um percentual do capital ao subscreverem as ações emitidas nesses lançamentos ou em negociações secundárias.

A transação é feita após a divulgação de informações sobre a companhia — inclusive direito de acesso a essas informações no futuro —, estabelecendo um contrato, um pacto, onde controladores e gestores se obrigam a desenvolver ações para melhorar os lucros e preservar a qualidade da imagem institucional da empresa, como balanço social e desempenho operacional. Essa formulação agrega valor e redefine, dentro de bases objetivas precisas, a relação entre os sócios.

Na teoria moderna os contratos societários representam uma grande mudança na relação entre acionistas, gerentes e investidores por privilegiar a qualidade da informação e a busca por resultados melhores. Estes contratos garantem ao acionista minoritário todas as informações sobre a empresa e a defesa de seus direitos.

Cabe à agência reguladora do mercado d capitais, ou às próprias bolsas de valores, defesa desse direito e a manutenção da har monia na relação da empresa com os acionis tas, sendo a defesa das bases contratuais uma das principais razões da existência da regula mentação.

Essa explanação teórica é para mostra que o mercado brasileiro de capitais pre cisa com urgência de um novo modelo qu garanta os direitos dos minoritários. Nos sa realidade institucional ainda é frágil n garantia e na preservação de um mínim de instrumentos legais que assegurem ao investidores a certeza de que, ao realizarem um investi mento em uma companhia aberta, terão seus direitos pre servados em bases justas, e, havendo desrespeito a esse direitos, um agente externo — órgão regulador fiscalizador — agirá prontamente para assegurar o equil brio e o cumprimento do contrato.

As mudanças na legislação em estudo no Congress Nacional revelam que o contrato societário no Brasil ain da está longe do modelo americano de mercado de cap tais e ressaltam que ainda há, entre nós, um desequilíbri nos contratos entre controladores e minoritários. Em rela ção à proteção desses direitos, a legislação que deveri garantir os direitos dos minoritários não passa de um mer pacto de adesão onde a parte fragilizada, o acionista m noritário, é apenas signatário, sem nenhuma participaçã ativa, daí a crescente deterioração de liquidez e dimin ção no número de operações nos mercados primário e s cundário.