

GAZETA MERCANTIL

L A T I N O - A M E R I C A N A

ANO 1 - Nº 51 • DE 31 DE MARÇO A 6 DE ABRIL DE 1997

Semanário do Mercosul

Diretor-Responsável: Luiz Fernando Ferreira Levy

BRASIL R\$ 2,00

• ARGENTINA \$ 2,00/2,20(inferior)

• CHILE \$ 1000

• PARAGUAI G. 4,500

• URUGUAI: CIRCULA COM

EL OBSERVADOR

Decisão aumenta conflito

Guido Nejamkis
Buenos Aires

A decisão brasileira de exigir que as importações com financiamento inferior a 360 dias (com exceção das compras de petróleo e derivados e importações até o limite de US\$ 10 mil) sejam pagas a vista - o que poderia afetar as exportações argentinas no valor de US\$ 4 bilhões - provocou um verdadeiro terremoto tanto no setor privado, como no governo do presidente Carlos Menem, levando o ministro da Economia, Roque Fernández, a anunciar que viajará à Brasília para encontrar-se com o seu colega Pedro Malan.

De acordo com o anúncio feito pelo subsecretário Carlos Bercún, Fernández estará chegando a Brasília esta terça-feira acompanhado por representantes do Ministério das Relações Exteriores, "com o objetivo de chegar a uma solução para a controvérsia". Otimista, Bercún acrescentou que "todos os contatos telefônicos mantidos com as autoridades brasileiras fazem pensar que se poderá chegar a uma solução imediatamente". A reivindicação que Fernández levará até a Esplanada dos Ministérios, na capital brasileira, é que se exclua a União Aduaneira dos alcanças da resolução do presidente Fernando Henrique Cardoso.

A esperança de Bercún colide com as palavras que o secretário-geral e o secretário executivo do Ministério da Fazenda do Brasil, Sebastião do Rêgo Barros e Pedro Parente, transmitiram ao embaixador argentino em Brasília, Diego Guelar. Os funcionários disseram, segundo Guelar, que a medida afeta também os países do Mercosul, e que não devia ser vista como uma barreira do tipo comercial, mas como uma decisão interna de caráter financeiro.

As vendas argentinas ao Brasil superaram, em 1996, os US\$ 6,5 bilhões, em sua maioria com produtos que agora seriam afetados pela decisão brasileira, como alimentos, têxteis e commodities. A medida foi rejeitada enfaticamente na Argentina, principalmente porque ela exclui as compras de bens de capital, em sua maioria adquiridos pelo Brasil nos Estados Unidos, Japão e Europa, e inclui os bens de consumo, que os países do Mercosul exportam em grandes quantidades ao Brasil.

A decisão brasileira poderá dar margens a possíveis reclamações junto a Organização Mundial do Comércio (OMC).

Novo gasoduto para ligar Brasil e Argentina

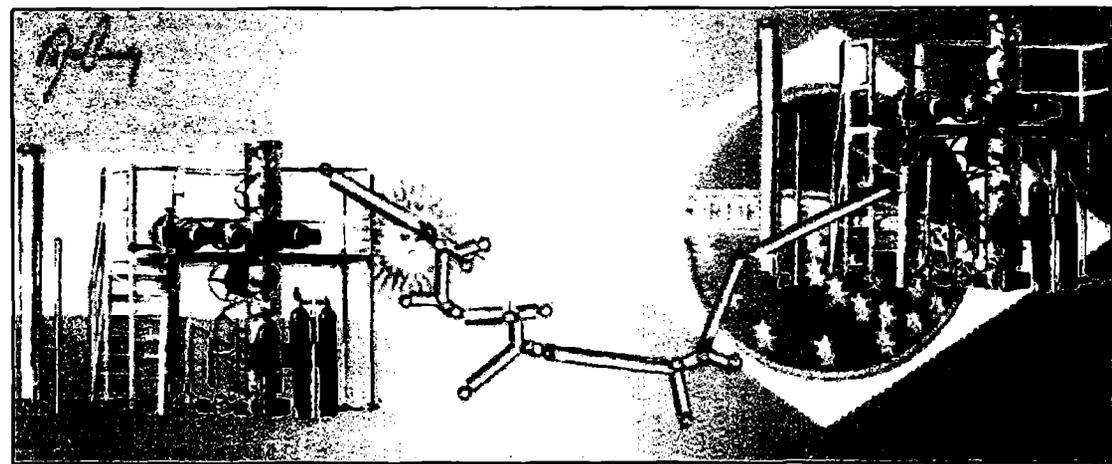
Gasoduto do Mercosul uniria as cidades de São Paulo e de Salta

Guido Nejamkis
Buenos Aires

A maior utilização do gás natural pelos países do Cone Sul como alternativa para a efetiva integração energética da região avançou, na semana passada, com o anúncio da construção de um gasoduto que uniria a província de Salta, na Argentina, a São Paulo, no Brasil. Ao lado do gasoduto Brasil-Bolívia, o novo empreendimento formaria um anel de gás natural em torno do Brasil, maior mercado potencial para o produto.

As empresas Petrolera Argentina San Jorge, a americana Mobil, a canadense Alberta Energy e a japonesa Marubeni associaram-se para construir o Gasoduto do Mercosul, com 3.115 quilômetros de extensão. O investimento está estimado em US\$ 1,5 bilhão e, segundo Jorge Ferioli, presidente da Petrolera San Jorge - terceiro maior produtor de petróleo da Argentina e segundo exportador de gás -, a obra estaria concluída até 2001.

Além disso, a Argentina também estuda a participação, junto com a Bolívia, no fornecimento de



gás natural ao Brasil, por meio do gasoduto que ligará Santa Cruz de la Sierra a São Paulo. O gasoduto que liga a Bolívia à Argentina teria seu fluxo invertido de forma a transportar também o gás argentino para São Paulo.

A concretização do projeto do gasoduto do Mercosul representa, na verdade, a abertura de um amplo mercado que permitiria que países como o Brasil e o Chile utilizem, de modo mais intenso, o gás

natural em suas matrizes energéticas. Atualmente, o Brasil utiliza apenas 2% de gás em toda a energia que consome, e o Chile, 8%. Na Argentina, a relação é de 42% e, na Bolívia, de 27%. Além disso, o Brasil e o Chile estão muito abaixo da média mundial de consumo de gás, que é de 23%.

O governo brasileiro, no entanto, tem planos concretos para mudar a situação. As previsões oficiais indicam que, já daqui a três

anos, o gás natural responderá por quase 10% da demanda de energia, porcentagem que se elevaria para 12% no ano de 2010. Para isso, o governo brasileiro vem incentivando a construção de usinas térmicas a gás natural, como as que estão projetadas para a região sudeste de Brasília, São Paulo, Mato Grosso do Sul, Rio de Janeiro e Uruguiana, na fronteira com a Argentina.

■ Página 3

Encontro para pacificar relações

Mario Orcinoli e Ricardo Rivas
Assunção e Buenos Aires

A partir de 7 de abril, Assunção, capital do Paraguai, será o cenário de uma vital reunião do Grupo 3 do Mercosul que poderá representar um substancial avanço no campo do registro de produtos farmacêuticos. De todas as quarenta comissões que aprofundarão os acordos relacionados com a aplicação interna de normas técnicas, a que desperta maior interesse é a que tentará pacificar as relações entre o Brasil e a Argentina sobre a indústria farmacêutica.

O enfrentamento entre os dois países começou depois que o Brasil resolveu submeter a novos controles os remédios produzidos na Argentina e destinados ao mercado brasilei-

ro. O presidente da Câmara Industrial de Laboratórios Farmacêuticos da Argentina (Cilfa), Pablo Challú, ameaçou exigir das autoridades argentinas o fechamento do mercado de seu país para produtos brasileiros.

O Brasil, aparentemente, dá sinais de que quer pacificar o assunto. Elisaldo Carlini, secretário de Defesa Sanitária do Ministério da Saúde do Brasil e apontado como o causador dos problemas com a Argentina pela dureza de suas posições, foi afastado do cargo. A diplomacia brasileira age com a orientação de aparar todas as arestas com os sócios do Mercosul para que eles cheguem com uma posição conjunta à reunião da Alca, marcada para maio, em Belo Horizonte.

■ Páginas 15 a 18

“Se querem guerra, vão tê-la”

Oscar Vilas
Montevideu

O tema da violação dos direitos humanos cometidos pela última ditadura militar (1973-1985) voltou a agitar o Uruguai. O senador Rafael Michelini denunciou que, em dois cemitérios clandestinos localizados em instalações militares, estão enterrados os restos de pessoas mortas em sessões de tortura. A Justiça uruguia decidiu iniciar uma investigação que deve alcançar o general Alberto Ballestrino, ex-diretor da polícia de Montevideu durante o regime militar. Daniel García, ex-comandante do Exército, reagiu com dureza: “Se procuram guerra, não tenham dúvida de que vão tê-la”.

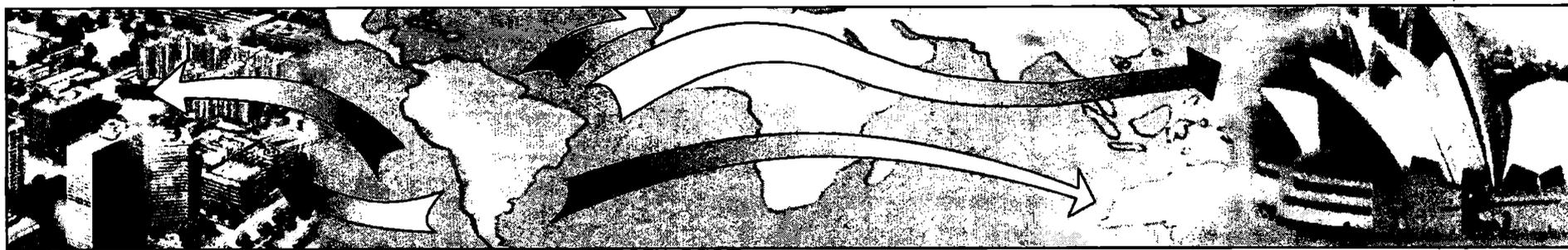
■ Página 6

A Alca não deve ser monopólio

André Lacerda
Belo Horizonte

Os países latino-americanos não querem tornar-se reféns da Área de Livre Comércio das Américas (Alca). “A Alca não deve ser vista como monopólio para ninguém. Ela é apenas um mecanismo para impulsionar o comércio”, disse o embaixador da Venezuela na Colômbia, Sebastião Alegrett. Já que a formação do novo bloco comercial é inevitável, a maioria dos países latinos aprova a aproximação do continente também com a União Européia. “Esta é uma opção não conflituosa à Alca. Devemos ampliar nossas alternativas de mercado”, disse o embaixador Celso Lafer, do Brasil.

■ Página 5



As frentes de negociações externas

Interlocutores se multiplicam entre OMC, Aladi, Alca e União Européia

Com este capítulo sobre Relações Econômicas Externas, a Gazeta Mercantil Latino-Americana conclui a publicação do estudo sobre o Mercosul, do Instituto para a Integração da América Latina e o Caribe (BID-Intal), preparado pelo professor Roberto Bouzas, da Flacso (Faculdade Latino-Americana de Ciências Sociais), com sede na Argentina.

As negociações econômicas externas do Mercosul se desenvolvem em diversas frentes simultaneamente: a) o âmbito multilateral da Organização Mundial de Comércio (OMC); b) o âmbito intra-Aladi ("plurilateralizado" das preferências incluídas nos convênios bilaterais e conclusão de novos acordos de livre comércio com outros membros da Associação Latino-americana de Integração, Aladi); c) o âmbito hemisférico (onde começou o processo para negociar um Acordo de Livre Comércio das Américas - Alca - para o ano 2005); e d) o âmbito das negociações com a União Européia e seus estados-membros lançadas com a assinatura do Acordo Marco de Cooperação Inter-regional de dezembro de 1995. A esses quatro âmbitos acrescentam-se outros contatos desenvolvidos com interlocutores regionais selecionados, tais como o Acordo de Livre Comércio Austrália-Nova Zelândia.

Visto que as demandas provenientes de cada um desses âmbitos de negociação são diferentes, a agenda envolve uma ampla variedade de temas. A multiplicação dos interlocutores coloca, além disso, uma pesada carga de negociação e estabelece inequívocas demandas de consistência.

Âmbito multilateral

O Mercosul foi apresentado ante a Organização Mundial de Comércio (OMC) como união alfandegária no marco do artigo 24 do Gatt-94. A partir dessa apresentação foi criado um grupo de trabalho especial no âmbito do Comitê de Acordos Regionais encarregado de examinar a compatibilidade do acordo preferencial com as regras do organismo multilateral. Para responder às exigências desse exame, o

GMC estabeleceu um grupo ad hoc Mercosul-OMC encarregado de preparar a participação dos representantes regionais nas reuniões desse grupo de trabalho, a primeira das quais foi celebrada em outubro de 1995 e a segunda em setembro de 1996, ambas em Genebra. A terceira reunião está prevista para 1997.

Nas duas reuniões os estados-membros começaram a responder o questionário feito pelos outros membros da OMC. Um assunto recorrente nas tarefas do grupo ad hoc foi a elaboração de uma posição negociadora e uma possível oferta de compensações para oferecer nos casos em que sejam recebidas reclamações por outros membros da OMC, já que as tarifas consolidadas na OMC são inferiores ao AEC. Visto que a maioria dos casos detectados envolve o Paraguai e o volume de comércio implicado é reduzido, as compensações não devem oferecer maiores dificuldades. Para cumprir com o estabelecido no Artigo 24:6 do Gatt-94, o Mercosul também deve informar à OMC esses casos.

Outro tema que tem ocupado os sócios na sua relação com a OMC é a definição e a análise das concessões recebidas e oferecidas no âmbito do Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC) entre os países em desenvolvimento, cuja segunda rodada de negócios foi concluída em 31 de dezembro de 1996.

A reunião ministerial da OMC em Cingapura, em dezembro de 1996, se tornou uma nova oportunidade para avançar no processo de desenvolvimento de uma visão de desenvolvimento de uma visão compartilhada em torno de certos temas-chave do regime multilateral de comércio. Para fazer frente a essas demandas consistentes, o GMC resolveu coordenar as políticas entre os estados-membros com vistas às reuniões programadas do Alca e da OMC. Como é sabido, entre os países-membros prevaleceram posições diferentes com relação a certos temas da agenda multilateral, que se refletiram na intensidade e na orientação com que estes trataram o passado (como, por exemplo, a liberalização do comércio agrícola, do setor de serviços, dos regimes de compras governamentais etc.).

Não obstante esse fato, durante a reunião ministerial de Cingapura os sócios mantiveram uma posição comum em torno da proposta de reiteração do compromisso de retomar as negociações para melhorar o acesso aos mercados agrícolas, a questão do vínculo entre o regionalismo e o regime multilateral de comércio e o tratamento a ser concedido à questão dos padrões do trabalho, entre outros. Tendo em vista as características do seu padrão de comércio, os estados do Mercosul compartilham um interesse comum em um regime de comércio multilateral caracterizado por disciplinas efetivas, o que se reflete em uma ativa participação em alguns dos órgãos de criação recente (como o Órgão de Solução de Diferenças ou o Comitê de Comércio e Meio Ambiente).

Relações com a Aladi

O Mercosul é um participante ativo nas relações comerciais intra-Aladi. Efetivamente, em 1995 seus membros contribuíram com 64,4% do total das exportações feitas pelos membros sul-americanos da Aladi e com um terço das exportações totais dos países da América Latina e do Caribe. Do mesmo modo, as exportações intra-Mercosul representaram 60,3% das exportações intrazona dos membros sul-americanos da Aladi e 35,6% das exportações intrazona totais dos países da América Latina e do Caribe. Esses fatos convertem o Mercosul em um ator relevante no marco da rede de acordos comerciais preferenciais que vincula as economias da região.

O estabelecimento da união alfandegária a partir de 1º de janeiro de 1995 deve ter produzido a caducidade formal das preferências bilaterais negociadas com outros membros da Aladi e sua troca por preferências "plurilaterais". Para levar adiante essas renegociações, o GMC emitiu duas resoluções pelas quais estabeleceu as pautas para o tratamento do chamado Patrimônio Histórico e para a negociação de acordos de livre comércio com outros membros da Aladi. Como essas negociações levaram mais tempo que o inicialmente esperado, o prazo de caducidade das preferências bilaterais foi sucessivamente prorrogado. Nesse período

foram "plurilateralizadas" as preferências com a Bolívia (dezembro de 1995) e Bolívia (dezembro de 1996). Com os demais membros da Aladi foram desenvolvidas negociações de diferentes níveis e intensidade.

O Mercosul e o México já fizeram quatro reuniões para regularizar a situação estabelecida pela não extensão das preferências concedidas pelo México aos outros membros do Tratado de Livre Comércio da América do Norte (TLCAN), aplicando os princípios do Protocolo Interpretativo do Artigo 44 do Tratado de Montevideu. Três dessas reuniões foram feitas em 1995 e a quarta em agosto de 1996. Como resultado, ambas as partes acertaram prorrogar a vigência dos acordos comerciais bilaterais vigentes e continuar com reuniões para atingir um novo acordo. A reunião de agosto de 1996 concluiu com o compromisso de iniciar negociações para um novo acordo que substitua todos os acordos bilaterais e regionais vigentes no marco da Aladi. As negociações entre o México e o Mercosul concluíram que o acordo a ser negociado: a) terá um caráter transitório, será essencialmente comercial e substituirá os acordos vigentes no marco da Aladi; b) cobrirá os produtos que constam do patrimônio histórico e outros produtos de interesse para os países participantes (com concessões produto por produto sob o princípio de reciprocidade, embora por razões de sensibilidade alguns produtos possam ser excluídos desse critério); e c) definirá as concessões ao amparo do Protocolo Interpretativo do Artigo 44 do Tratado de Montevideu, que serão tratadas como um elemento integrado no pacote geral das negociações.

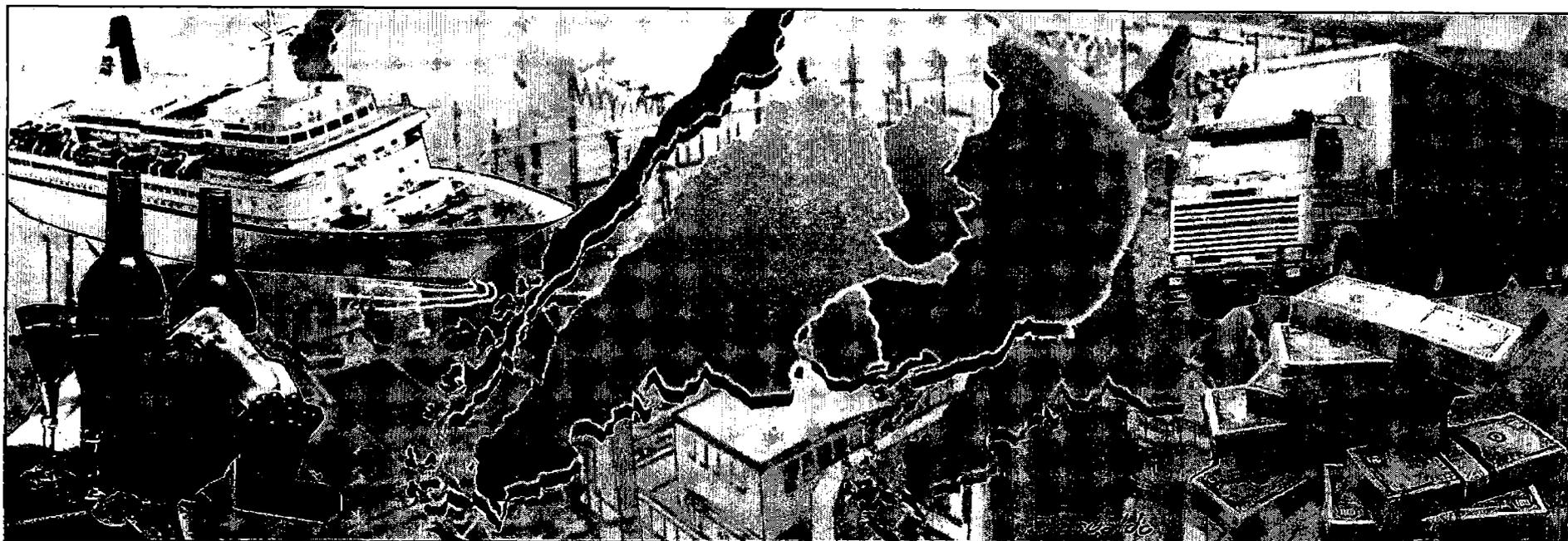
A ata final da reunião também especificou que o novo acordo contemplará níveis de preferência que serão definidos durante o processo negociador, embora ainda não se tenha definido se serão adotados resíduos tarifários (como propõe o México) ou preferências tarifárias percentuais (como privilegiou o Mercosul em todos os acordos). Em novembro de 1996 as partes negociadoras também trocaram propostas para a parte

normativa do acordo. Os acordos comerciais vigentes foram prorrogados, entretanto, até 30 de setembro de 1997. Um obstáculo para a multilateralização das preferências bilaterais existentes é que o acordo bilateral Uruguai-México abrange uma alta proporção do universo tarifário com concessões.

As negociações com os membros do Grupo Andino têm avançado mais lentamente devido às dificuldades para definir o formato do acordo. Os países do Mercosul também avaliaram as bases para o desenvolvimento futuro de um acordo de livre comércio. Por isso negociaram e se estenderem as negociações do Patrimônio Histórico não atendiam aos interesses do grupo nem estabeleciam as bases para o desenvolvimento futuro de um acordo de livre comércio. Por isso negociaram e se estenderem as negociações do Patrimônio Histórico não atendiam aos interesses do grupo nem estabeleciam as bases para o desenvolvimento futuro de um acordo de livre comércio. Por isso negociaram e se estenderem as negociações do Patrimônio Histórico não atendiam aos interesses do grupo nem estabeleciam as bases para o desenvolvimento futuro de um acordo de livre comércio.

Já foi acertado que o formato das negociações será entre grupos e que, aparentemente, em uma primeira etapa estas se concentrarão na definição de normas relativas ao comércio de bens (Cronograma de Eliminação de Impostos, Regime de Origem, Solução de Controvérsias, Salvaguardas, Valorização Alfandegária etc.). Outros assuntos de interesse como investimentos, comércio de serviços, transportes etc. serão abordados em uma etapa posterior. Está prevista a existência de três categorias de produtos: a) o Patrimônio Histórico - impostos a serem eliminados em um prazo de oito anos a partir da margem de preferência que seja acordada (exceto os bens que forem incorporados à lista de produtos sensíveis); b) os produtos novos (que terão uma margem mínima de preferência de 40%); e c) a lista de produtos sensíveis. Provavelmente, o formato do acordo seguirá os delineamentos dos acordos anteriores concluídos pelo Mercosul. As diferenças nas posições de ambos os grupos giram em torno do prazo da eliminação de impostos, as margens de preferência, a cobertura de preferências, o tratamento dos produtos agropecuários, a existência ou não de tratamento diferenciado, as zonas francas e os mecanismos de valorização alfandegária.

(continua na página 12)



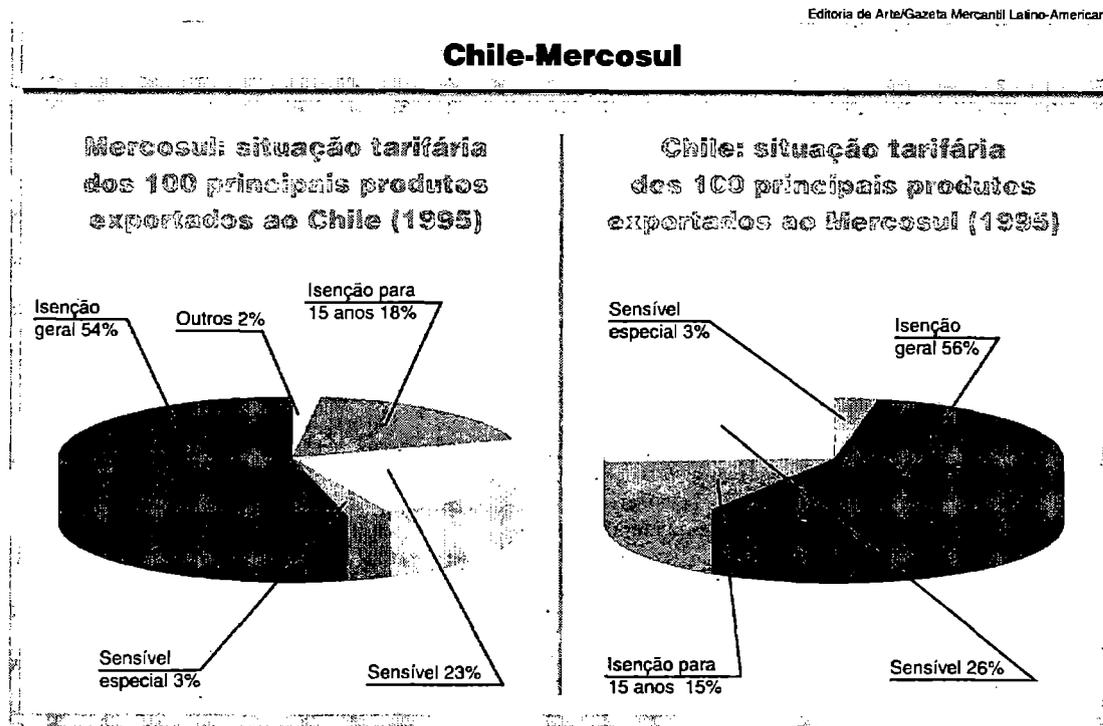
Livre comércio com o Chile

(continuação da página 11)

Em junho de 1996, depois de dois anos de negociações, o Mercosul concluiu um acordo de livre comércio com o Chile, o qual entrou em vigor 1º de outubro do mesmo ano sob a forma de um Acordo de Complementação Econômica (ACE). Para o Mercosul, a importância do acordo com o Chile está não só no potencial de comércio envolvido senão, também, na sua importância como padrão e precedente de futuras negociações com os demais membros da Aladi. Efetivamente, o acordo com o Chile foi o primeiro convênio de livre comércio do Mercosul com terceiros países. Embora desde a assinatura do Tratado de Assunção em 1991 tenha ficado uma porta aberta para a adesão do Chile, que se inclinou para a negociação de um acordo de livre comércio, que finalmente foi concretizado em junho de 1996.

As diferentes posturas negociadoras do Chile e do Mercosul ficaram evidentes desde a primeira rodada de negociações celebrada em setembro de 1994, e envolveram âmbitos tão diversos como a cobertura do acordo; a modalidade de eliminação de tarifas; o tratamento do patrimônio histórico, produtos novos, sensíveis e exceções; o tratamento da Preferência Tarifária Regional (PTR); as restrições não tarifárias; e os critérios a aplicar frente a negociações extra-regionais e negociações da tarifa geral. Até março de 1996 as negociações em torno da composição das listas de bens e a temporalidade de produtos incluídos entre as exceções foram particularmente difíceis.

O Acordo de Complementação Econômica assinado em junho de 1996 inclui um programa de liberação comercial que contempla eliminações progressivas e automáticas sobre as tarifas vigentes para terceiros países. Foi estabelecido um programa de Eliminação



Geral para oito anos que começa com uma preferência inicial de 40%; uma lista de produtos sensíveis para dez anos que começa com uma diminuição de 30% fixa durante três anos e reduções lineares a partir do quarto; uma lista de produtos sensíveis especiais com três anos de carência nos quais se mantém a tarifa completa e a eliminação linear entre o quarto e o décimo ano; uma lista de produtos de alta sensibilidade nos quais a eliminação só começa a partir do décimo ano e é prolongada até o décimo quinto (com a exceção do açúcar cuja eliminação começa no 11º ano e conclui no 16º); e finalmente o caso do trigo e da farinha de trigo que estarão totalmente eliminadas no décimo oitavo ano segundo uma metodologia a ser definida no oitavo ano de vigência do acordo. O Patrimônio Histórico de bens não sensíveis foi

multilateralizado e eliminado em oito anos a partir da maior preferência vigente, formando uma lista ad hoc. Para os produtos do Patrimônio Histórico incluídos nas listas de sensíveis, sensíveis especiais ou alta sensibilidade foi negociada caso a caso bi ou multilateralmente a manutenção ou o aumento da preferência e, em alguns casos, o estabelecimento de quotas preferenciais.

O acordo proibiu o estabelecimento de novas eliminações, direitos ou taxas acima dos existentes no momento da sua assinatura; dispôs a pesquisa "stand still" e o progressivo dismantling das RNAs existentes; e excluiu do tratamento preferencial os bens provenientes de zonas francas. O acordo também estabeleceu um regime geral de estigebaseu na mudança da posição tarifária (salto de partida), complementando

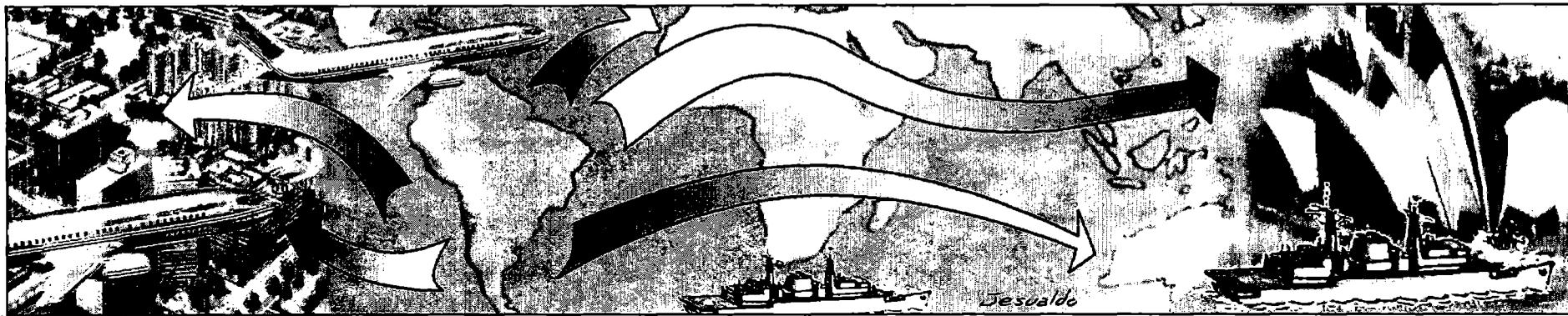
com um requisito de 60% do valor FOB do conteúdo regional e requisitos específicos para determinados produtos.

Em termos de práticas desleais de comércio foi estabelecida a aplicabilidade das legislações nacionais consistentes com os acordos do Gatt/OMC. O acordo também previu a vigência de um regime de medidas de salvaguarda a partir de 1º de janeiro de 1997 e de um procedimento arbitral para resolver controvérsias a partir do quarto ano do início do acordo. Em termos de valorização alfandegária o acordo se refere ao código sobre essa matéria acertada na OMC e, no que tange às bandas de preço aplicadas pelo Chile, registrou-se o compromisso de não incluir novos produtos, modificar os mecanismos ou aplicá-las de tal maneira que o acesso ao mercado se deteriore. As partes se compro-

meteram a respeitar os compromissos assumidos no marco da OMC em relação aos subsídios à exportação e a trocar listas de incentivos vigentes em cada caso. Também ficou estabelecido que os benefícios concedidos pelos regimes nacionais de "draw back" ou importação temporária serão compatíveis com o usufruto das preferências derivadas do acordo apenas até o quinto ano (inclusive) do início do acordo. Também foi estabelecido o marco para a liberalização do comércio de serviços (na definição ampla adotada no Gats), embora não tenham sido estabelecidos compromissos de prazo ou seqüência, e foi criada uma Comissão Administradora encarregada de administrar e avaliar o acordo. A questão relativa à cláusula de nação mais favorecida (matéria de importantes divergências) foi finalmente saldada, estabelecendo prazos mais curtos para a notificação de novos acordos e negociação de concessões e compensação de concessões e do Protocolo Interpretativo do Artigo 44 do Tratado de Montevideo. O mecanismo de resolução de controvérsias será o encarregado de arbitrar no caso de fracassarem as negociações previstas. O Acordo de Complementação Econômica Chile-Mercosul também incluiu um Protocolo de Integração Física, no qual se reafirmam os compromissos de investimento adotados por Chile e pela Argentina para o melhoramento das passagens de fronteira habilitadas.

Os gráficos mostram a situação alfandegária depois do acordo dos 100 principais produtos exportados pelo Mercosul ao Chile e pelo Chile ao Mercosul em 1995, respectivamente. Como se pode ver, pouco mais da metade dos principais produtos comercializados está incluída na lista de eliminação geral.

(continua na página 13)



As regras do acordo

(continuação da página 12)

Se o universo considerado é o total das exportações do Mercosul ao Chile em 1995, 62% do valor dessas exportações foram incluídos na lista de eliminação geral, 22% na de produtos sensíveis com quinze anos ou mais de eliminação, 14% com a lista de produtos sensíveis e 2% na de produtos especiais. Os setores que exibem uma maior proporção do valor das suas exportações incluídas em listas com prazos de quinze anos ou mais são o setor de alimentos e bebidas (76%), agrícola, frutícola, silvícola e pesca extrativa (35,9%), e produtos metálicos, elétricos, transporte e outros (32%). No que diz respeito às exportações do Chile ao Mercosul, 67% do valor exportado em 1995 estavam incluídos na lista de eliminação geral, 20% na de produtos sensíveis, 10% em produtos sensíveis especiais. Os setores com maior incidência de produtos em listas com prazos de eliminação de quinze anos ou mais são o setor agrícola, frutícola, silvícola e pesca extrativa (43,7%), alimentos e bebidas (21%) e produtos metálicos, elétricos, transporte e outros (20,5%).

No mês de outubro de 1996 foi realizada a primeira reunião da Comissão Administradora do Acordo de Complementação Chile-Mercosul, oportunidade em que foram aprovadas suas regras de funcionamento. Os temas escolhidos para a supervisão e o tratamento da Comissão incluem, entre outros: a) a entrada em vigência de um regime de medidas de salvaguarda antes de 1º de janeiro de 1997; b) a designação de oito especialistas nacionais e oito especialistas de terceiros países aos três meses de vigência do acordo para participar na segunda etapa do procedimento acertado de solução de controvérsias; c) o intercâmbio de medidas regulamentares pertinentes em termos de normas técnicas e fitossanitárias em um prazo de seis meses para a sua revisão; d) a definição dos requisitos específicos de origem para os produtos de computação e telecomunicações em um prazo de seis meses; e) a identificação e a análise dos incentivos vigentes às exportações em um prazo de seis meses; f) negociação e acordo de um procedimento arbitral antes do início do quarto ano do acordo; e g) a avalia-

ção e a proposta de um regime para o tratamento do setor automotriz antes do quarto ano.

Um mês mais tarde foi realizada uma reunião extraordinária da comissão, na qual: a) foram examinadas possíveis fórmulas para estabelecer canais de comunicações para que os setores produtivos apresentem recomendações à Comissão Administradora; b) se expôs o estado da situação das conversações internas do Mercosul sobre o comércio de serviços e o tratamento do tema em alguns acordos do Chile com outros países da Aladi; c) foi estendido até 31 de março de 1997 o prazo para acertar um regime de salvaguardas, já existindo um texto comum com as divergências identificadas; e d) foi iniciado o intercâmbio de opiniões referentes aos requisitos específicos de origem nos setores de informática e de telecomunicações que devem estar decididos antes de 31 de março de 1997.

A reunião extraordinária de novembro de 1996 também serviu de cenário para a exteriorização dos dois primeiros conflitos em torno de medidas comerciais praticadas por alguns dos membros do acordo. Assim, enquanto o Chile solicitou confirmação da existência de disposições brasileiras que limitam o prazo de financiamento para as importações (especialmente nos setores têxtil e gráfico) e o estabelecimento de preços mínimos para a importação (nesses mesmos setores), os membros do Mercosul manifestaram a sua preocupação pelos efeitos da sentença em primeira instância que questiona o reconhecimento das autoridades de fiscalização das exportações de carne do Mercosul ao Chile.

Negociações com a Bolívia

Na cúpula presidencial de Fortaleza celebrada em dezembro de 1996, o Mercosul e a Bolívia assinaram um Acordo de Complementação Econômica que entrará em vigor em 1º de abril de 1997 e inclui um Programa de Liberalização Comercial que de forma paulatina e automática liberalizará o comércio recíproco. O novo acordo substitui o ACE 34, acertado em dezembro de 1995 e pelo qual foram unificadas as concessões recebidas e concedidas por cada um dos membros

do Mercosul e a Bolívia. A Bolívia foi autorizada pelos seus sócios do Grupo Andino a negociar individualmente. Os produtos incluídos no ACE 334 serão incorporados ao novo acordo com reduções tarifárias entre 30 e 80%, as que aumentarão até chegar à eliminação total em um prazo de dez anos. Os produtos que gozam de uma preferência maior de 80% no ACE 34 serão eliminados totalmente a partir da vigência do novo instrumento.

Como no caso do acordo com o Chile, o convênio com a Bolívia inclui diferentes categorias de produtos sensíveis, alguns dos quais manterão um prazo de dez anos para a eliminação total, mas partindo de margens menores de preferência e o seu congelamento por um número variado de anos. Um grupo de bens terá sua eliminação adiada até janeiro de 2005 e atingirá uma margem de preferência de 100% em quinze anos. Os produtos correspondentes à cadeia produtiva do açúcar e das oleaginosas terão suas tarifas eliminadas totalmente após dezoito anos após iniciado o acordo.

O Programa de Liberalização Comercial acertado supõe que quase 95% do universo tarifário — que envolve mais de 80% do co-

mércio — atingirão a eliminação total das suas tarifas de importação antes do décimo ano. Para o resto das mercadorias as tarifas desaparecerão em dezoito anos, no máximo. O acordo inclui aspectos normativos vinculados às restrições não-tarifárias, regime geral de origem, medidas de salvaguarda e mecanismos de solução de controvérsias. O acordo cria uma comissão encarregada de administrá-lo e um Comitê Assessor Empresarial integrado por organizações empresariais de cúpula.

A Bolívia tem um grau significativo de vinculação econômica com o Mercosul, apesar de esse mercado ter reduzido sua importância como destino para as exportações bolivianas nos últimos anos (especialmente como resultado da contração das vendas de gás natural à Argentina). Em 1995, das exportações bolivianas 13,9% se dirigiram ao Mercosul (em comparação com quase um quinto dirigido aos membros do Pacto Andino), enquanto que os membros do Mercosul abasteceram 28,2% das importações bolivianas (em comparação com 4,2% das importações provenientes do Pacto Andino).

Um dos principais obstáculos para uma vinculação mais intensa entre as economias do Mercosul e a Bolívia é a carência de infraestrutura adequada de transporte. Ainda não existe uma ligação terrestre por rodovia operável sob qualquer condição climática entre a Bolívia e o Brasil ou o Paraguai, e as conexões com a Argentina são precárias. As conexões ferroviárias (tradicionalmente importantes) requerem maciços investimentos para a sua modernização. Contudo, a Bolívia poderia fornecer um vínculo terrestre importante entre o Oeste brasileiro e os portos do Pacífico (especialmente Arica, para onde acaba de ser concluída uma rodovia).

Para os países do Mercosul, o comércio envolvido com a Bolívia não é significativo em termos globais, mas o acordo representa um passo importante no sentido de constituir uma rede de acordos de livre comércio sul-americanos vinculados à união alfandegária. A Bolívia também tem o potencial de se transformar em um importante fornecedor de gás natural a centros urbanos brasileiros.

(continua na página 14)

COMEX'97. Capacitação, serviços e oportunidades para o comércio exterior.

Segmentos de exposição: Empresas de transporte internacional / Portos privados / Depósitos e praças de transferência / Serviços de carga / Serviços bancários / Comunicações internacionais / Controle de qualidade / Packaging / Couriers internacionais / Informática / Trading / Zonas francas / Agentes de transporte / Despachantes de alfândegas / Consultoras / Movimentos de materiais / Agentes de Viagens / Bancos de dados / Publicações técnicas / Universidades e institutos de comércio exterior / Organizadores de exposições e missões comerciais / Logística empresarial / Transporte multimodal

Congresso: níveis introdutivo e superior.

Rodadas de negócios: Alimentação; Maquinaria para a Indústria da Alimentação; e Segmentos Gerais.

Exposição, Congresso e Rodadas de Negócios de Comércio Exterior do Litoral Argentino.



Rosario, 8 e 9 de maio de 1997
Centro de Convenções "Patio de la Madera"

Organiza: Convex Argentina S.R.L. - Fonê/Fax (54-41) 488573 - Rosario - Argentina



Negociações com a Alca

(continuação da página 13)

As relações com o principal mercado do hemisfério são de singular importância para o Mercosul. Em junho de 1991 os estados-membros assinaram com os Estados Unidos um Acordo de Comércio e Investimento (conhecido como o "acordo 4+1") que estabeleceu um Conselho Consultivo e uma agenda ampla de negociação. Tal Conselho elaborou várias reuniões durante os primeiros anos que se seguiram ao seu início, sem obter progressos significativos.

A partir de dezembro de 1994 a agenda comercial do "acordo 4+1" foi submetida a negociações hemisféricas iniciadas na Cúpula Presidencial das Américas. A primeira reunião anual de Ministros de Comércio realizada em Denver, em meados de 1995, estabeleceu sete grupos de trabalho, cujos objetivos foram a recopilção de informação e a formulação de recomendações à reunião ministerial celebrada em Cartagena em março de 1996. Nessa oportunidade foi materializada a criação de quatro novos grupos de trabalho e acertado o estabelecimento de um novo grupo por ocasião da reunião a ser celebrada em Belo Horizonte (Brasil) em 1997. Na reunião ministerial de Cartagena também se instruíram os vice-ministros a examinarem os diferentes enfoques para atingir a Alca e para formular recomendações, assim como avaliar como e quando iniciar as negociações da Alca. Foi reiterado também o compromisso de concluir as negociações o mais tardar no ano de 2005 e de conseqüer avanços concretos para esse objetivo antes do final do século.

Não há dúvida de que o ritmo e o andamento do processo hemisférico dependerão em boa parte da iniciativa e do compromisso dos Estados Unidos. Do mesmo modo, é igualmente evidente que o processo hemisférico dificilmente poderá avançar sem uma participação construtiva e dinâmica do Mercosul. Alguns dos temas nos quais se

exteriorizam diferenças na reunião ministerial de Cartagena incluem, entre outros: o tratamento das questões de meio ambiente e de direitos dos trabalhadores, o enfoque sobre a construção da Alca e os prazos para obter resultados e a relação entre a Alca e a OMC.

A introdução na agenda da Alca do tema de meio ambiente e de direitos dos trabalhadores tem sido uma prioridade dos Estados Unidos. Embora a declaração de Cartagena inclua os dois temas no processo da Alca de maneira mais explícita que anteriormente, foi adotado um tratamento diferenciado para cada um deles em consonância com sua situação dentro da OMC. Efetivamente, enquanto se vinculou a criação de um "grupo de estudo" sobre o meio ambiente aos resultados da reunião ministerial de Cingapura da OMC, o tema do trabalho foi deixado sob a consideração dos ministros do Trabalho, aos quais se solicitou que mantenham informados seus colegas de comércio.

O debate ministerial ocorrido na cúpula de Cartagena mostrou divergência de diferentes posições sobre os caminhos mais apropriados para a construção da Alca e os prazos para iniciar as negociações e obter resultados. Nessa matéria, o Mercosul respaldou a fórmula de "convergência dos acordos sub-regionais existentes", embora sem esclarecer a forma como esta será feita. Do mesmo modo, os sócios insistiram em garantir um progresso sólido, permanente e de consenso antes de privilegiar a obtenção de resultados precoces. A característica dos compromissos da Alca "vis-à-vis" os que emanam da OMC também foi matéria de intercâmbio substancial. Os estados do Mercosul respaldaram padrões altos para a Alca, mas não necessariamente para a OMC, mas não necessariamente para a OMC (OMC-plus). Uma área onde essa questão apareceu de modo explícito é a referente às compras governamentais.

Os membros do Mercosul conduzem a sua participação no pro-

cesso da Alca por meio da coordenação feita no marco do Grupo ad hoc de Relações Externas Mercosul-Alca, onde são feitas reuniões prévias de coordenação em todas as instâncias. Os membros do Mercosul têm advertido quanto à necessidade de desenvolver um esforço de negociação intra-sub-regional em áreas onde ainda não existe uma posição comum, reservando-se o direito de atuação individual nesses casos ante prévia notificação aos demais estados.

Na primeira das reuniões viceministeriais (feita em Florianópolis em setembro de 1996) antes da reunião ministerial de Belo Horizonte, o Mercosul propôs linhas para desenvolver as negociações da Alca. Estas consistem de três etapas que permitem avançar gradualmente baseadas no princípio de "single undertaking" e desenvolvimento de um acordo amplo e equilibrado. A primeira etapa ("business facilitation") poderia satisfazer a demanda de uma "colheita precoce" em áreas como documentação de origem, facilitação do transporte de mercadorias, reconhecimento de certificados sanitários e fitossanitários, publicações para o setor privado etc. A segunda etapa deveria começar ao encerrar as tarefas encomendadas aos grupos de trabalho e envolve uma série não definida de temas nos quais não esteja em jogo o acesso aos mercados e suas disciplinas comerciais (medidas sanitárias e fitossanitárias, normas técnicas etc.). A terceira etapa seria a de "negociações substanciais", as que poderiam se desenvolver de modo escalonado primeiro em termos de bens e, posteriormente, em áreas como serviços, compras governamentais etc. Ainda não houve reações a essa proposta, embora seja previsível que a mesma requiera um maior grau de precisão especialmente no que se refere aos conteúdos da segunda etapa. No que diz respeito às áreas de ação imediata, na sua

reunião de dezembro o GMC resolveu que se defina uma proposta do Mercosul para apresentar na próxima reunião de cada Grupo de Trabalho.

Relações com a UE

No mês de junho de 1996 ocorreu em Bruxelas a primeira reunião da Comissão Mista União Européia-Mercosul estabelecida no acordo de dezembro de 1995. Nessa oportunidade foram aprovadas as regras provisórias de funcionamento dessa Comissão Mista e também as diretrizes da Subcomissão Comercial também criada em dezembro de 1995.

A Comissão Mista terá como funções promover as relações comerciais, o intercâmbio de opiniões sobre todas as questões de interesse comum relativa à ulterior liberalização comercial e à cooperação, apresentar propostas e avaliar propostas e comunicados apresentados pela subcomissão comercial. A Comissão Mista estará integrada por representantes dos membros do Conselho e da Comissão Européia e representantes do GMC do Mercosul. A Comissão Mista também prevê um mecanismo de consultas por solicitação de uma das partes.

A Subcomissão comercial terá como funções assegurar o cumprimento dos objetivos comerciais previstos no Acordo marco inter-regional e preparar os trabalhos para a liberalização ulterior dos intercâmbios. As reuniões serão celebradas duas vezes por ano, embora possa haver reuniões extraordinárias se assim for determinado. A Subcomissão comercial incluirá três grupos de trabalho (bens, serviços e disciplinas comerciais). As diretrizes estabelecidas pela Comissão Mista à Subcomissão Comercial incluem o fomento e a diversificação dos intercâmbios e a criação de condições que favoreçam o estabelecimento da Associação Inter-regional, levando em conta a sensibilidade de certos produtos e a conformidade com a OMC. A Subcomissão comercial também dispõe de um mecanismo de consultas para as suas temáticas específicas.

A subcomissão comercial reuniu-se pela primeira vez em Belo

Horizonte em novembro de 1996. Nessa ocasião foram definidas as diretrizes dos três grupos de trabalho e o procedimento de consultas comerciais. O grupo de trabalho de bens deverá analisar os intercâmbios atuais, identificar produtos sensíveis e prioritários para as partes e sugerir ações para o aumento e a diversificação dos intercâmbios de bens. Sem dúvida, não foram definidos calendários nem compromissos específicos. O grupo de trabalho sobre serviços, por outro lado, definiu um programa de trabalho amplo e pouco preciso, no qual inclui a definição de uma metodologia para analisar os fluxos de comércio de serviço entre as partes, a análise desses intercâmbios e a identificação de setores sensíveis e prioritários. Na matéria Normas e Disciplinas Comerciais está disponível a análise de uma ampla variedade de temas referentes a essa matéria (nomenclaturas alfandegárias, normas sanitárias, normas de origem, mecanismos de salvaguarda, políticas de concorrência etc.), a exploração das possibilidades de negociações acordos de reconhecimento mútuo, a identificação de campos prioritários ou sensíveis e o intercâmbio de informação sobre medidas adotadas nesses campos. O procedimento de consultas comerciais estabeleceu os mecanismos para a sua realização, as que contrariamente aos desejos originais do Mercosul provavelmente serão estendidas a matérias de ordem bilateral.

Como se pode perceber do dito anteriormente, as negociações Mercosul-União Européia abrangem uma ampla variedade de temas e se encontram em uma fase de levantamento de informação. A falta de cronogramas e de calendários precisos em cada um dos grupos de trabalho, a envergadura da tarefa e o conteúdo da agenda não permitem antecipar resultados concretos em um futuro próximo. Contudo, o procedimento desenhado proporciona um marco de alto nível para o desenvolvimento de intercâmbios e, eventualmente, a liberalização do comércio entre ambos os grupos. ■



Argentina ameaça com retaliação

Cilfa diz que, se Brasil não cumprir acordo para remédios, pedirá fechamento de mercado

Ricardo Rivas
Buenos Aires

O presidente da Câmara Industrial de Laboratórios Farmacêuticos da Argentina (Cilfa), Pablo Challú, afirmou que, "se o Brasil não cumprir com os compromissos assumidos no Grupo Mercado Comum do Mercosul, exigiremos das autoridades argentinas o fechamento do mercado para os medicamentos dessa origem". Segundo ele, "os investimentos setoriais desde 1996 já superaram US\$ 1 bilhão".

Com relação às acusações feitas pela Câmara de Especialidades Mediciniais (Caeme), asseverou que, "quando se fala do Mercosul, estamos nos referindo a um mercado ampliado em que deve haver, necessariamente, competência tanto em algumas empresas brasileiras como em algumas multinacionais. Há uma profunda oposição à concorrência e, por isso, tratam de confundir a opinião pública e sutam a área".

Ele enfatizou que "a alegria dessas empresas à concorrência se desnuda e fica muito mais em evidência quando, nos seus habituais pronuncios, insultam e destratam os competidores tentando ocultar que, sem dúvida, têm terror de competir".

Challú não hesitou em dizer que "o setor se encontra em uma situação promissora, mas que exige esforços consideráveis das empresas". Imediatamente depois, assinalou que "nos encontramos frente a um bom mercado setorial ao qual, além disso, devem-se somar o Brasil e o resto do Mercosul com potencial para continuar com o seu desenvolvimento".

Não obstante, advertiu que "essa situação nos obrigará a assumir o desafio que implica desenvolver novas legislações de acompanhamento o processo, já que, para avançar e continuar com a transformação setorial, fará falta realizar novos esforços que, não duvi-

do, nos levarão à realização de mais investimentos".

"Esses investimentos, que não acabarão a curto nem a médio prazo, deverão ser feitos tanto em relação aos ativos fixos, como pesquisa de mercado e desenvolvimento, para afirmar o aumento sustentado que alcançamos em produtividade e concorrência, porque este é um setor que aceitou o desafio do crescimento com eficiência e continuará avançando no mesmo sentido", disse.

O presidente da Cilfa acrescentou que, "na Argentina, há quatro anos, há um progresso de crescimento setorial de custo muito alto que, desde 1996, tem gerado investimentos em uma quantia superior a US\$ 1 bilhão.

Ao abordar a relação com o Brasil, Challú disse que "a maior assimetria ocorre porque os produtos desse país têm as portas abertas na Argentina e os produtos argentinos não recebem o mesmo tratamento no território do nosso

maior sócio do Mercosul". Apon- tou que "a legislação argentina é boa para o crescimento setorial, já que se podem aprovar rapidamente os medicamentos".

"Essas normas que foram aceitas no marco do Mercosul, e o Brasil deve incorporá-las à sua legislação doméstica, indicam que se deve privilegiar a aplicação do direito comunitário em cada um dos países, e o sócio que não cumpre com o que foi resolvido por unanimidade ou por maioria, no marco dos acordos, deverá ser denunciado dentro do alcance do Grupo Mercado Comum", observou.

Os inconvenientes registrados na relação comercial de medicamentos entre a Argentina e o Brasil, nos últimos meses, devem ser superados a partir de "uma via rápida entre os governos e o setor privado para que haja essa internacionalização das legislações supranacionais, partindo da base de que o nosso país tem uma indústria excelente e os

mecanismos de aprovação dos medicamentos pelas autoridades sanitárias são aptos e é a única maneira que temos para consolidar um mercado competitivo não só no país, mas na região".

"Não dizemos que a atitude do Brasil seja boa ou má, o que assinalamos é que, se já discutimos essas questões no Grupo Mercado Comum e decidimos aplicar os resultados do debate enriquecedor, não resta outro caminho senão o cumprimento das normas que nós mesmos nos impomos com o objetivo de entrar na concorrência do mercado ampliado", prosseguiu.

Atento a essas reclamações, embora Challú tenha logo descartado entrar com recursos até a apresentação da denúncia na Organização Mundial do Comércio (OMC), não hesitou em declarar que, "se não for solucionada a situação, exigiremos das autoridades argentinas o fechamento do mercado ou, caso contrário, nos instalaremos no Brasil". ■

Caeme acusa Brasil de não cumprir acordo

O diretor executivo da Câmara Argentina de Especialidades Mediciniais (Caeme), Eduardo Tettamanzi, disse que "o Brasil ainda não internalizou na sua legislação o que foi acertado dentro do Grupo Mercado Comum" no que se refere à produção de medicamentos. Além disso, descreveu a situação atual do setor farmacêutico revelando que nele "houve investimento importante porque o governo tinha-se comprometido a avançar com uma legislação razoável que, depois, lamentavelmente, foi dissolvida no Poder Legislativo, que mudou o objetivo da lei que se buscava". Assim, denunciou que "o governo da província de Buenos Aires tenta buscar soluções economicistas ao problema do fornecimento de medicamentos, promovendo a fabricação de medicamentos em laboratórios das Forças Armadas e do

próprio Estado que não garantem qualidade".

Tettamanzi também responsabilizou a Câmara Industrial de Laboratórios Farmacêuticos da Argentina (Cilfa) de "mudar o eixo da discussão quando, no Parlamento, foi discutido o projeto de lei de propriedade intelectual, falando publicamente de monopólios, de interesses de países estrangeiros, de interferências do então embaixador dos Estados Unidos em Buenos Aires, James Cheek, ou do suposto aumento de até 320% no preço de venda ao público dos medicamentos".

"Nós fomos acusados naquela época de defensores das multinacionais quando, na realidade, o que defendemos são as empresas que pesquisam ou vendem sob licença, enquanto que, na Cilfa, estão os que copiam e não pesquisam e, desse modo, não está den-

tro do que entendemos como defesa da propriedade intelectual, porque só buscam benefícios econômicos que saiam do não-pagamento de royalties aos que desenvolvem os produtos", disse.

Presente ao encontro, Liliana Otero, coordenadora na Caeme de normas técnicas para o Mercosul, acrescentou que, "além disso, não copiam as drogas que beneficiam a comunidade para barateá-las, mas fazem com as de uso maciço", dominando assim as que "são aplicadas em doenças de alta frequência".

Tettamanzi acrescentou que "as reclamações feitas pela Secretaria de Comércio argentina são válidas, do ponto de vista do pacto de Assunção, porque as decisões tomadas entre os sócios regionais devem ser internalizadas por cada Estado-membro, e o Brasil ainda não o fez".

Depois de admitir que "há uma lei que, embora não nos satisfaça, deve ser cumprida", estimou que "os copiadores argentinos têm, na cópia, um dos entraves para poder entrar no mercado brasileiro com os seus produtos".

Explicou que "o setor continuará desenvolvendo políticas de absorção e de fusões entre os laboratórios locais, apesar de observar, com muita preocupação, que não há proteção legal para a nossa propriedade intelectual como tem o Brasil, e esta situação vai contra os investimentos que, necessariamente, dirigem-se para aqueles mercados que dão maiores garantias".

"Os nossos legisladores", apon- tou, "querendo proteger a indústria local, enganaram-se e prejudicaram as correntes de investimentos, tanto estrangeiras como nacionais, que tinham como destino a pesquisa, o desenvolvimento de produtos

e a produção, já que, como as leis de patentes e de confidencialidade permitem que se continue copiando, vai-se chegar ao produto pelo caminho do menor esforço."

Tettamanzi não hesitou em apontar que, por isso, "algumas empresas poderiam chegar a se instalar e produzir no Brasil e, dessas fábricas, alcançar o mercado argentino, se chegarem à conclusão de que esse curso de ação se beneficia. Os legisladores brasileiros - acrescentou - agiriam com virtude e habilidade, já que esperaram que, na Argentina, fizéssemos uma lei branda, para então eles fazerem o legislativo dura, forte, com o objetivo de atrair os investimentos setoriais internacionais e regionais para o seu País. Esta é a razão - concluiu - pela qual entendemos que, a curto e médio prazos, o futuro da indústria farmacêutica se apresenta difícil". (R.R.) ■

Laboratório critica Brasil

O Brasil está dando um "mau e equivocado sinal aos mercados" por não aplicar na sua legislação interna os acordos setoriais feitos dentro do marco do Grupo Mercado Comum, afirmou Adalberto Pablo Gay, gerente de Relações Públicas dos laboratórios Roemmers.

Em análise comparativa da situação setorial com relação ao Brasil no Mercosul, Gay apontou que "a Argentina está agindo corretamente e incorporando à sua legislação as resoluções aprovadas dentro do Grupo Mercado Comum, o que levou o país a gerar as condições de acesso necessárias para que os medicamentos sejam aprovados e registrados".

"Lamentavelmente essa velocidade de resposta não tem sido a mesma por parte do Brasil, o que está provocando uma assimetria que se traduz como um mau e equivocado sinal aos mercados", afirmou. Nos casos do Paraguai e do Uruguai, as legislações nacionais não dificultam nem impedem o acesso de medicamentos argentinos, comparou.

O diretor da Roemmers apontou que "o desenvolvimento e a capacidade alcançados pelas indústrias farmacêutica e farmoquímica argentinas são muito importantes e seria um erro que os habitantes da região

não se beneficiem da qualidade desses produtos porque a concorrência é um motor de desenvolvimento inigualável que tem como único favorecido o consumidor que, finalmente, poderá adquirir os melhores medicamentos pelo menor preço".

Ele disse que "o mercado comum, durante essa transição e até a suspensão das barreiras tarifárias no ano 2000, deverá ser desregulado o máximo possível, e deverão ser unificadas as políticas sanitárias e de controle para evitar assimetrias contraditórias com o espírito dos acordos regionais".

Assinalou que "as recentemente leis de patentes e de segredo na Argentina contemplam as inquietudes de todos os setores e interesses envolvidos, já que respeitam os compromissos internacionais assumidos no marco da Organização Mundial do Comércio (OMC)".

A idéia da empresa é ampliar sua presença na América Latina, que hoje atinge quinze países, e a exportação aos exigentes mercados europeus. "Para alcançar esses objetivos plenamente no final de 1996, inauguramos a primeira etapa da nossa terceira fábrica, denominada Pharma 2000, de 22 mil metros quadrados cobertos e cuja concepção e engenharia básica foi feita na Alemanha e demandou US\$ 65 milhões em investimentos. (R.R.) ■



"Lei argentina é z

Cediquifa diz que legislação do país

Ricardo Rivas
Buenos Aires

"A legislação argentina para a produção de remédios, embora ainda não regulada, marca a princípio um retrocesso importante em relação à tendência mundial. Isso, com relação ao Brasil, que tem uma legislação de grande impacto setorial para atração de investimentos, provoca um choque com uma realidade que gera inconvenientes por se tratar de disposições ambíguas, contraditórias e contrária em muitos é importantes aspectos às normas da Organização Mundial do Comércio (OMC)" - disse à **Gazeta Mercantil Latino-Americana** Félix Rozanski, coordenador do Centro de Estudos para o Desenvolvimento da Indústria Química-Farmacêutica Argentina (Cediquifa).

Rozanski acrescentou que "a lei em vigor não só é contrária à experiência internacional, como implica o distanciamento de uma melhoria da qualidade dos medicamentos", referindo-se ao decreto 260/96 do Poder Executivo Nacional e à Lei 24.766 promulgada entre o fim do ano passado e os primeiros dias de 1997.

O analista afirma que as disputas pela comercialização dos medicamentos que têm acontecido ultimamente entre a Argentina e o Brasil ocorrem porque "Buenos Aires, em vez de se aproximar das normas internacionais, como deveria fazer, se afastou criando uma brecha maior, além de dificuldades para a produção nacional. Atualmente, um certificado emitido pelas autoridades argentinas não seria, eventualmente, uma prova suficiente de qualidade".

Por isso, considera que não existem problemas entre a Argentina e o Brasil quanto à comercialização de medicamentos, já que "as normas brasileiras não são apenas para os produtos que chegam da Argentina, mas, em linhas gerais, exigem o cumprimento das normas e dos requisitos de aprovação sanitária usuais no mundo civilizado e todo produto que entre no mercado brasileiro terá que cumprir-las. Isso pode ou não afetar a produção argentina, na medida em que não cumpra com essas disposições mundiais que estão de acordo com a prática internacional do Japão, da Europa ou dos Estados Unidos".

No entanto, esclareceu que "isso não quer dizer que todas as normas no Brasil sejam boas nem, menos ainda, que toda a legislação vigente na Argentina, nesse ponto, seja

Vendas caem, mas faturamento cresce

A indústria farmacêutica, entre outubro de 1995 e setembro de 1996, registrou índices de comercialização que mostram quedas nas vendas por unidades de até 2%, embora em termos de faturamento houve um crescimento de 1% em relação ao mesmo período anterior.

Em valor, as vendas cresceram 1,8%, enquanto que em quantidade aumentaram 5,2%, expandindo esses medicamentos a um preço médio de US\$ 8,96 por unidade. Em relação à participação por grupos de capitais no mercado, pelo item valor de vendas, as empresas nacionais atingiram 53,8%, em relação a 46,2% das multinacionais. Em quantidade de vendas, a participação das nacionais é de 53,7% e das multinacionais, de 46,3%. Quanto ao preço unitário, enquanto os medicamentos produzidos por empresas nacionais atingem US\$ 8,89, os de produção multinacional se elevam até os US\$ 8,92.

"A avaliação ocorreu no mercado nos últimos meses foi lógica", afirma Mônica Panadeiros, economista sênior, encarregada do Informe Setorial do Setor Farmacêutico feito na Fundação de Pesquisas

Econômicas Latino-americanas (Fiel).

Panadeiros explicou que "se percebe um crescimento na quantidade de vendas, embora, sem dúvida, não aumentaram os volumes, mas a operação fecha porque subiram os preços dos medicamentos. Essa situação é explicada pelo fato de que durante muitos anos os preços dos medicamentos estiveram controlados e, desde 1992, essa situação mudou".

Segundo Panadeiros, "há alguns anos, os medicamentos de origem nacional estavam mais caros que aqueles produzidos por multinacionais, e essa situação se prolongou até a desregulação do mercado setorial".

"Esse foi o ponto de inflexão, já que, dali, os produtos vindos das linhas de produção das multinacionais começaram a recuperar seus valores de venda até os nossos dias e quase estão no mesmo nível. Não obstante, com a recessão registrada entre 1995 e 1996, para este ano e para os próximos dois ou três não haverá modificações substanciais nesse ponto, os preços se manterão iguais ao consumo, mas não se deve estranhar que, passado esse período, os valores aumentem." (R.R.) ■

Paraguai quer competir

País já pode colocar seus produtos no Mercosul

Mario Orcinoli
Assunção

A indústria farmacêutica paraguaia começa há três anos um processo de reconversão que lhe permite hoje estar em condições técnicas de colocar a sua produção no Mercosul, embora para isso ainda faltem derrubar as barreiras não-tarifárias. A definição pertence a Oscar Vicente Scavone, um dos diretores-proprietários do laboratório Lasca, um dos três líderes em faturamento local.

Segundo Scavone, o setor conseguiu crescer, apesar das condições adversas criadas no passado pelo contrabando indiscriminado de medicamentos, que eram vendidos a preços menores, porque eram roubados no seu país de origem ou porque havia profundas distorções nas cotações das moedas argentina e brasileira, comuns até os primeiros anos desta década.

Os laboratórios nacionais têm 75% de um mercado que movimenta US\$ 140 milhões ao ano e exportam apenas em pequenas quantidades para Bolívia, Uruguai e alguns países da América Central. O processo de modernização tecnológica consumiu

até agora US\$ 20 milhões. Adverte que o avanço do Mercosul provocará o desaparecimento dos laboratórios nacionais menores, "porque não estarão em condições tecnológicas de competir com os produtos argentinos e brasileiros, produzidos em economia de escala".

Com relação à crucial reunião que o setor farmacêutico manterá em Assunção, procurando resolver as graves divergências surgidas principalmente entre os dois sócios maiores, Scavone explicou que os negociadores paraguaios exporão dois pontos básicos: a oposição ao projeto de lei de patentes que está estudando o Congresso e que não prevê o período transitório de adaptação e os entraves burocráticos que tradicionalmente encontra a produção paraguaia para entrar no Brasil e na Argentina.

O tema das patentes tira o sono dos industriais farmacêuticos paraguaios. "Nós pretendemos que a lei de patentes paraguaia nos conceda um período de cinco anos, como acontece na Argentina, para que possamos nos adaptar. Mas a pressão dos Estados Unidos é muito forte também em Assunção; assim teremos uma dura batalha".

De acordo com Scavone, o projeto de lei no Brasil tampouco prevê esse lapso que dá tempo aos laboratórios de se adaptarem às novas condições. "Mas, no caso brasileiro, não ter esse plano não é tão prejudicial, porque os laboratórios estrangeiros detêm 75% do mercado, razão pela qual o prejuízo à indústria local não seria tão grave como no Paraguai. Eles, sim, poderiam atrair mais investimentos das multinacionais e gerar mais postos. Mas, se nós e os argentinos aceitarmos que não exista um período de pelo menos cinco anos, deixaremos que matem as nossas indústrias".

Desse modo, espera-se que o projeto gere debates azedos no Congresso. A esse respeito, o ministro da Indústria e Comércio, Ubaldo Scavone - primo de Oscar -, acredita que, embora com modificações, a lei de patentes deve ser aprovada antes do fim deste ano para permitir o crescimento da indústria em geral no país. "Se não tivermos patentes, não temos tecnologia", diz o ministro.

No mercado paraguaio, existem atualmente cerca de sessenta laboratórios, dos quais não mais que dez poderão competir no Mercosul em condições iguais. ■



ambígua”

Contraria a OMC

ruim. Simplesmente, trata-se de pôr a situação dentro de um marco geral, no qual sejam fixados limites claros”. Segundo Rozanski, “embora sejam atendíveis as reclamações feitas ante a Secretaria de Comércio argentino quanto ao comércio exterior, o objetivo a atingir é que as normas sejam aceitas pela comunidade internacional, o que implica uma revisão profunda”.

“De algum modo” – enfatizou Rozanski – “o setor tinha como expectativa pôr a Argentina no caminho de atrair investimentos e a produção à altura dos países desenvolvidos no sentido de fomentar tudo o que estiver relacionado com o comércio exterior, com estímulo à integração do Mercosul, e atingir o objetivo de não se isolar do mundo em beneficiar, com a criação de

normas especiais, setores em particular, mas isso não aconteceu.”

Rozanski assinalou que “este ano, o Brasil já conseguiu absorver da região para o seu território cerca de US\$ 1,3 bilhão, enquanto na Argentina os números concretos são objeto de discussão”.

A produção – afirmou – hoje não está fincada nos países centrais, mas se dispersando, e daí vai para os grandes mercados. Por isso, a importância substancial que tem a legislação vigente, que pode levar a uma maior participação dos países desenvolvidos no negócio, já que só isso trará os investimentos que são importantes não só pela quantidade que alcançam ou pelos postos de trabalho que geram, mas pelas possibilidades de servir a grandes centros de consumo. ■

Reunião poderá atenuar divergências

partir de 7 de abril, Assunção será o cenário da vital reunião do Subgrupo 3 do Mercosul, com será aprofundadas as comissões que abordarão os acordos relacionados com a harmonização das normas técnicas.

Investimentos

Dessas comissões, uma das que despertam maiores expectativas é a que tentará dar uma solução às negociações da indústria farmacêutica, após o enfrentamento entre o Brasil e a Argentina, que surgiu de saída da decisão de Brasília de submeter a novos controles os remédios argentinos que queiram ser comercializados no mercado brasileiro apesar de já terem sido aprovados nos exames pertinentes.

Os trabalhos serão liderados pelo responsável pela Unidade Mercosul do Ministério da Indústria e Comércio, negociações desse setor contrariam o maior interesse em Assunção, já que, para o governo paraguaiense, a indústria farmacêutica nacional é um dos pilares nos quais se apoiam suas estratégias de de-

envolvimento, graças aos investimentos que recebeu nos últimos três anos para o melhoramento tecnológico, e que ronda US\$ 20 milhões, e às grandes possibilidades de expansão das exportações que representam os mercados dos estados brasileiros mais próximos à capital paraguaia.

Faturamento

Atualmente, a indústria farmacêutica nacional fatura cerca de US\$ 100 milhões, equivalentes a 75% das vendas totais do setor.

Por isso, o encontro será acompanhado de perto, e será apoiada as reivindicações dos representantes paraguaios, que basicamente se referem ao projeto de lei de patentes e aos entraves não tarifários na entrada da produção nacional nos países maiores do acordo regional.

A partir de 31 de março, em Assunção, também se encontrarão os membros do Subgrupo 7, que tratarão das pequenas e médias empresas e dos aspectos de qualidade e produtividade. (M.O.) ■

Normas para regulamentar as patentes

A Associação de Laboratórios Nacionais (ALN), integrada por 45 laboratórios de origem nacional e regional, repete ao inventor de um medicamento disponível, por um prazo determinado, da exclusividade para produzi-lo e comercializá-lo.

Mario d'Alto e Alvaro Martínez, gerente e subgerente respectivamente da entidade, disseram que a aprovação de uma norma que regule as patentes dos produtos farmacêuticos “não deve conceder um monopólio” sobre a sua produção e comercialização.

O primeiro sustentou que os laboratórios agrupados na ALN “fabricam localmente quase todos os produtos que comercializam e só importam uma porcentagem insignificante”, embora “no Uruguai, como no resto dos países da América Latina, o princípio ativo (matéria-prima) a partir do qual se elabora o produto é importado”.

Em torno da cobertura do mercado dos medicamentos de que dispõem as empresas filiadas à ALN, d'Alto afirmou que “embora representem 50% do faturamento do setor, fornecem mais de 70% das unidades comercializadas no país”.

Para o executivo, “os requisitos em matéria de registros farmacêuticos no Brasil constituem, em alguns casos, entraves que impedem ou dificultam a exportação a esse país”, mas reconheceu que “a medida que esse país internalize a normativa acordada em nível do Mercosul, permitirá conseguir uma certa uniformização na região no que se refere a trâmites e requisitos para registrar produtos farmacêuticos”.

Na sua opinião, “aos laboratórios nacionais interessa o mercado brasileiro”, e acrescentou que “sem preocupação do tamanho das nossas empresas entendemos que é possível uma presença de acordo com esse mercado, e já existem algumas nacionais que começaram a exportar para lá, superando as dificuldades existentes”.

Referindo-se ao tema das patentes e após admitir que “o Uruguai, como país que subscreveu o Acordo Trips do Gatt, deverá adequar sua legislação a essa norma internacional”, Martínez sustentou que “a associação está de acordo em reconhecer os direitos de propriedade intelectual, mas isso não significa que se deva tender a um sistema de exclusividade no mercado”, afirmou.

“O próprio texto do Trips admite a possibilidade de obter licenças por qualquer interessado mediante o pagamento de um royalty.” Desse modo se consegue o objeto desejado, isso é recompensar o inventor de forma justa, e por outro lado se evita o monopólio fomentando a concorrência”, afirmou. (O.V.) ■

Controvérsia afeta indústria uruguaia

Oscar Vilas
Montevideu

A controvérsia surgida no setor farmacêutico entre os sócios maiores do Mercosul, devido aos entraves impostos pelo Brasil à entrada de medicamentos no seu mercado, afeta tangencialmente a indústria uruguaia, que desenvolve uma profunda discussão em torno dos direitos de propriedade intelectual para a produção e a comercialização de medicamentos.

No Uruguai, o setor, que fatura US\$ 300 milhões anuais, está organizado em torno de duas entidades que representam os diversos interesses em jogo com duas posições diferentes claramente identificadas que podem ser resumidas como “patentistas” e “não patentistas”, e que agrupam cerca de 80 laboratórios de origem multinacional, nacional e regional.

Pesquisa

Na opinião de Octavio Posada, gerente da Câmara de Especialidades Farmacêuticas e Afins (Cefa), formada majoritariamente por laboratórios internacionais, “por levar em conta o rótulo de transnacionais ou nacionais, pode-se fazer uma divisão primária entre laboratórios que acreditam na pesquisa e no desenvolvimento de novos produtos que curem ou aliviem antigas doenças de que padece a humanidade e laboratórios que têm como principal objetivo a produção e a venda de produtos semelhantes aos pesquisados e desenvolvidos pelos primeiros”.

Posada sustentou que “dentro de cada um desses grandes grupos encontram-se tanto laboratórios de capital estrangeiro como genuinamente uruguaiois”. “Há empresas 100% nacionais que representam laboratórios de pesquisa de primeira linha, mas não querem ser rotuladas de multinacionais, e empresas argentinas com grande desenvolvimento na região que chamam de nacionais.”

Globalização

Em torno da origem dos medicamentos comercializados no Uruguai, Posada explicou que “tanto os laboratórios internacionais como os nacionais importam parte dos seus produtos e outros os produzem no local seja diretamente ou por terceiros”. Opinou que “é provável que com o maior desenvolvimento do Mercosul, a globalização da economia e a especificidade que deve ter um laboratório farmacêutico de acordo com as cada vez mais exigentes normas internacionais de qualidade, o Uruguai não possa suportar o investimento necessário para produzir no local toda a variedade de produtos comercializados na praça, tendo que se limitar aos de técnica mais simples e recorrendo todos à

importação dos demais”. Sobre o conflito entre Argentina e Brasil, o assessor e porta-voz da Cefa em todos os grupos locais e regionais que fazem as normas sanitárias, Daniel Garat, manifestou que “mais que afetar o Uruguai, a disputa está afetando o entendimento final para obter uma forma única e harmonizada em termos de registros sanitários em nível do Mercosul”.

Fiscalização

Embora tenha admitido que “seja legítimo o interesse das autoridades do Brasil de se reservarem o direito de fiscalizar os produtos que vão ser comercializados no seu país”, Garat precisou que “a situação está em enquanto o Brasil tem um procedimento lento, a Argentina, desde 1992, conta com um procedimento muito ágil, baseado em admitir em prazos curtos os produtos que já estão sendo comercializados nos chamados Países de Alta Vigilância Sanitária”. O Uruguai poderia se dizer que está em um ponto intermediário quanto a prazos (não quanto a exigências), embora em nível dos interessados privados obviamente se deseje poder privar de implementar um processo mais curto mas rodeado das máximas garantias quanto à qualidade dos produtos.

Na opinião de Garat, “essa grande diferença entre a Argentina e o Brasil diminuiu a marcha das negociações em nível do Mercado e é difícil vislumbrar um futuro claro.”

Brasil

O Brasil sabe que é o principal mercado e no qual todos querem entrar, por isso também supomos que não quer acertar um sistema de registros muito liberal. O país sustentou critérios que, em parte, determinaram que o Uruguai tenha internalizado a resolução 23/95 do grupo Mercado Comum.

Lembrou que “como exemplo pode-se mencionar a pretensão brasileira de habilitar apenas empresas que tenham suas próprias fábricas no Brasil, ou que o representante e quem registre seja um laboratório, ou que o representante seja o titular do registro”.

“O Mercosul não foi feito para suprimir empresas, mas para tratar de complementar e potencializar capacidades para tornar mais competitiva a região, dando maiores oportunidades a todas as nossas sociedades. Por isso, desconhecer a realidade de um vizinho ou impor normas que de antemão se sabe que não poderão ser cumpridas é criar barreiras não tarifárias.”

Posada disse que aos laboratórios estabelecidos no Uruguai interessa “muito” a abertura do mercado brasileiro, já que “qualquer nicho desse mercado pode ser um pólo de grande desenvolvimento para a indústria no Uruguai”. ■

Conciliação pode estar próxima

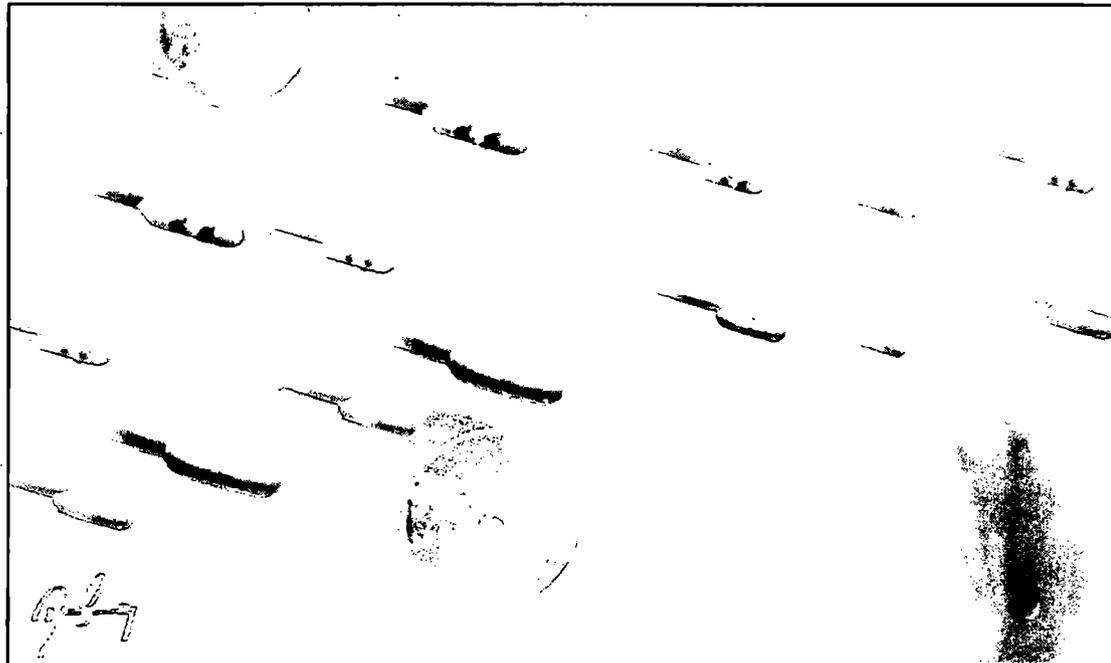
Espera-se avanço na polêmica sobre registro de medicamentos na reunião de Assunção

Guillermo Piernes
Brasília

Assunção poderá ser o cenário, na primeira quinzena de abril, de um substancial avanço no campo do registro de produtos farmacêuticos e para um trabalho conjunto de desenvolvimento da região como pólo de fitossanitários, segundo os principais líderes empresariais brasileiros do setor.

No próximo dia 7, começará, no Paraguai, a reunião técnica do setor de remédios. Diferentemente do quente mês de fevereiro, quando foram abertas polêmicas entre o então secretário de Defesa Sanitária do Ministério da Saúde do Brasil, Elisaldo Carlini, e o embaixador argentino no Brasil, Diego Guelar, as conversações voltaram ao tom de um processo rotineiro de integração, com grandes obstáculos técnicos, mas politicamente irreversível.

Carlini já não está no campo, após ter sido exonerado do cargo, com o qual a diplomacia brasileira saiu do papel de virtual corpo de bombeiros ante os focos de incêndio provocados por alguns adjetivos e posições do ex-secretário que confrontavam claramente a visão expressa pela cúpula brasileira para o seu principal sócio no Mer-



cosul. Como pano de fundo, está a orientação do mais alto nível governamental de que se procure limar a reunião de todos os setores, antes da reunião de maio, em Belo Horizonte, sobre a Zona de Livre Comércio das Américas (Alca) para mostrar uma grande coerência entre os sócios do Mercosul.

A saída de Carlini acelerou os

trabalhos para colocar em funcionamento uma entidade autárquica com orçamento amplo e grande capacidade técnica, nos moldes do Federal Drug Administration (FDA), para atender a pressões industriais e comercial que rondam os registros de produtos, sem a lentidão burocrática que mostrou durante anos a Secretaria de Vigi-

lância Sanitária do Ministério da Saúde. Mas as dificuldades técnicas são variadas e grandes.

Por exemplo, a campanha de proteção de patentes defendida mundialmente pelos Estados Unidos pende como a espada de Dâmoques sobre setores da indústria farmacêutica argentina, quando, do lado brasileiro, é um assunto

relativamente decantado. As diferenças na aplicação afastam laboratórios de ambos os países do Mercosul, que têm uma boa porcentagem de empresas de origem norte-americana.

A principal associação de laboratórios, Abifarma, que agrupa empresas transnacionais e laboratórios nacionais, propõe que o registro de remédios seja concedido por decurso de prazo em um máximo de dois anos para novos produtos, mas ainda não aceita que remédios que tenham registro de um país do Mercosul passem a ser vendidos automaticamente no Brasil.

Para o presidente da Abifarma, José Eduardo Bandeira de Mello, deve-se rumar para uma defesa sanitária comum no Mercosul. Para ele, existe um enorme potencial de cooperação, especialmente entre laboratórios brasileiros e argentinos, e as diferenças deveriam ser rapidamente superadas para começar a marcha para a produção conjunta para terceiros países. Devido à riqueza da flora, os países do Mercosul têm um gigantesco campo aberto entre os fitossanitários, e a região poderia converter-se no principal centro mundial de produção desse tipo de remédio. ■

Chubut

A Gazeta Mercantil Latino-Americana está preparando um Informe Especial sobre esta que é uma das mais promissoras províncias argentinas para circular na edição do próximo dia 21 de abril. Marca também o início do acordo de cooperação com El Chubut pois, a partir dessa data o

Gazeta Mercantil Latino-Americana passa a ser encartada semanalmente nesse importante diário argentino contribuindo para integrar a província ao Mercosul.

O informe destacará o ativo comércio de produtos agrícolas, sua estratégia de desenvolvimento e seus planos para se transformar num importante polo de desenvolvimento. Trata-se de uma excelente oportunidade para as empresas, que tem interesse em se comunicar com os clientes ou parceiros da região patagônica, anunciarem seus produtos e serviços.

Reserve logo seu espaço, através de sua agência de propaganda ou por meio do departamento comercial da Gazeta Mercantil Latino-Americana.

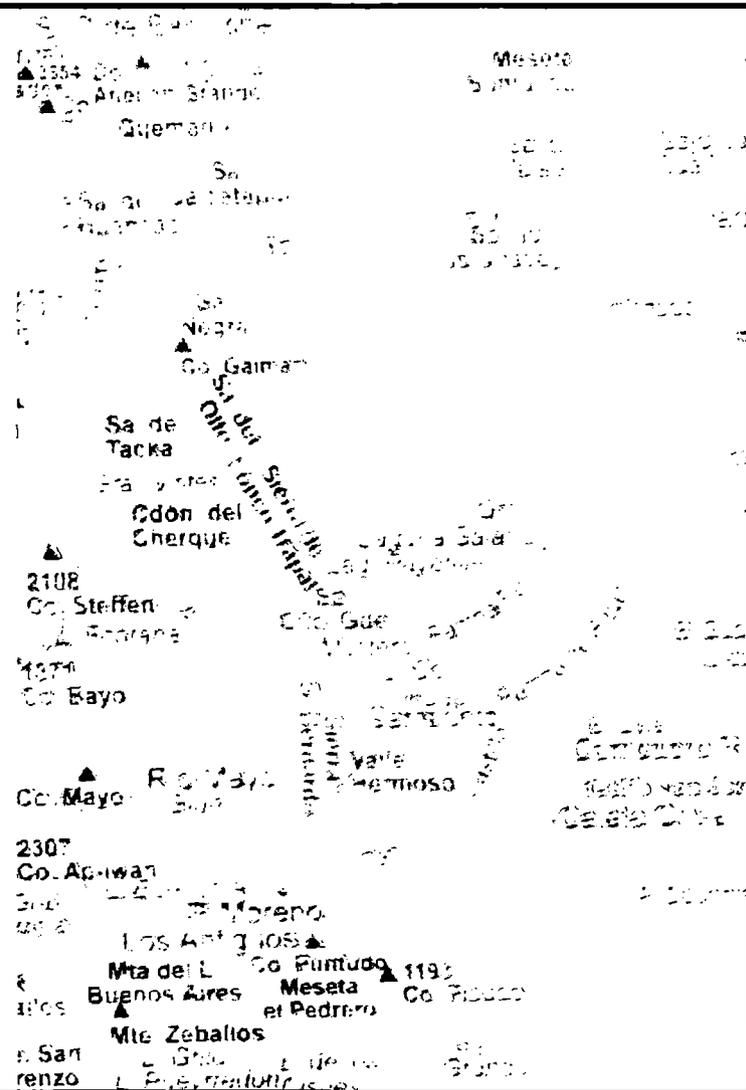
CALENDÁRIO

Circulação: 21 de abril
Fechamento publicitário: 15 de abril
Entrega de material: 16 de abril

PARA ANUNCIAR

Argentina - Sra. Maria Degui - tel. (00541)374-0300/fax. 374-2801
Rio de Janeiro - Sr. Helcio Ferreira - tel. (021) 515-2558/fax 515-2559
São Paulo - Sr. Antonio Carlos Baumann - tel.(011) 547-3721/fax 547-3711
Porto Alegre - tel. (051) 231-4677 - Curitiba - tel. (041)342-5677
Florianópolis - tel. (048)224-6555 - Salvador - tel. (071)341-3250
Brasília - tel.(061)314-1609 - Belo Horizonte - tel.(031)281-2000

GAZETA MERCANTIL



Defesa da concorrência em discussão no Cade

Carlos Alberto Júnior
Brasília

A necessidade de implementar e aprimorar a legislação sobre defesa da concorrência no Mercosul tem estimulado a discussão em todo o bloco. Na liderança do movimento para estabelecer as diretrizes para uma legislação eficaz para a região, o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) – órgão vinculado ao Ministério da Justiça brasileiro – tem programado uma série de palestras com especialistas brasileiros e estrangeiros para inserir o tema no dia-a-dia regional. “Precisamos difundir a cultura da defesa da concorrência”, diz o presidente do Cade, Gesner Oliveira.

As diversas críticas e sugestões surgidas durante os encontros são anotadas pelos técnicos do Cade e servirão de base para uma legislação avançada que garanta às empresas estabelecidas na região uma forma de defesa contra práticas desleais de comércio, comportamentos predatórios e todas as atitudes que, de alguma maneira, impeçam a livre concorrência.

O Protocolo de Defesa da Concorrência do Mercosul, assinado em dezembro durante a reunião

de Cúpula de Fortaleza, ainda precisa ser internalizado pelos Congressos dos quatro países. Apesar de ter recebido algumas críticas quanto à formulação do Comitê de Defesa da Concorrência, provavelmente será a base de todo o arcabouço jurídico sobre o assunto.

As maiores contribuições serão da Argentina e do Brasil, que possuem legislação sobre o assunto. O Paraguai e o Uruguai não possuem qualquer norma sobre defesa da concorrência.

O debate sobre concorrência só vai aumentar daqui para a frente. Nesta quinta-feira, por exemplo, o Cade promove o encontro Alca e Defesa da Concorrência, com a participação do subsecretário de Assuntos de Integração, Econômicos e de Comércio Exterior do Itamaraty, José Botafogo Gonçalves, da advogada e ex-conselheira do Cade, Neide Malard, e do chefe da Divisão de Política Comercial do Itamaraty, Régis Arslanian.

Na parte da tarde, Isabel Vaz, advogada e também ex-conselheira do Cade, apresenta o painel Três Vertentes do Direito da Concorrência: Brasil, Mercosul e Mercados Internacionais. ■

Leis contra o monopólio

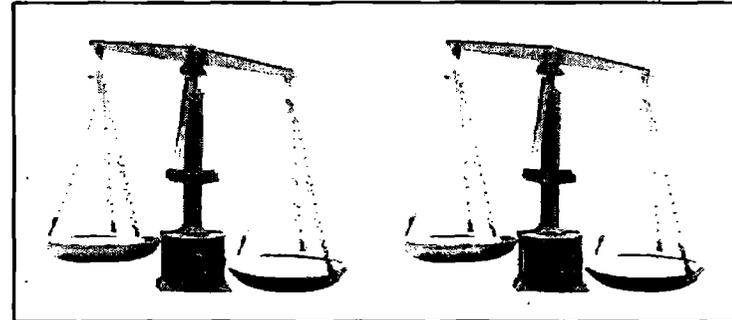
Privatizações aceleram ação da oposição argentina

Ricardo Rivas
Buenos Aires

Dois projetos de lei antimonopólio estão no Congresso argentino. Um deles tramita na Câmara de Deputados e é promovido pelos parlamentares governistas Rodolfo Gabrielli, Rafael Flores e Hugo Antonio Bordín Carosio, enquanto que o outro, no Senado, vai pela mão do senador Eduardo Ponzá. Ambas as iniciativas denotam duas posições claramente diferenciadas: enquanto o primeiro dos projetos não faz menção especial aos monopólios nos meios de comunicação, o segundo contém no seu Artigo 25 uma cláusula taxativa de exceção para este caso.

Várias comissões parlamentares nas duas Casas, tais como as que abordam temas relacionados com o comércio, a indústria, a legislação geral, a legislação penal, o orçamento, a fazenda e as comunicações, convergem nos tratamentos analíticos que ainda não foram concluídos. Algumas fontes afirmam que o texto que tramita na Câmara de Deputados poderá ser aprovado entre terça-feira e quinta-feira posteriores à Semana Santa.

Não obstante as divergências entre os próprios governistas e as discussões com a oposição, o trâ-



mite no Legislativo parece tender à aceleração a partir das privatizações que, por decretos de “necessidade e urgência”, o presidente Carlos Menem decidiu para os serviços de correio, a exploração de 57 aeroportos e o Banco Hipotecário Nacional.

Uma alta fonte da Unión Cívica Radical no Congresso confidencia que não só preocupam as privatizações por decreto, que serão rejeitadas de imediato, como se pretende que não volte a acontecer que, desfeito o monopólio estatal, sejam montadas estruturas semelhantes de características privadas, como ocorreu com as atividades da Telefônica de Argentina e a Telecom – prestadoras de serviços de telefonia básica –, que fizeram com os usuários tudo o que quiseram.

Caso semelhante – acrescentou a fonte – ocorre com a comercialização do tabaco, na qual, há poucos dias, as duas principais empresas produtoras, Nobleza Piccardo e Massalín Particulares, eliminaram da cadeia de comercialização os atacadistas e, agora diretamente, negociam com os varejistas, monopolizando não só a venda de cigarros, como também a de guloseimas e outras miudezas.

Como também na oposição existem divergências, radicais e parlamentares da Frepaso não adiantam quais serão seus passos e acusam o governo de “não dar lugar à discussão do texto de uma nova lei de radiodifusão”, já que a atual tem vigência desde a última ditadura militar e são muitas as emissoras que agem em aberta violação. ■

Indústria Láctea

A Gazeta Mercantil Latino-Americana está preparando um informe especial sobre a produção de lácteos argentinos. Este trabalho dará aos leitores uma noção exata do atual estágio do desenvolvimento da pecuária leiteira, na Argentina, abordando em detalhes os itens abaixo destacados:

- O rebanho, suas qualidades zootécnicas, sua capacidade de produção, seu potencial de crescimento.
 - A capacidade técnica da indústria, suas redes de distribuição.
- O intercâmbio com os países vizinhos, o extraordinário aumento de consumo no Brasil, os problemas para atender os novos mercados.
 - As barreiras legais e as não tarifárias que prejudicam o comércio.
 - As linhas de crédito e as associações para o desenvolvimento.

Esta será uma ótima oportunidade para empresas do setor veicularem suas mensagens publicitárias. As consultas podem ser feitas por meio das agências de propaganda ou através do departamento comercial da Gazeta Mercantil Latino-Americana.

CALENDÁRIO

Circulação: 21/04

Fechamento publicitário: 15/04

Entrega de fotolitos: 16/04

PARA ANUNCIAR

Argentina - Sra. Maria Degui - tel. (00541)374-0300/fax. 374-2801 - Rio de Janeiro - Sr. Helcio Ferreira - tel. (021) 515-2558/fax 515-2559 - São Paulo - Sr. Antonio Carlos Baumann - tel. (011) 547-3721/fax 547-3711 - Porto Alegre - tel. (051) 231-4677 - Curitiba - tel. (041)342-5677 - Florianópolis - tel. (048)224-6555 - Salvador - tel. (071)341-3250 - Brasília - tel. (061)314-1609 - Belo Horizonte - tel. (031)281-2000

GAZETA MERCANTIL

L A T I N O - A M E R I C A N A



Maior aproximação com a América Latina

México e Comunidade Andina vão fechar novos acordos com o Mercosul em 1998

Carlos Alberto Júnior
Brasília

O México e os países da Comunidade Andina (Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela) deverão ter novos acordos de comércio com o Mercosul a partir de janeiro de 1998. No próximo dia 26, representante do México e do Mercosul reúnem-se na Secretaria Administrativa do Mercosul (SAM), em Montevideu, para discutir um texto que poderá multilateralizar todas as preferências tarifárias que existem com os países do bloco e substituir os acordos existentes no âmbito da Aladi (Associação Latino-Americana de Integração).

Com os países da Comunidade Andina – acordo para o próximo dia 16, no Rio –, espe-

ra-se chegar o quanto antes a um consenso sobre o prazo de redução tarifária dos produtos vendidos entre os dois blocos.

No ano passado, as negociações entre o Mercosul e o México não avançaram muito. Segundo o chefe do Departamento de Integração Latino-Americana do Itamaraty, Renato Marques, o México sempre insistiu em estabelecer logo um acordo de livre comércio. O Brasil, afirmou, queria discutir o patrimônio histórico (preferências tarifárias) e não sinalizava com uma solução num prazo razoável.

Em 1996, duas datas para um eventual acordo entre México e Mercosul não foram cumpridas. Agora, disse Marques, estabeleceu-se o prazo de 30 de setembro

– com possibilidade de prorrogação para dezembro – para que as duas partes apresentem suas listas de produtos. “Há disposição das duas partes em avançar e agora existe um consenso sobre o universo de produtos que serão negociados”, acentuou.

A avaliação do ministro brasileiro é que a proposta do Mercosul refletia, até há duas semanas, um acordo tradicional sem qualquer avanço na área de normas, enquanto a do México era cheia de detalhes. “Pela primeira vez, houve troca de idéias sobre metodologia, conceito e formas do acordo”, disse.

A reunião em Montevideu, na sede da Secretaria, é uma forma de o Mercosul autolegitimar-se. Segundo fontes diplomáticas, na última reunião, os mexicanos

chegaram a questionar a capacidade de o Mercosul estar negociando realmente como um bloco. “Que o encontro na Secretaria tenha essa mensagem política”, afirmou a fonte. Em uma nova reunião técnica entre 14 e 16 de maio, quando analisarão as listas de produtos, discutirão questões de acesso a mercado, práticas comerciais desleais, subsídios, normas técnicas, normas fitossanitárias e origem e procedimentos aduaneiros.

No encontro com a Comunidade Andina, foi pedida ao Mercosul uma prorrogação de prazo para um acordo até que o Peru se ajuste à Tarifa Externa Comum (TEC) praticada por eles. Apesar de as discussões estarem avançando bem, Renato Marques dis-

se que há uma divergência entre os dois blocos.

O Mercosul, afirma, propunha a zeragem genérica das tarifas num prazo de 10 anos. Em casos excepcionais, podia-se chegar a 12 anos. A Comunidade Andina tinha vários prazos de isenção, que chegavam a 25 anos. Na reunião mantida em Lima há dez dias, apesar de a Comunidade Andina ter reduzido o prazo para 20 anos, o Mercosul considerou o prazo insatisfatório, mas elevou seu próprio prazo para 15 anos. “Esperamos que, no dia 16, eles respondam que aceitam reduzir o prazo para 15 anos”, afirmou Marques. Ele acredita que, já na próxima reunião, seja definido o texto de acordo, que tenha o conteúdo de controvérsias e salvaguardas. ■

Acordo de mineração

Argentina e Chile assinam tratado para integração do setor

Funcionários governamentais da Argentina e do Chile, reunidos em Buenos Aires, avançaram na redação do Tratado Mineral, que permitirá a integração entre os dois países nesse setor. Já foram firmados dois protocolos com o Chile, um de facilitação e outro em relação à jazida El Pachón, e estão sendo concluídos os detalhes do tratado, disse o secretário argentino de Indústria, Comércio e Mineração, Alieto Guadagni, à agência estatal de notícias Telam.

O representante comercial da embaixada do Chile em Buenos Aires, Ricardo Serrano, afirmou que houve avanços significativos no texto, durante reunião entre uma representação de seis funcionários chilenos com outra argentina.

Segundo ele, o marco mais amplo



Alieto Guadagni

para a negociação desse tratado é o Acordo de Complementação Econômica 16, que será analisado em Santiago do Chile por representantes dos dois países nos próximos dias 3 e 4 de abril. “Esse acordo foi firmado em 1991

pelos presidentes do Chile e da Argentina e é, de alguma maneira, o marco regulador das relações entre os dois países, tanto no campo comercial como no de investimento, também no da tributação, contendo um protocolo mineral”, assinalou.

Serrano disse que, com a incorporação do Chile ao Mercosul, todas as partes relacionadas ao comércio passaram a integrar o ACE 35, que materializa esse acordo de associação.

“Agora, é preciso revisar o ACE 16 em tudo que se relaciona à parte comercial, já que há temas que não podem estar nos dois lados, sendo preciso separá-los claramente”, acrescentou. O tratado, que está sendo elaborado há mais de um ano, requererá, uma vez redigido, aprovação dos parlamentares chilenos e argentinos. (EFE) ■

conquistaste el
mercosur
desde Buenos Aires

\$ 57

POR PERSONA
BASE HABITACION DOBLE
DESAYUNO BUFFET
AMERICANO INCLUIDO
TAX

NUESTRA BUSSINESS OFFICE LE BRINDA TODAS LAS COMODIDADES DE UN MODERNO CENTRO EJECUTIVO. SERVICIO DE COMPUTADORA. FAX. ACCESO A INTERNET. VOICE MAIL PRIVADO. Y SALONES EXCLUSIVOS PARA SUS REUNIONES EMPRESARIAS. Y PARA QUE EL RELAX SEA TOTAL. LE BRINDAMOS LOS SERVICIOS DE DESAYUNO BUFFET AMERICANO. TV CABLE. MINIBAR. GIMNASIO. SAUNA. ROOM SERVICE 24 HS. Y ESTACIONAMIENTO PROPIO.

POR 3 (TRES) NOCHES DE ALOJAMIENTO. EL CONQUISTADOR HOTEL le regala el alquiler de un coche por un día. VALIDO DESDE EL 13/12/96 AL 3/1/97

SU NUEVO SOCIO EN EL MERCOSUR



EL CONQUISTADOR
HOTEL

Suipacha 948 (1008) Buenos Aires Argentina
Tel. (54-1) 328-3012/3112 Fax (54-1) 328-3252 e.mail conqhot@microstar.com.ar

Consolidar a estabilização

São justas as preocupações dos sócios do Mercosul com os reflexos de uma precipitada adoção de Livre Comércio das Américas (Alca). As mudanças que tal acordo trará podem modificar profundamente a tradição de comércio exterior da região, com conseqüências ainda não medidas em toda a sua extensão.

Os países que compõem o Mercosul, especialmente Argentina, Uruguai e Brasil, são pequenos participantes do comércio internacional, mas estão presentes em todo o mundo. Isto quer dizer: apesar de pequenos, são atuantes em todos os mercados. O Brasil, por exemplo, tem suas exportações direcionadas em parcelas iguais para todos os grandes mercados, quais sejam, América do Nor-

te, Europa e Ásia. Sua presença se dá com mercadorias que vão desde produtos primários, como o minério de ferro, até bens de alta sofisticação, como aviões e computadores. Isto lhe confere a condição de um pequeno "global trader".

A Alca poderá interferir e modificar substancialmente essa posição, pois seu resultado imediato poderá ser o afastamento dos países da região dos demais mercados internacionais, dada a irresistível força de atração da América do Norte.

O que muita gente não sabe é que a Alca não será um mercado comum das Américas, tal como o Mercosul. O Mercado Comum do Cone Sul é uma zona de livre comércio com união aduaneira; isto é, com uma tarifa externa comum. Ela simplesmente

cria uma área preferencial de comércio entre os países das três Américas, mas não interfere nas relações entre os países do Hemisfério e os demais mercados do mundo.

Por isso, o cuidado com que os países do Mercosul estão encarando o processo e suas reservas à pressa com que o governo norte-americano pretende pôr em vigor, em sua totalidade. Uma decisão apressada pode abalar perigosamente as economias industriais dos países do Mercosul, jogando por terra os esforços gigantesco de décadas feitos por esses países para desenvolver uma economia manufatureira dentro de seus territórios.

Os países da região têm muito por zelar nesse particular. Todos estão em fase de consolidação de seus progra-

mas de estabilização. Por si só, esta já é uma tarefa gigantesca, pois o desmonte das moedas levou tantos desequilíbrios, como até se completarem. Além disso, como conseqüência da mesma instabilidade das economias inflacionárias, é preciso recobrar a competitividade de suas exportações antes de se jogarem num embate com a tamanha envergadura, como concorrer com os Estados Unidos, o Canadá e o México.

Não é, portanto, protelação o cuidado dos governos do Mercosul, quando fazem coro em torno dessas precauções. No entanto, uma condução apressada pode levar os países americanos a se engalfinharem numa corrida em direção aos mercados do norte, comprometendo perigosamente a bela experiência de cooperação dentro do Mercosul.

GAZETA MERCANTIL
LATINO-AMERICANA

Diretor-Presidente
Luiz Fernando Ferreira Levy

Diretor Executivo
Roberto Baraldi

Diretor de Redação
José Antonio Severo

Diretor Comercial
Hélcio Ferreira

Gazeta Mercantil Latino-Americana é publicada na Argentina pela Gazeta Mercantil Mercosul S.A.

Presidente
Luiz Fernando Ferreira Levy

Vice-presidente
Luís María Moisés Trujillo

ÍNDICE

Economia

A construção do gasoduto do Mercosul, que ligará o nordeste da Argentina a São Paulo, será feita em associação por companhias de origem americana, canadense e japonesa.

● A maior parte dos representantes dos países latino-americanos que estiveram presentes ao seminário "América Latina: Globalização e Integração" concordam que não há como ficar de fora da Alca. **Páginas 3 e 5**

Opinião

Mauro Laviola, membro do Conselho Técnico da Associação de Exportadores Brasileiro, fala sobre as negociações para a formação da Alca.

● O advogado Eugênio da Costa e Silva diz que há necessidade de estabelecer estruturas com jurisdição regional e de caráter supranacional para decisão e aplicação do direito de integração no Mercosul. **Página 4**

Política

O Banco Central do Brasil intervém no Bamerindus para sustentar o sistema financeiro brasileiro. **Página 6**

O Nordeste e o Mercosul

A **Gazeta Mercantil Latino-Americana** publica nesta edição um estudo sobre o Nordeste e o Mercosul, do Professor da Universidade Federal de Minas Gerais Clélio Campolina Diniz. O estudo fala sobre a necessidade de incentivar as exportações da região, dos obstáculos à competição internacional, do impacto do comércio com o bloco e das precondições para seu crescimento. **Páginas 7 a 10**

O BID e o Mercosul

Nesta edição a **Gazeta Mercantil Latino-Americana** publica o último capítulo do estudo do BID sobre o Mercosul. Esta última parte versa sobre as frentes de negociações externas, o livre comércio com o Chile e suas regras e as negociações com a Alca. **Páginas de 11 a 14**

A Indústria Farmacêutica

A Argentina diz que fechará as portas do mercado de medicamentos se o Brasil não cumprir com os compromissos firmados no Grupo Mercado Comum do Mercosul. ● O coordenador do Centro de Estudos para o

Desenvolvimento da Indústria Químico-Farmacêutica Argentina diz que a legislação argentina para a produção de remédios contraria aspectos da Organização Mundial do Comércio.

● O conflito no setor de medicamentos entre o Brasil e o Mercosul prejudica a indústria farmacêutica do Uruguai, que possui laboratórios internacionais. **Páginas de 15 a 18**

Legislação

Atualmente duas leis antimonopólio estão tramitando no Congresso argentino.

● O Conselho Administrativo de Defesa da Concorrência (Cade) debaterá com especialistas sobre defesa da concorrência. **Página 19**

Blocos Regionais

O México e a Comunidade Andina estão cada vez mais perto do Mercosul. Esses países deverão fechar novos acordos com o bloco a partir de 1998. **Página 20**

Finanças

Os sistemas de previdência estatais de países na América devem ser substituídos totalmente nos próximos anos pelo

sistema de previdência privada.

● O Banco do Brasil liberou uma linha de crédito de US\$ 500 milhões para empresas que exportarem. Com o crédito, montadoras e fabricantes de autopeças brasileiras passam a ter mais um instrumento para financiar as exportações para a Argentina. **Páginas 21 e 22**

Empresas & Negócios

A multinacional Cargill aposta no potencial de Brasil, Argentina, Paraguai e Bolívia para suprir o déficit mundial em proteína vegetal.

● O Congresso paraguaio aprova a lei que permite a privatização da siderúrgica Aceptar.

● A Iveco construirá uma fábrica de caminhões e utilitários leves no Brasil. Os furgões, caminhões e mini-ônibus, que começarão a ser produzidos em 1999, servirão para explorar um novo segmento de mercado. **Páginas de 23 a 26**

Agribusiness

O Ministério da Agricultura do Brasil anuncia a criação do Programa de Apoio e Desenvolvimento da Fruticultura Irrigada do Nordeste. Com essa atitude, o país quer se tornar o



Detalhe da fachada da Estação Júlio Prestes **Página 31**

maior exportador mundial de frutas.

● As exportações brasileiras de soja em grão terão no período de 1997/1998 um crescimento de 91,7% por causa do desequilíbrio tributário criado com o fim do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) nas exportações. **Páginas 27 e 28**

Esportes

Um empresário argentino que mora no

Brasil dedica parte do seu tempo a uma entidade que promove o esporte entre crianças com padrão de ensino norte-americano. **Página 29**

Cultura

O filme argentino "La Vida Según Murie", com estréia prevista para 7 de agosto na Argentina, narra, do ponto de vista de uma criança, os encontros e desencontros da história de sua mãe. **Páginas 31 e 32**

CRT vai negociar ações em Bolsa

A Companhia Rio-grandense de Telecomunicações (CRT), primeira empresa do setor no Brasil a abrir o capital a investidores estrangeiros, pretende obter o registro para negociação de suas ações em bolsa de valores no primeiro semestre deste ano. Com esse objetivo, a empresa deverá promover, num período de 30 a 45 dias, uma apresentação pública aos investidores por meio da Associação Brasileira dos Analistas de Mercado de Capitais (Abamec), medida necessária para que a formação de preços em bolsa seja bem estruturada.

A exibição da CRT para os analistas estava marcada para o dia 16 de janeiro, mas foi adiada devido à transição pela qual passa a empresa, com a nova diretoria assumindo as suas funções. Ainda não foi definido, por exemplo, o executivo que vai ocupar a diretoria financeira e de relações com o mercado, cargo que está sendo acumulado pelo presidente da companhia, Cristiano Tatsch. A definição é de responsabilidade do parceiro estratégico da CRT, o consórcio liderado pela Telefônica Internacional de Espanha, dono de 35% das ações ordinárias da companhia.

Tatsch divulgou, na semana passada, o balanço da CRT no exercício de 1996, quando a empresa re-

gistou prejuízo de R\$ 16 milhões, frente a um lucro de R\$ 6 milhões no ano anterior. O resultado foi consequência de provisões de R\$ 103 milhões para cobrir ações fiscais e trabalhistas, além de gastos de R\$ 77 milhões com o Programa de Desligamento Voluntário (PDV), pelo qual desvincularam-se da empresa 1.450 funcionários. Os números em 31 de dezembro de 1996 indicam que a CRT tem, hoje, um quadro de 4.451 trabalhadores.

O presidente da CRT garantiu que as despesas que motivaram o prejuízo não serão recorrentes em 1997, ano em que estão previstos investimentos de R\$ 845 milhões na expansão do número de terminais e no projeto de implantação de 4.100 quilômetros de fibras óticas, rede que facilitará a ligação do sistema de telefonia com o Uruguai e a Argentina. Neste ano, a previsão da CRT é instalar mais 260 mil telefones convencionais e 200 mil celulares.

O Rio Grande do Sul tem 1,12 milhão de terminais instalados a partir de investimentos feitos em 1996, que permitiram ampliar a planta de telefonia do estado em 31%. De acordo com Tatsch, o objetivo da CRT é ter a demanda por terminais telefônicos totalmente atendida até fins de 1998. (F.G.) ■

Planos de Previdência

Sistema chileno é exemplo para outros países

Francisco Góes
Porto Alegre

Os planos de previdência privada devem expandir-se, nos próximos anos, nos países da América Latina em substituição aos sistemas estatais, cujos modelos estarão esgotados no século XXI. A tendência, apontada pelo presidente da Federação Internacional de Administradoras de Fundos de Pensões (Fiap), o chileno Pedro Corona Bozzo, baseia-se nos benefícios da previdência privada, pela qual a pessoa não entrega o dinheiro ao Estado, mas a um administrador profissional regulamentado pelo governo.

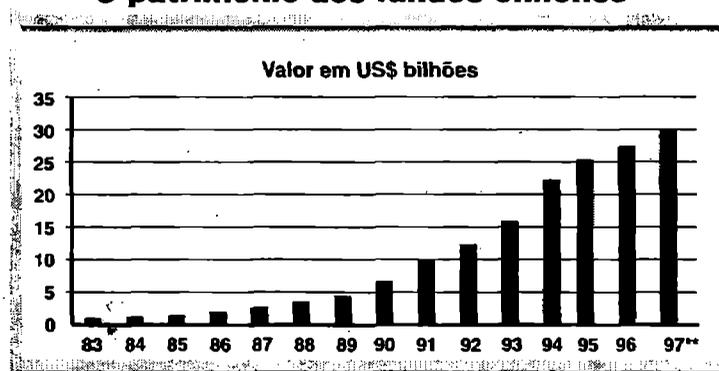
"O sistema privado de capitalização e conta individual existe em vários países do continente americano, como Chile, Argentina e Uruguai, e está sendo avaliado por outros, entre os quais Paraguai, Venezuela, Honduras e Panamá", diz Bozzo.

A entidade presidida por ele, a Fiap, reúne onze países, incluindo a Espanha. A previdência privada do Chile é, hoje, exemplo para diversos países, inclusive o Brasil.

Bozzo também preside a Associação de Administradoras de Fundos de Pensões (AFP) do Chile. As AFPs chilenas pagam pensões para 239,8 mil aposentados. A média da aposentadoria é de 84% do último recebimento da ativa. Hoje, 5,5 mi-

Editoria de Arte/Gazeta Mercantil Latino-Americana

O patrimônio dos fundos chilenos*



* Valores acumulados em 31 de dezembro de cada ano. ** Até 28 de fevereiro deste ano.

lhões de pessoas, quase a totalidade da força de trabalho chilena, contribuem para fundos de pensão.

Os custos correspondem a 13% dos vencimentos do trabalhador, sendo 10% destinados à conta individual (poupança); 1% aplicado na compra de um seguro de invalidez e sobrevivência, e 2% para a administração própria da dita. Nos oito primeiros meses de 1981, quando iniciou o novo modelo, eram 1,4 milhão de trabalhadores vinculados ao sistema. "O trabalhador chileno não é só assalariado, mas também investidor", afirma Bozzo. O dirigente refere-se ao potencial de investimento

dos fundos de pensão do Chile, que, em fins de fevereiro, somavam patrimônio de US\$ 30 bilhões.

Desse total, 40% correspondem a depósitos dos trabalhadores e 60% à rentabilidade dos fundos. Desde a criação do sistema, a maior rentabilidade oferecida pelos fundos foi de 29,7%, em média, em 1991. Do patrimônio total registrado em fevereiro, 42% correspondem a investimentos em títulos estatais, 26% em ações, 4,7% em bônus de empresas, 17,9% em letras hipotecárias, 5,8% em depósitos e bônus bancários e 0,5% (US\$ 150 milhões) em investimentos no exterior, entre outros. ■

1ª A 3 DE ABRIL DE 1997

Sheraton Buenos Aires
Hotel & Towers

expopymes '97

- Todas as alternativas para que o Empresário de Pequenas e Médias Empresas encontre novas propostas e oportunidades de negócio.
- Expõem Empresas Industriais e de Serviço, Instituições de Apoio às Pequenas e Médias Empresas, especialistas de primeiro nível.
- Paralelamente, Jornadas Internacionais de Intercâmbio e de Capacitação, com toda a temática que interessa ao Empresário de Pequenas e Médias Empresas.
- Rodada de Negócios, com forte presença de Empresários Brasileiros e a coordenação do Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Pequenas e Médias Empresas).

NÃO PERCA ESTA OPORTUNIDADE, VISITE
Peça maiores informações pelo tel. 382-7070 ou pelo fax 383-5975



ORGANIZAÇÃO: CONFEDERACION GENERAL ECONOMICA da Capital Federal.
AUSPÍCIO: CONFEDERACION GENERAL ECONOMICA da República Argentina.

PROMOCÃO E ALOJAMENTO DE VISITANTES
PRO EVENTS INT. S.A.
Tel/Fax: (54-1) 326-9002
EVT Leg. 5832 Res. 37/89

Correo Oficial FAST MAIL



REALIZAÇÃO INTEGRAL
IMFOC S.A.
Exposiciones - Comunicación - Marketing
Tte. Gral. Juan D. Perón 1610 2º Piso
(1037) Buenos Aires - Argentina
Tel: (54-1) 382-7070 - Fax: (54-1) 383-5975
E-mail: imfoc@overnet.com.ar

OS MELHORES NEGÓCIOS DO MERCOSUL

Data:
ABRIL,
23 A 26
1997

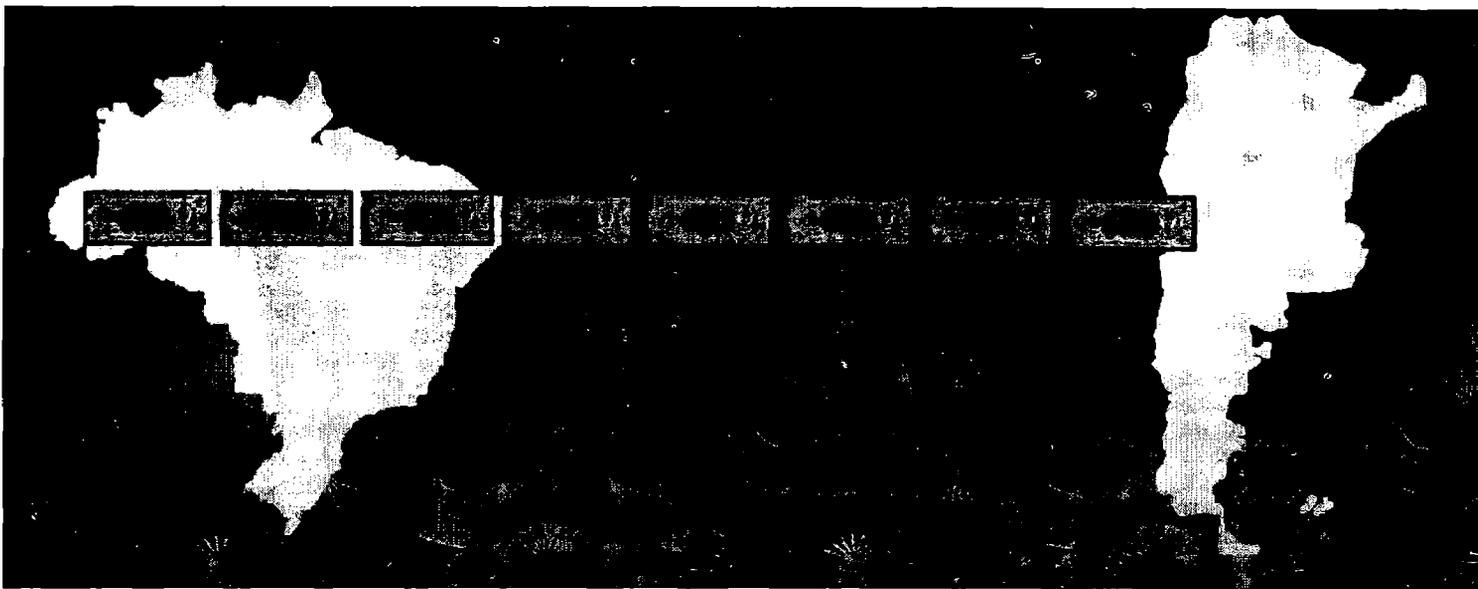
Local:
FIERGS
FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS
PORTO ALEGRE
BRASIL

Apoio:
FIERGS
MRE
SEDAI-RS
EMBRATUR
RIO-SUL

Promocão:

Mérica
(054) 223.6500

FEIRA INTERNACIONAL DE ALIMENTOS, BEBIDAS, MAQUINAS, EQUIPAMENTOS E TECNOLOGIA



BB financia montadoras

Banco libera crédito de US\$ 500 milhões para que empresas exportem

Carlos Alberto Júnior
Brasília

As montadoras e os fabricantes de autopeças brasileiras têm mais um instrumento para financiar suas exportações para a Argentina. O Banco do Brasil (BB) liberou uma linha de crédito de US\$ 500 milhões que beneficiará, inicialmente, as vendas para sete grandes montadoras instaladas na Argentina (Fiat, Volkswagen, GM, Ford, Volvo, Scania e Mercedes-Benz).

“A novidade da linha é que assumiremos o risco do importador e não exigiremos garantia bancária do exportador”, disse o gerente da divisão de operações estruturadas de Comércio Exterior do BB, Marcos Câmara. A operação não diferirá muito das tradicionais. O exportador brasileiro apresenta no banco o compromisso de compra da

montadora argentina e recebe o dinheiro da venda quando feito o embarque da mercadoria.

O importador argentino tem prazo de pagamento de até 360 dias. “Caso ele não pague, o exportador brasileiro não será responsabilizado”, explicou Câmara. O levantamento financeiro das montadoras na Argentina permitiu ao BB assumir o risco do negócio. A taxa básica da operação será o custo da Libor (taxa do mercado interbancário londrino). O percentual a mais dependerá de negociação com cada uma das empresas.

O gerente da área externa do BB informou que quatro empresas brasileiras começaram a negociar a liberação de recursos. Como os contratos ainda não foram fechados, ele não revelou seus nomes. Se as exportações forem para uma das quatro maio-

res montadoras (Fiat, Volks, GM ou Ford), o montante de recursos liberado pelo BB será maior do que para as demais.

A linha é formada por recursos novos obtidos pelo banco no mercado internacional, sem a emissão de papéis. Inicialmente, o BB põe o dinheiro em disponibilidade apenas para a Argentina. Segundo Câmara, ainda não há volume suficiente de pedidos do Paraguai e do Uruguai para liberar o financiamento para os dois países.

O gerente disse que a criação da linha faz parte de um esforço do Banco do Brasil para reverter o déficit da balança comercial brasileira no setor automotivo com a Argentina, que, segundo ele, foi de US\$ 300 milhões no ano passado.

Os recursos serão usados de forma rotativa. À medida que os importadores paguem as prestações

ao BB, o dinheiro é liberado para novas operações.

O Banco do Brasil estuda, no momento, a criação de uma outra linha de financiamento para estimular as exportações do setor siderúrgico. De acordo com a Câmara, está sendo finalizado o cadastramento de empresas estrangeiras dos mercados compradores do Brasil para que o BB possa assumir o risco da operação.

Com a linha do setor automotivo, as montadoras baseadas no Brasil passam a ter mais uma vantagem em relação à Argentina. A primeira foi uma série de incentivos fiscais para montadoras que se instalarem nos estados do Norte, Nordeste e Centro-Oeste. As empresas estrangeiras têm até o dia 31 de maio para anunciar investimentos nessas regiões e passar a usufruir dos benefícios. ■

Continental põe fim a monopólio

Carlos Montero
Assunção

A entrada do Banco Continental com dois fundos patrimoniais de investimento terminará em maio com o virtual monopólio privado do Grupo Velox no Paraguai.

Os fundos do Banco Continental (Contifundós) em dólares e em guaranis partirão de quotas-partes de US\$ 100 e 100 mil guaranis (US\$ 50), respectivamente, com uma entrada superior a US\$ 3.000 e 3 milhões da moeda nacional (US\$ 1.500), respectivamente. Seus regulamentos estão nas mãos da Comissão Nacional de Valores, que deverá expedir os antes de serem lançados em maio, incluindo de máximo de participação de US\$ 100 mil e 100 milhões de guaranis (US\$ 50 mil).

Ambos os fundos serão de renda fixa – CDA, obrigações negociáveis, bônus estatais e municipais –, sob a administração da Continental de Inversión. Não entrarão em renda variável “porque o mercado ainda não está apto para devolver a liquidez se precisarmos”, explica um dos seus projetistas. Qualquer poupador poderá retirar o seu dinheiro desde os 15 dias com uma rentabilidade estimada de 17% para 17,5% anual em guaranis.

Dos US\$ 600 mil de garantia, 25% já foram depositados no Banco Central do Paraguai. Desde que, em fevereiro de 1996, foram legislados os fundos mútuos – e exigidos US\$ 300 mil de respaldo para cada um que seja aberto –, foram fechados os do Adminiún. ■

Base monetária cresce

Fuga do CPMF causa aumento do dinheiro em circulação

O volume de dinheiro em circulação na economia brasileira (base monetária) aumentou 9,7%, de janeiro a fevereiro, e chegou a R\$ 22,61 bilhões pela média de saldos diários. Dados do Banco Central (BC) divulgados na última semana mostram que a transferência de recursos dos fundos de investimento de curto prazo para os depósitos à vista – para fugir da Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira (CPMF) – foi o principal motivo para o crescimento.

Para cada saque em conta corrente, os brasileiros pagam 0,2% sobre a transação. O dinheiro é usado para cobrir despesas do Ministério da Saúde e será cobrado até o próximo ano. Muita gente prefere deixar o dinheiro na conta corrente,

sem remuneração, para não receber a taxa.

As reservas bancárias aumentaram 51,5% em fevereiro e passaram para R\$ 6,59 bilhões. A emissão de papel-moeda, entretanto, caiu 1,6%.

Os bancos recolheram compulsoriamente ao Banco Central, em fevereiro, R\$ 6,73 bilhões, contra R\$ 2,495 bilhões em janeiro. As operações com o setor externo praticamente não causaram impacto. Somaram R\$ 75 milhões. Em janeiro, entretanto, reduziram a base monetária em R\$ 1,305 bilhão.

Desde o início da cobrança da CPMF, em janeiro, o BC começou a registrar maior transferência de recursos para os depósitos à vista. Os fundos de investimento de curto prazo, que em janeiro perderam

R\$ 2,02 bilhões, em fevereiro perderam R\$ 3,67 bilhões.

O patrimônio da poupança financeira total do país, segundo o BC, não registrou alteração significativa em fevereiro. Aumentou 1,5% para R\$ 331,25 bilhões.

A dívida mobiliária efetiva (que exclui do total de títulos públicos federais em mercado os vinculados em operações de redesconto e os relacionadas a trocas com dívida em títulos dos estados) chegou a R\$ 146,8 bilhões em fevereiro, representando 18,3% do Produto Interno Bruto (PIB).

O resultado é 5,4% superior ao de janeiro e foi influenciado pela liberação de títulos que estavam presas na carteira do BC, como garantias de operações de redesconto. (C.A.Jr.) ■

ASSINE JÁ!

GUIA DE AUTORIDADES DO MERCOSUL

Editado com o apoio do Ministério das Relações Exteriores do Brasil, o guia chega até você em duas versões, para sua maior comodidade: Impressa e Eletrônica. Sinta-se em casa para desembarcar no Mercosul e conquistar todas as suas metas neste promissor mercado.

E TENHA À MÃO A MELHOR FONTE DE CONSULTA PARA NÃO FICAR PERDIDO NO MERCADO COMUM DO SUL.



Ligue agora grátis: 0800-611414 ou envie fax para (061) 234-8505 e solicite sua assinatura.



Cargill investe pesado no Mercosul

Empresa aposta no potencial do bloco para suprir déficit mundial de proteína vegetal

Francisco Góes
Porto Alegre

A multinacional Cargill está investindo pesado na industrialização, armazenagem e logística de transporte para a soja no Mercosul. A empresa, que atua em diversos países da América do Sul e tem sede em Minneapolis, nos Estados Unidos, aposta no potencial de Brasil, Argentina, Paraguai e Bolívia para suprir o déficit mundial em proteína vegetal. No último dia 20, a Cargill deu mais um passo no sentido de interligar as suas operações no mercado latino-americano, quando assumiu, por

meio de sua subsidiária no Paraguai, as duas unidades da Marangatu, Granos e Óleos S.A., que pertenciam a capitais brasileiros e está situada nas proximidades de Ciudad del Este.

As negociações entre a Cargill e os proprietários da Marangatu estenderam-se por seis meses. O valor da compra não foi revelado, embora se saiba que os antigos controladores da empresa — entre os quais estava o ex-ministro da Agricultura do Brasil José Eduardo Andrade Vieira — investiram US\$ 40 milhões entre implantação do parque industrial, compra de uma

nova unidade, em 1994, e construção de silos.

A Marangatu, que significa "avante" em idioma guarani, tem capacidade de esmagamento para 2.300 toneladas de soja por dia.

Sérgio Barroso, vice-presidente da Cargill Agrícola S.A., a subsidiária brasileira da Cargill Inc., informa que, com a aquisição, a empresa passa a ter uma participação de aproximadamente 35% no mercado paraguaio de soja. A Cargill já comprava cerca de 15% da safra de soja do país para exportação na forma de grão. De acordo com Barroso, a produção de óleo e farelo da Ma-

rangatu será enviada a um terminal portuário arrendado pela Cargill em Assunção. Dali seguirá por via hidroviária até o porto de San Martín, na Argentina, nas proximidades de Rosário, onde a Cargill tem uma fábrica com capacidade de processar 7.500 toneladas de soja por dia. No local, será feito o transbordo para navios que vão transportar os subprodutos para a Europa e a Ásia.

O porto de San Martín também é o destino da soja produzida na Bolívia, onde a Cargill construiu um granelero com capacidade de 30 mil toneladas em Tres Cruces, a 50 quilômetros de Santa Cruz

de la Sierra. A estratégia logística da Cargill prevê transportar a soja produzida nessa região até a também cidade boliviana de Puerto Suárez, nas margens do rio Paraguai. Ali, a Cargill acertou, a partir de fevereiro deste ano, uma joint venture para operar o porto Aguirre, que tem capacidade de movimentar 500 mil toneladas de grãos sólidos por ano. Por meio de contratos estabelecidos com grandes empresas de navegação hidroviária, a soja comprada pela Cargill na Bolívia pode ir em barcaças até San Martín, na Argentina, através dos rios Paraguai e Paraná. ■

Paraguai vai vender siderúrgica

Mario Orcinoli
Assunção

O Congresso paraguaio aprovou uma lei que permite a privatização da siderúrgica estatal Aceptar, por US\$ 35 milhões, com 12 anos de prazo, reserva 50% das ações para os trabalhadores da empresa e obriga os novos donos a investirem US\$ 10 milhões no melhoramento tecnológico.

Embora o texto legal tenha sido bem recebido pelos setores sindicais, causou mal-estar no Poder Executivo. O diretor interino do Conselho de Privatização, Ruben Lovera, acredita que os parlamentares "foram demagógicos" ao reservar a metade do capital da futura empresa privada para os operários, porque não será fácil encontrar capitalistas que aceitem dividir a metade dos lucros e suportar o maior peso financeiro.

"É dignificante para o setor operário ser dono da metade da aciaria, mas, na prática, a lei será um sério tropeço na passagem às mãos privadas", segundo Lovera.

A lei recentemente sancionada entorpece as negociações que o Executivo vem fazendo com a Cosipar, um

consórcio formado em partes iguais entre empresários do setor privado e operários e fornecedores da aciaria. "Para fechar o acordo com a Cosipar, o governo não precisa de nenhuma lei. Por isso, não entendemos por que os parlamentares fizeram uma", prosseguiu.

Para Lovera, o projeto da Cosipar é o que está mais próximo de ficar com a siderúrgica, "embora, para isso, tenhamos que pedir menos garantias e resolver o obstáculo que criou a lei aprovada no Congresso, para privatizar a Aceptar o mais cedo possível, porque, caso contrário, a fecharemos".

A Aceptar está quebrando, e dos seus fornos só funciona um. Como combustível, usa carvão de lenha, que permite a obtenção de um aço de boa qualidade, mas ao custo de um grave desmatamento, já que o governo não adotou planos sérios para repor as árvores consumidas nos fornos. A empresa está produzindo só 15% da sua capacidade, embora tenha um mercado potencial interessante em um raio de 500 quilômetros de Assunção, que abrange províncias argentinas e estados brasileiros e pode aumentar sua produção para 75% da capacidade instalada. ■

Rodas da Mangels para a Mercedes

A divisão de rodas da Mangels será uma das fornecedoras da fábrica da Mercedes-Benz em Juiz de Fora (MG). Ela deverá fabricar as rodas de alumínio com aro de até 15 polegadas para o modelo compacto Classe A, que será produzido em 1998.

Segundo a Mangels, o contrato assinado este mês tem validade até o ano 2001 e prevê a entrega de 180 a 200 mil rodas ao ano. O volume representa 30% da produção da empresa.

As rodas de alumínio com aro de até 15 polegadas serão fornecidas pela Mangels e corresponde a 85% da produção total da Mercedes na fábrica de Juiz de Fora.

Esse contrato de fornecimento com a Mercedes é resultado do recente acordo de cooperação tecnológica firmado entre a Mangels e a ATS alemã, uma das maiores fabricantes de rodas mundiais, segundo o diretor superintendente da divisão de rodas da Mangels, Édson Andrade.

A empresa também tem mantido contatos com a Volkswagen, a Suzuki e a Mitsubishi. (L.S.) ■

Novas fábricas de bancos para carros

Lilian Satomi*
São Paulo

A Johnson Controls, a maior fabricante de bancos para automóveis do mundo, com sede nos Estados Unidos, estuda a implantação de mais duas fábricas no Brasil. Segundo fontes do setor, essas fábricas seriam instaladas em São Caetano do Sul e São José dos Campos.

A Johnson Controls está no Brasil desde 1984, com sua divisão de controles para automatizar equipamentos de aquecimento, ventilação, ar-condicionado, iluminação e de segurança para edifícios e instalações industriais. Também fabrica bancos para carros em São Bernardo do Campo (SP), desde 1996. Seu principal cliente é a Ford, que usa os bancos para os modelos Fiesta.

A provável instalação de duas novas unidades da Johnson no País é interpretada como mais uma reação ao mercado brasileiro, que está em plena expansão no setor automobilístico. No mês passado, mais uma fabricante de bancos anunciou sua instalação no Brasil com investimentos de US\$ 20 milhões. É a francesa Ber-

trand Faure, que vai construir duas unidades no Paraná, uma em Quatro Barras e outra no parque industrial da Renault, em São José dos Pinhais.

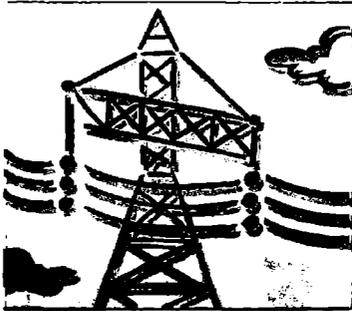
Outra grande fabricante de bancos instalada no Brasil desde 1995 é a Lear Seating Inespo, uma associação da norte-americana Lear Corporation com a espanhola Inespo - Indústria Espanhola de Poliéster, localizada em Diadema (SP), que faturou no ano passado US\$ 250 milhões.

A alemã Keiper Recaro GmbH & Co. está aqui representada pela Keiper Recaro do Brasil Ltda., instalada desde 1979 e com duas unidades fabris, em Diadema e Caçapava (SP). O faturamento líquido mensal da Keiper, em 1996, foi de R\$ 9,8 milhões, o que daria cerca de R\$ 118 milhões ao ano.

Com a instalação da fábrica da Johnson Controls no Brasil, a empresa passará a disputar o mercado brasileiro ao lado da Bertrand Faure, da Lear Corporation e da Keiper Recaro.

Em 1996, o grupo da Johnson Controls faturou US\$ 10 bilhões, 20% acima do registrado em 1995. ■

* Panorama Setorial

Energia**Aumento de capital**

Os acionistas da Chilgener, a segunda maior geradora chilena de energia elétrica, aprovaram na semana passada um aumento de capital de US\$ 500 milhões para o financiamento de novos projetos da companhia dentro e fora do Chile. A Chilgener pretende construir duas novas centrais elétricas no Brasil, uma linha de transmissão entre a Argentina e a região norte do Chile, quer participar do processo de privatização de duas centrais térmicas peruanas e também pretende adquirir unidades na Colômbia que serão previamente licitadas.

Costanera

A Central Costanera, geradora argentina de energia elétrica, está analisando a possibilidade de aumentar em 25% o seu plano inicial de gerar 2.282 megawatts (MW), até 1998. A companhia concedeu, no ano passado, à japonesa Mitsubishi Corporation um contrato de US\$ 280 milhões para a construção, em Buenos Aires, de uma unidade de ciclo combinado de 832,5 MW. Com a nova unidade, a Central Costanera aumentará sua capacidade bruta para 2.283 MW, ante os atuais 1.450 MW, incluindo 320 MW de sua controlada Central Termoelétrica Buenos Aires.

Bancos**Balanco consolidado**

O equatoriano Banco del Pichincha obteve lucro de US\$ 21,8 milhões, segundo o seu balanço consolidado em 31 de dezembro de 1996. A margem financeira bruta totalizou US\$ 93,4 milhões. O total de ativos foi de US\$ 635 milhões, e os passivos ficaram em US\$ 545 milhões, com um patrimônio de US\$ 90,9 milhões. O lucro da instituição, tomando-se em conta suas subsidiárias e filiais, foi de US\$ 29,7 milhões.

Compra de ações

O norte-americano JP Morgan Capital Corporation, subsidiária da JP Morgan & Co., adquiriu 9,65% das ações do venezuelano Banco Mercantil y Consórcio Inversionista Mercantil (Cima), em uma operação na Bolsa de Valores de Caracas. As ações foram adquiridas por filiais do Cima que deverão transformar o Mercantil em um banco universal. O banco venezuelano é o segundo maior de seu país, com 180 agências e escritórios de representação em Bogotá, Lima e São Paulo. Em 1996, registrou lucro líquido de US\$ 29 milhões, com ativos de US\$ 2,6 bilhões. A JP Morgan & Co. Incorporated presta serviços a governos, empresas investidoras e institucionais e clientes privados. No final do ano passado, registrou US\$ 220 bilhões em ativos.

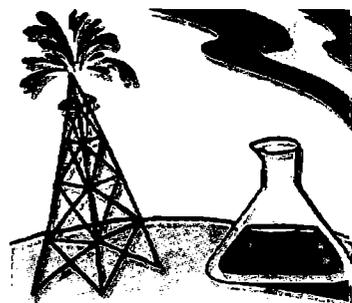
Aviação**Rolls-Royce na Colômbia**

A britânica Rolls-Royce anunciou que uma de suas joint ventures, a International Aero Engines, fechou um contrato de US\$ 125 milhões para fornecer motores aos aviões de passageiros da Aerolíneas Centrales de Colombia

ção dos produtos Acer no Brasil. A ACBr do Brasil conta com mais de cem empregados e tem capacidade instalada para montar 70 mil unidades anuais.

Cimento**Recompra de ações**

O conselho de administração da Cemex S.A., empresa mexicana de cimento, aprovou um programa de recompra de ações de até US\$ 200 milhões. O plano está sujeito à aprovação da assembleia de acionistas, que será realizada em 24 de abril. Segundo a empresa, esse montante poderá ser diminuído pela quantidade que se pagará como dividendo em dinheiro, durante o período de recompra. As compras serão realizadas no mercado aberto ou em transações pri-

Petróleo e gás**Acordo de fornecimento**

A Confab, a maior produtora brasileira de bens de capital, e a "trading" japonesa Marubeni assinaram um acordo de US\$ 628 milhões, com a Petrobrás, para o fornecimento de tubos de aço ao gasoduto Brasil-Bolívia. A Confab vai fornecer os tubos ao lado brasileiro do projeto, enquanto a Marubeni os distribuirá ao lado boliviano. As duas companhias, juntas, serão responsáveis pela distribuição de 540 mil toneladas de tubos ao longo dos 3,153 quilômetros de extensão do gasoduto.

Convênio de produção

A Corpoven e a Intevep, filiais da Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA), firmaram um convênio tecnológico para desenvolver uma área petrolífera no estado de Monagas, conhecido como projeto "Bosque Bucare". O plano consiste em avançar a produção dessa área e utilizar inovações tecnológicas para reduzir os custos de exploração das jazidas. Essa região encontra-se em fase de desenvolvimento, mas estudos apontam um potencial de 27 mil barris diários de petróleo. A área em questão possui condições geológicas muito complexas e características ambientais que necessitam de uma equipe de profissionais de diferentes disciplinas, além de aplicação de novas tecnologias, como a obtenção de imagens sísmicas.

Entretenimento**Novos cinemas**

A cadeia multinacional Hoyts Cinema Corporation está investindo US\$ 20 milhões na construção de cinco "multicinas" na capital do Chile, Santiago, que vão responder por um total de 49 salas. O plano envolverá uma adicional de US\$ 30 milhões para infra-estrutura e construção. Entre os principais projetos que já estão sendo erguidos, destacam-se o multicinema localizado em San Agustín, no centro de Santiago, e a reforma do cinema Rex, que será rebatizado de CineHoyts Paseo Huérfanos. Cada um desses locais disporá de oito a dezesseis salas e recintos de alimentação, sendo que deverão ser inaugurados ao longo deste ano e até o final de 1998.

Asea conquista mercado

Alberto Komatsu
São Paulo

A divisão de pára-raios da suíça Asea Brown Boveri (ABB), a maior empresa do mundo especializada em projetos energéticos, conquistou 50% do mercado latino-americano de pára-raios, em 1996, ao vender 19 mil unidades do pára-raio polimérico Polim na região. Somente no Uruguai, foram vendidas 11 mil peças por meio de um contrato de US\$ 700 mil, com a UTE, estatal de energia elétrica daquele país. A Argentina comprou outras 4 mil unidades, com preço total de cerca de US\$ 300 mil, sendo que as principais compradoras foram a Edeonor e a Edesur. Brasil, Chile e Peru absorveram os 4 mil restantes. No dia 1º de janeiro, a ABB também fechou um contrato no

Brasil de R\$ 1,4 milhão com a Cemig, concessionária de energia elétrica de Minas Gerais, para fornecer 22 mil pára-raios que serão instalados nas regiões de maior incidência de descarga elétrica, como Belo Horizonte. Já foram entregues 11 mil peças, fabricadas em 45 dias em "caráter de emergência", devido às chuvas que caíram nesse estado no início do ano, segundo Flávio Marqueti, gerente de produtos da divisão de pára-raios da ABB. O restante será fornecido até abril.

O pára-raio fabricado pela ABB na Suíça é diferente do tradicional, cujo acabamento externo é de porcelana. "O modelo vendido no mercado latino-americano é produzido com material polimérico (uma espécie de borracha), que proporciona redução no peso e de altura,

além da não-destruição em caso de sobrecarga", diz Marqueti. Segundo ele, esse tipo de pára-raio é utilizado para proteger equipamentos elétricos, utilizados em estações de eletricidade, por exemplo.

Marqueti acredita que o mercado brasileiro para pára-raios poliméricos está crescendo — o pára-raio polimérico, criado pela ABB, está no mercado há três anos. Comprovando sua estimativa, o gerente pretende vender no Brasil, ainda este ano, 50 mil unidades. Para ele, Argentina e Uruguai deverão comprar outras 30 mil peças. A ABB pretende ampliar sua atuação na Colômbia, no Chile e na Venezuela, países que, na opinião de Marqueti, têm potencial para absorver de 15 a 20 mil unidades do pára-raio polimérico até 1998.

Papéis de débito

O peruano Banco del Progreso pretende emitir US\$ 50 milhões em papéis de débito no mercado local, como parte do lançamento de um bônus global. O Progreso espera emitir US\$ 15 milhões, ainda este ano, e outros US\$ 15 milhões em 1998. A instituição é a décima primeira maior entre os 23 bancos comerciais do Peru.

Fertilizantes**Parceria para importação**

A Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA) quer unir-se à empresa japonesa Mitsubishi para importar e distribuir fertilizantes. Com a parceria, as duas empresas pretendem obter, em 1999, uma boa parcela desse crescente mercado, que consumiu 2,5 milhões de toneladas de fertilizantes no ano passado. Segundo a ACA, deverão ser aplicados US\$ 16 milhões para a associação com a Mitsubishi.

S.A. A participação da Rolls-Royce no contrato é de cerca de US\$ 40 milhões, e os aviões que receberão os motores são oito Airbus modelo A320. As duas primeiras entregas deverão ser feitas até novembro. A nova frota de Airbus deverá substituir progressivamente os Boeings 727 nas rotas domésticas colombianas que conectam as cidades de Bogotá a Medellín, Cali, Cartagena e Barranquilla, assim como nas linhas para os Estados Unidos.

Informática**Acer compra empresa**

A Acer Computec Latino-America S.A., montadora e distribuidora de computadores pessoais, comprou a ACBr do Brasil Limitada por US\$ 13,1 milhões. A ACBR do Brasil, que vai mudar sua razão social para Acer do Brasil Limitada, era subsidiária da ACBR Computadores Limitada, que também transferiu à Acer os direitos exclusivos de distribui-

vadas, dependendo das condições do próprio mercado.

Bebidas**Estimativa de lucro**

Os lucros da Embotelladora Polar, engarrafadora chilena, deverão crescer mais de 15% em 1997, podendo situar-se em US\$ 180 milhões. Segundo a empresa, a estimativa poderá ser confirmada pela consolidação de suas operações na Argentina. Cerca de 70% do lucro deverá ser obtido no mercado doméstico, enquanto os 30% restantes deverão ser verificados no mercado argentino,

Eletricidade e gás em discussão

Para analisar as tecnologias, as regulamentações e os mercados de gás e de eletricidade no continente, será realizado, de 6 a 9 de abril, em Bariloche, o 1º Congresso Latino-Americano e do Caribe de Gás e Eletricidade. "Será um congresso institucional, dirigido à disseminação de informações", define o presidente da comissão organizadora, Oscar Secco. O evento é organizado pelo Instituto Argentino de Petróleo e Gás (- IAPG), pela Society of Petroleum Engineers e pela American Gas Association.

Os temas que serão debatidos no Congresso são os seguintes: desenvolvimentos tecnológicos previsíveis e impacto nas indústrias; legislação e regulação dos mercados de gás e eletricidade; os mercados de gás e eletricidade latino-americanos - abastecimento e demanda, projetos internacionais em desenvolvimento; o futuro do gás e da eletricidade na Europa; as reservas de gás no sul argentino: sua utilização no mercado regional; e funcionamento do mercado elétrico na Argentina. Estão confirmadas as presenças de Patricia Black, ministra de Energia de Alberta, no Canadá, Rebecca McDonald, vice-presidente de Gás Natural da Amoco Corporation; Kenneth Lay, "chairman" da Enron Corporation; Jean Michel Fauve, diretor-geral-adjunto da Electricité de France, e Roger Rainbow, gerente de planejamento corporativo da Shell International, de Londres. (H.A.) ■

Caminhões sem concorrência

Fábrica no Brasil vai explorar novo segmento de mercado

Hamilton Almeida
Buenos Aires

A fábrica que a Iveco construirá no Brasil vai explorar um novo segmento no mercado de caminhões e utilitários leves na América Latina. Com um investimento da ordem de US\$ 120 milhões, a linha Daily, composta de furgões, caminhões e minibus nas versões de 3,5 a 6 toneladas, começará a ser produzida a partir de 1999.

As obras dos "maiores veículos leves do mercado", que não terão concorrentes na região, devem começar antes do final deste ano. Ainda não está definido o local da nova indústria, mas é bastante provável que seja ao lado da unidade de automóveis de Betim, em Minas Gerais. A empresa prevê produzir 15 mil unidades por ano da linha Daily, com diferentes pesos e potências, todas movidas a óleo diesel. Calcula-se que, no ano 2000, 12 mil unidades serão comercializadas no Brasil, 2 mil exportadas para a Argentina e as mil restantes enviadas a outros países do continente.

A decisão da Iveco, anunciada no final de fevereiro, de instalar a fábrica de caminhões e utilitários leves no Brasil provocou irados protestos na Argentina contra a política de concessão de benefícios fiscais para a atração de investimentos automobilísticos por parte de alguns estados brasileiros. A estratégia do grupo italiano Fiat, que controla a empresa, já previa a instalação de uma unidade de veículos leves num país e uma planta de veículos pesados em outro. O que não se sabia, garante uma fonte da Iveco, é

qual fábrica seria instalada no Brasil e na Argentina. No momento da decisão, os subsídios fiscais e tributários concedidos no Brasil condicionaram a divisão dos investimentos.

Na Argentina, a Iveco investirá US\$ 60 milhões para aumentar a sua produção de caminhões pesados em Córdoba.

Atualmente, a empresa fabrica modelos do semi-pesado Euro-cargo, de 15 e 16 toneladas (desde setembro de 1995), e do pesado Euro-tracker, de 20 e 45 toneladas (desde dezembro de 1996), além dos chassis de 5 toneladas da família Daily. No ano passado, a produção da Iveco argentina foi de 1.335 unidades. A meta é chegar a 1999 com uma produção de 6 mil unidades por ano, das quais 2 mil serão comercializadas no mercado interno e 4 mil exportadas, principalmente para o Brasil.

A empresa também vai produzir, em Córdoba, um novo caminhão pesado (o Eurotech), um modelo de caminhão médio (ainda não existente) e um fora-de-estrada. O Mercosul é um mercado prioritário para o grupo Fiat. Para os caminhões da Iveco, em parti-

cular, o Mercosul também é bastante atrativo e é comparado com as realidades da China e da Índia.

No ano passado, a Iveco argentina faturou US\$ 85,5 milhões, registrando um crescimento nas receitas de 27% em comparação com o desempenho do ano anterior. As exportações somaram US\$ 2,5 milhões e tiveram como principais destinos a Bolívia, o Peru e o Uruguai. Não se

exportou nada ao Brasil. Para 1997, a previsão é produzir 1.950 unidades e faturar cerca de US\$ 110 milhões. O mercado argentino de caminhões é de 10,5 mil unidades anuais. A Iveco emprega 530 pessoas, sendo 450 em Córdoba e 80 em Buenos Aires. As atividades da empresa na Argentina começaram em 1969, quando se criou a divisão de caminhões Fiat Concord. ■



Encontro sobre meio ambiente

Alberto Komatsu
São Paulo

A E.J. Krause de Brasil, subsidiária de uma das maiores empresas de promoção e organização de feiras nos Estados Unidos, a E.J. Krause & Associates (EJK), vai realizar, entre os dias 26 e 29 de agosto, em São Paulo, a Enviro-Pro Brazil 97. O evento vai mostrar as oportunidades de investimento no Brasil nas áreas de preservação ambiental na indústria.

Para a realização da feira, a promotora associou-se à Sociedade Brasileira para a Valorização do Meio Ambiente (Biosfera), que, paralelamente ao evento, organizará um congresso internacional para debater os problemas ambientais nos grandes centros urbanos, o Eco Urbs 97.

Assaruy Franco de Moraes, diretor-geral da E.J. Krause do Brasil, acredita que a Enviro-Pro Brazil 97 deverá contar com a participação de 110 a 120 expositores e a presença de 12 mil visitantes. A feira, que será realizada pela primeira vez no Brasil, já é promovida pela EJK no México, nos Estados Unidos e na China. A EJK já está acostumada a trabalhar com grandes petroquímicas, como a Ecopetrol (estatal colombiana do petróleo) e a Petróleo Mexicano S.A. (Pemex), e, na opinião de Tobey Sommer, diretor da empresa, as companhias internacionais do setor petrolífero refletem a preocupação que as maiores têm com sua imagem, na questão do impacto ambiental. ■

DEL 13 DE JUNIO DE 1997 / JUN 13, 1997 / PRIMER DE EXPOSICIONES DE AVIACION / BUENOS AIRES - ARGENTINA

EXPOSICIÓN INTERNACIONAL DE AVIACIÓN COMERCIAL, GERAL E AEROPORTOS

INTERNATIONAL EXHIBITION OF GENERAL AND COMMERCIAL AVIATION AND AIRPORTS

AIRSHOW 97

PARA MAYOR INFO:

Proyecto de Patentes
Of. "B"
1033 Buenos Aires
Argentina
Tel: (54 11) 328-7799

FOR FURTHER INFORMATION:

Proyecto de Patentes
Of. "B"
1033 Buenos Aires
Argentina
Tel: (54 11) 328-7799

OGDEN - NORVAL

Empresas



Eletrobrás teve lucro

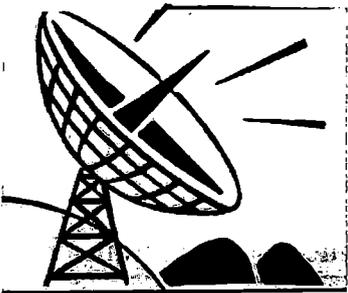
A Eletrobrás S.A., holding do setor elétrico brasileiro, anunciou que obteve lucro líquido de R\$ 2,393 bilhões em 1996, segundo o critério de legislação societária. O resultado é 219% superior ao apresentado no ano anterior, quando o lucro apurado foi de R\$ 750 milhões.

Química

Lucro da Novartis

A subsidiária argentina da Novartis, grupo surgido pela fusão dos laboratórios Ciba e Sandoz, alcançou, em 1996, vendas totais de US\$ 19 milhões e lucro líquido de US\$ 1,5 milhão. Segundo a filial, as cifras foram resultados obtidos individualmente por cada uma das empresas que se uniram, já que o grupo entrou em funcionamento em 1º de janeiro de 1997. O setor de saúde respondeu por 60% das vendas, o agríbines ficou com 28%, e os 12% restantes foram gerados pela área de nutrição.

Comunicações



Privatização de correio argentino

As empresas argentinas Benito Roggio, Villalonga Furlong, Andreani e OCA e a norte-americana DHL mostraram interesse em participar do processo de licitação, por 30 anos, do serviço postal da estatal argentina Encotesa, convocada pelo governo argentino e que deverá ser realizada em junho. A Encotesa conta com 5.500 unidades na Argentina, e seu faturamento anual é de US\$ 500 milhões. O seu 20 mil empregados deverão ficar com 14% das ações da empresa.

Vestuário

Hering sai do prejuízo

A Hering Têxtil, a maior malharia do Brasil, recuperou-se do prejuízo de R\$ 14,4 milhões verificado em 95 e fechou o exercício de 1996 com lucro líquido de R\$ 2,9 milhões, pelos critérios da legislação societária. No relatório da administração publicado na semana passada junto com o balanço da empresa,

a diretoria credita a recuperação ao processo de reestruturação iniciado há dois anos e que visou à descentralização operacional da Hering. A receita líquida de vendas da Hering Têxtil em 96 cresceu 19,7%, somando R\$ 254,3 milhões. Por outro lado, as despesas financeiras no ano experimentaram queda de 36,6%, totalizando R\$ 34 milhões.

Compra da Arno

O grupo francês SEB vai pagar US\$ 162,3 milhões pelo controle do fabricante brasileiro de eletrodomésticos Arno. O acordo fechado na semana passada prevê a aquisição de 93,31% das ações ordinárias da empresa, que se encontram nas mãos dos irmãos Carlos e Felipe Arno

Automóveis



Peugeot no Brasil

O "chairman" da PSA Peugeot Citroen, Jacques Calvet, informou que o acordo para a produção de carros no Brasil deve ser fechado em abril. Calvet afirmou que o projeto provavelmente produzirá automóveis tanto da Peugeot quanto da Citroen.

setor de creme dental. Fontes no mercado apontam a concorrente Procter & Gamble e supermercados como os maiores interessados em utilizar a fábrica da Kolynos para produzir marcas próprias.

Bancos

Aquisição de ações

O Banco Central do Brasil anunciou que o governo brasileiro aprovou um plano de US\$ 35,8 milhões para a compra de 3 mil ações do Bank for International Settlements (BIS), sediado na Suíça. O BIS atua como um banco para os bancos centrais do mundo todo, aceitando depósitos e fazendo empréstimos. A instituição suíça tem-se expandido em mercados emergentes, como China, Índia e Brasil.

Alimentos



Exportação de trutas

A Productos Titicaca, controlada pela Fundación Bolívia Exporta, empresa boliviana de alimentos, pretende exportar, em uma primeira etapa, para Brasil, Itália e França, de 15 a 20 toneladas anuais de truta, a partir de setembro. A companhia tem uma unidade na cidade de Korihuaya, onde cria trutas em cativeiro. Esse tipo de criação foi desenvolvido pelo Centro de Investigación y Desarrollo Piscícola del Altiplano (Cidpa). A empresa pretende exportar 70% de sua produção anual, estimada em 500 toneladas.

Petróleo e gás

Negociações da Repsol

A subsidiária de Buenos Aires da Repsol, grupo espanhol de petróleo, gás e produtos químicos, está mantendo negociações com a Pemex, estatal mexicana do petróleo que possui 5% de participação no grupo espanhol, para a possível compra de sua participação no consórcio Mexpetrol, que tem metade das ações da jazida "El Portón Buta Banquill", localizada entre as províncias argentinas de Neuquén e Mendoza. A Pemex, juntamente com a argentina Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), detém 33% da Mexpetrol. O valor do negócio está estimado em US\$ 200 milhões.

Interesse em eletricidade

A petrolífera argentina Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) está interessada em adquirir uma das duas unidades de geração elétrica da Empresa Social de Energía de Buenos Aires (Eseba). Para isso, a YPF apresenta nesta segunda-feira, 31 de março, sua proposta técnica. O interesse da petrolífera argentina está diretamente relacionado com a expansão da escala internacional da Petroquímica de Bahía Blanca. Para desenvolver o negócio, a YPF informou que poderia associar-se à norte-americana Dow Química, ao também argentino grupo Pérez Companc ou à brasileira Petrobrás.

Licitação de campos marginais

A Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) lançou, na semana passada, a licitação internacional para a concessão dos seus onze campos marginais de produção, a qual oscila, diariamente, entre 5 e 647 barris de petróleo. Monteagudo, Naranjillo, Cambetti, El Espinosa, Tarendra e Villa Montes, Santa Cruz, Tita, Aipo, Río Seco e Warnes são os campos que serão privatizados.

Hypercom monta nova fábrica

Nora Gonzalez
São Paulo

Durante o mês de abril, a Hypercom, uma das maiores fabricantes de terminais Point-of-services (POS, as máquinas de autorização on-line para pagamentos com cartão de crédito) dos Estados Unidos, estará inaugurando uma planta em São Paulo. A nova unidade será responsável pelo fornecimento ao mercado interno (80% da produção, estimada em 8 mil unidades mensais) e aos países da América Latina, exceto o México, que continuará sendo abastecido pelos Estados Unidos.

"O objetivo da Hypercom em 1997 é consolidar-se no Brasil e no Mercosul", diz Germán Cárdenas, um colombiano que preside a Hypercom do Brasil. Segundo ele, a empresa não tem planos de abrir novas fábricas na América do Sul, pois o mercado poderá ser atendido integral-



George Wallner

mente pelo Brasil. "Escolhemos o País porque a escala de produção aqui e a demanda são muito maiores do que em outros lugares", afirmou. O principal mercado para a Hypercom é o Brasil, seguido da Argentina. "Os negócios estão crescendo rapidamente

para a empresa, especialmente no Brasil", reconheceu George Wallner, "chairman" da empresa nos Estados Unidos.

A Hypercom já instalou 100 mil terminais no Brasil e projeta implantar outros 50 mil este ano. Há menos de um mês, a empresa fechou um contrato para a venda de 10 mil POS à ImpSat, uma das principais empresas de telecomunicações da Argentina. Até agora, em todo o país, havia apenas 13 mil terminais POS, dos quais 7 mil eram da Hypercom.

Entre os clientes de POS, estão American Express, Mastercard e Visa. Hoje, o Brasil é um dos maiores mercados de meios eletrônicos de pagamentos do mundo. Apenas na América do Sul, excluindo-se o Brasil, a Hypercom detém 70% do parque instalado de 300 mil máquinas POS. No ano passado, a Hypercom faturou, globalmente, US\$ 230 milhões.

(com 54%) e da Robert Bosch do Brasil (com 38%). A operação, conduzida pelas subsidiárias do grupo francês no País - Prudent do Brasil e Groupe SEB do Brasil -, deve concretizar-se até o dia 30 de abril.

Entretenimento

Tower Records na Argentina

A Tower Records, rede norte-americana de lojas de CDs, desembarcou no mercado sul-americano, com a abertura de uma filial em Buenos Aires. A inauguração da nova loja acontece nesta quinta-feira, dia 3 de abril, e vai contar com a presença do presidente mundial da Tower, Russ Salomon, além dos artistas Iggy Pop e Diego Torres. A loja possui mais de 120 mil CDs à venda, vídeos e revistas especializadas de todo o mundo, contando com um espaço permanente para eventos ao vivo. No dia 12 de abril, o cantor espanhol Julio Iglesias visitará o local.

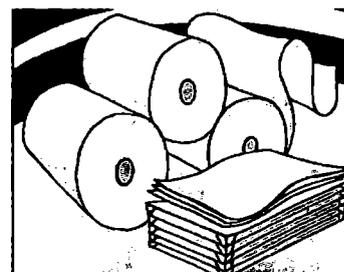
Ele afirmou que o grupo contará com parceiros brasileiros no projeto. A América Latina, e o Mercosul em particular, são áreas prioritárias para a empresa, juntamente com a Índia e o Irã. A Peugeot espera dobrar suas vendas fora da Europa Ocidental, chegando a atender 25% do mercado até o ano 2000. A companhia informou que negocia a compra de participação em uma fábrica na Argentina. Além disso, a Citroen iniciou recentemente a produção dos modelos ZX no Uruguai.

Higiene e limpeza

Oferta da Kolynos

A Colgate Brasileira deverá lançar nesta semana o edital de que oferece 20% da capacidade produtiva da Kolynos para terceiros. A medida faz parte do acordo firmado com o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) para que a união das duas empresas não incorra em formação de oligopólio no

Papel e celulose



Nova empresa

A fabricante brasileira de papel e celulose Aracruz Celulose formou uma joint venture com o grupo norte-americano Gutchess International, especialista em produtos de sólido de madeira, para a criação da Tecflor Industrial S.A. A nova companhia vai atuar no setor de produção de sólidos de madeira, herdando a base florestal e a experiência no manejo de plantios da Aracruz, mais o know-how de distribuição e produção da Gutchess.

Paraguai exporta frangos

Carlos Montero
Assunção

As duas granjas de frangos Pechugón, do Paraguai, passarão a produzir 5 mil toneladas a partir de abril, no lugar das tradicionais 3 mil toneladas mensais, com a permissão do Senasa para exportar para as cidades argentinas Corrientes e Resistencia. Além disso, em 45 dias, assinarão um contrato para cobrir uma quota de 300 toneladas por mês aos EUA.

A Pechugón pediu inspeção argentina, após a inauguração, há cinco meses, do frigorífico Corpasa. No final de fevereiro, chegaram os técnicos da Senasa para ver as máquinas dinamarquesas, habilitadas na União Européia e nos EUA. De volta a Buenos Aires, comunicaram sua aprovação à exportação.

A partir de 15 de abril, três caminhões diários cruzarão a fronteira levando 20 toneladas cada um, para completar cada mês 2 mil toneladas do produto para o norte argentino. O frango paraguaio custará 2.900 guaranis o quilo (US\$ 1,36), mas, nas cidades de Corrientes e de Resistencia, o comerciante pagará entre 1,64 e 1,78 pesos argentinos (mesmo valor em dólar).

Brasil reclama de desequilíbrio

Indústrias brasileiras querem menos imposto na exportação de soja

Francisco Góes
Porto Alegre

O Brasil deve exportar 7 milhões de toneladas de soja em grão no período 1997/98, um crescimento de 91,7% em relação a igual período do exercício anterior. Com isso, a quantidade de soja que será esmagada pelas indústrias locais deve cair 1,5%, passando de 20,1 milhões para 19,8 milhões de toneladas. As previsões são da Associação Brasileira da Indústria de Óleos Vegetais (Abiove), que atribui o resultado a um desequilíbrio tributário — criado com o fim do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) nas exportações — em relação a regiões consumidoras, como Europa e Estados Unidos, e países produtores, como a Argentina.

O crescimento nos volumes de exportação de soja em grãos preocupa a Abiove. Até o dia 15 de março foram feitos registros de exportação junto à Secretaria de Comércio Exterior (Secex) do Brasil de 3,6 milhões de toneladas de soja em grão, volume 84,5% superior se comparado ao mesmo período do ano comercial 1996/97. Essa situação leva a Abiove a pressionar o governo para que seja encontrada uma solução compensatória ao

fim do ICMS. Antes da desoneração tributária, as exportações de grão de soja eram taxadas em 13% de ICMS, o farelo em 11% e o óleo, em 8%.

Uma hipótese defendida pela entidade é a aplicação de um imposto sobre as exportações de soja em grão no mesmo nível do existente na Argentina, onde a matéria-prima é taxada em 3,5% a título de retenção (tributo sobre a exportação). Em fevereiro, o Brasil fez uma consulta sobre tributação de soja ao governo argentino na Comissão de Comércio do Mercosul (CCM). A delegação argentina deve dar continuidade à discussão na próxima reunião da CCM, entre os dias 21 e 23 de abril, em Assunção, no Paraguai. A tentativa de harmonização poderá passar, inclusive, pela Câmara de Comércio Exterior, órgão vinculado à Casa Civil da Presidência da República do Brasil.

Representantes do setor de soja nos dois países concordam que a eliminação do imposto sobre o grão na Argentina está fora de questão. Isso porque o tributo de 3,5% permite compensar políticas protecionistas como da Europa, que taxa as importações de óleo de soja em 9,40%, e dos Es-

Editoria de Arte/Gazeta Mercantil Latino-Americana

Protecionismo mundial		
País	Barreira tarifária na importação	Equivalência/t. de soja
Europa	9,40% no óleo	3,94%
Japão	30% no óleo	12,56%
EUA	20,80% no óleo e US\$ 5,80/t farelo	11,45%

Fonle: Abiove

tados Unidos, que aplica um imposto de 20,80% sobre o óleo importado, além de uma tarifa fixa de US\$ 5,80 por tonelada na compra de farelo de outros países.

“Nós concordamos que a desoneração sobre as exportações é importante para a agricultura, embora, na atual situação, a aplicação de um imposto sobre o grão seja fundamental”, avalia Fábio Trigueirinho, secretário-geral da Abiove. O executivo refere-se à perda de competitividade da indústria nacional, que tem um parque instalado com capacidade de processar 35 milhões de toneladas por ano (ociosidade acima de 40%). Essa desvantagem pode ser medida, em parte, na facilidade

de outros países comprarem a matéria-prima no Brasil para processamento fora do País.

Na atual safra, cuja colheita está no início, a Abiove projeta uma produção de 27 milhões de toneladas de soja no Brasil, ante 23,9 milhões da safra anterior. Na Argentina, a Secretaria de Agricultura, Pesca e Alimentação (Sapya) estima a produção em 13,5 milhões de toneladas frente aos 12,4 milhões de toneladas da última safra. As perspectivas e tendências da safra 96/97 serão discutidas em Porto Alegre, no Rio Grande do Sul, no 8º Fórum Nacional de Soja, no dia 10 de abril. Devem participar especialistas do Brasil, da Argentina e dos Estados Unidos.



Nas viagens de negócios, você se sente em casa no Caesar Park Hotel.

A gente montou um escritório virtual com telecomunicações, segurança e espaço para eventos.

ROOM BUSINESS SERVICE.
ESCRITÓRIO DE FRENTE PARA O MAR.

E como ninguém é de ferro, você pode aproveitar os momentos de folga em Ipanema, onde o Rio acontece.



CAESAR PARK

IPANEMA

Av. Vieira Souto, 460 Ipanema Rio de Janeiro - RJ
Tel.: (021) 525-2525 Fax: (021) 521-6000 e-mail: caesar.ipanema@openlink.com.br

Brasil quer ser o maior exportador de frutas

Começa programa para irrigar um milhão de hectares com uso de rede de distribuição chilena

Guillermo Piernes
Brasília

O Brasil criará uma virtual Califórnia irrigada para se tornar o principal país exportador de frutas no mundo, apoiando-se na atual rede de distribuição do Chile.

"Será criada a liderança mundial na exportação de frutas", definiu para a GMLA Ailton Barcelos, secretário executivo do Ministério da Agricultura, ao se referir ao Programa de Apoio e Desenvolvimento da Fruticultura Irrigada do Nordeste, que será apresentado pelo presidente Fernando Henrique Cardoso em abril.

Um milhão de hectares passarão a ser irrigados nas bacias dos rios São Francisco, Parnaíba e outros pontos irrigáveis do semi-árido nordestino, quando um dos principais exportadores atuais é o Chile, com 250 mil hectares irrigados.

"Estamos criando uma nova Califórnia. Não temos dúvida com relação ao mercado internacional. O mundo comprou US\$ 17,4 bilhões em frutas de climas temperados, e US\$ 1,6 bilhão em frutas tropicais, no ano passado. Em 10 anos, esperamos que as frutas tropicais atinjam o nível de venda das frutas de climas temperados. Por isso, é muito importante a co-

Exportações brasileiras de frutas frescas

(toneladas e US\$ 1.000)

Produtos	1993		1994		1995	
	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor
Laranja	89.888	20.234	140.276	27.208	114.060	29.092
Tangerina	6.061	1.539	7.900	1.920	7.933	3.243
Melão	67.075	30.501	69.797	31.492	36.766	16.475
Maçã	24.170	11.797	30.146	15.046	12.084	6.190
Abacaxi	35.948	10.143	22.622	6.124	10.239	3.784
Manga	18.202	19.836	13.181	17.505	12.828	22.135
Papaia	5.604	3.274	5.916	3.706	5.272	4.020
Lima ácida	4.016	1.979	2.497	1.492	1.007	558
Banana	89.646	14.937	51.792	10.702	12.492	3.907
Melancia	5.048	779	3.152	524	6.103	900
Outros	16.969	17.323	12.080	11.804	9.516	12.889
Total	362.627	132.342	359.359	127.583	228.300	103.193

Fonte: Ibrat/Datafruta. Elaboração própria

laboração com o Chile, porque os seus canais mundiais de distribuição estão relativamente inativos de outubro a março, quando é colhida boa parte das frutas tropicais", explicou o vice-ministro brasileiro.

O ambicioso programa significará a irrigação de 700 mil hectares nas margens do São Francisco, 200 mil hectares nas do Parnaíba e 100 mil hectares irriga-

dos em outros pontos do semi-árido, formando uma capacidade de produção cinco vezes maior que a atual chilena.

A região da Califórnia brasileira tem uma média de 3.000 horas anuais de sol, com alta produtividade caracterizada por duas colheitas e meia por ano. As precipitações médias anuais variam de 250 a 800 milímetros. A vantagem comparativa que atrai investido-

res chilenos, holandeses e de outras partes do mundo é que o custo de um hectare irrigado no Nordeste brasileiro atinge US\$ 7.000, enquanto que, nos vales andinos chilenos, chega a US\$ 15 mil.

A Comunidade Econômica Européia atualmente é o principal mercado de frutas frescas brasileiras, absorvendo 65% do total, com os países do Mercosul comprando 26%.

O programa coordenado por Barcelos estabelece, a partir de abril, a implantação do gerenciamento geral, organização de produtores, pesquisa e desenvolvimento tecnológico, sementes básicas e plantas, financiamentos e disponibilidade de água.

A partir de maio, os demais projetos básicos serão desenvolvidos, como defesa fitossanitária, treinamento, capacitação e assistência técnica, promoção, "marketing" e infra-estrutura. Para o financiamento do programa, serão necessários US\$ 900 milhões por ano para incorporar 150 mil hectares irrigados ao ano, com dinheiro do Fundo de Recursos do Nordeste (Finor), Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e de outras linhas de apoio financeiro governamental. Barcelos destacou, porém; que será limitado o número de grandes obras, porque serão aproveitadas basicamente as terras situadas às margens dos rios.

Barcelos começou a preparar o programa há vários anos e recentemente fez cinco viagens ao Chile, a última delas acompanhando o vice-presidente do Brasil, Marco Maciel, que incentivou 350 empresários do Nordeste a viajarem a Santiago. ■

Crescimento harmônico

Maciel defende aproximação de regiões menos favorecidas

Aproximar as regiões tradicionalmente afastadas do rico eixo comercial do Mercosul é a antiga cruzada empreendida pelo vice-presidente brasileiro Marco Maciel, mas os resultados já estão desmembrando na Amazônia, no Nordeste, na Patagônia e na Cordilheira.

"Deve existir um novo conceito para esses novos tempos. Atingiremos o nível de desenvolvimento sustentado se formos capazes de promover um crescimento harmônico e uma participação equitativa de todas as regiões dos nossos países", disse Maciel.

O vice-presidência brasileiro mostrou-se entusiasmado com os resultados da missão comercial ao Chile, que significarão investimentos e associações no setor agroindustrial e contribuirão decisivamente para a inserção do Nordeste como o principal pólo mundial exportador de frutas.

Maciel disse que existe uma total concordância com o presidente argentino Carlos Menem sobre a necessidade de uma participação ativa das regiões Norte e Nordeste do Brasil e regiões menos desen-

volvidas argentinas. Maciel lembrou as palavras de Menem em Recife: "Não temos que depender dos grandes centros do poder. Podemos fazer negócios entre todas as regiões de ambos os países".

Nessa ocasião Menem liderou uma importante missão comercial. Em Recife também chegou outra missão argentina, com o vice-presidente Carlos Ruckauf na direção. O vice-presidente do Uruguai, Hugo Batalla, viajou com empresários uruguaios às cidades nordestinas de São Luís, Recife e Salvador.

A vice-presidência, com o apoio do Departamento de Promoção Comercial do Ministério de Relações Exteriores e o Sebrae, lançou o Programa de Promoção das Exportações do Nordeste (Prodene), com prioridade para a promoção da competitividade e dos investimentos, na instalação de escritórios de negócios, participação em feiras internacionais e capacitação empresarial.

Além da recente rodada de negócios feita em Santiago, em meados de março, o Prodene tem marcado um encontro empresarial Bra-

sil-Colômbia-Venezuela, para 7 e 8 de abril, em Recife, além de um novo encontro com empresários argentinos, em Buenos Aires, em agosto, e uma rodada de negócios em Montevidéu, em data ainda não confirmada. O Prodene também promoverá vários cursos sobre comércio exterior e a difusão de experiências práticas sobre como fazer negócios no Mercosul.

"Entendo que o nosso horizonte não é somente a consolidação do Mercosul, mas também a integração horizontal mais ampla possível. Em um primeiro momento, vislumbramos a formação da Área de Livre Comércio da América do Sul (Alcsa). Nossa meta posterior é a criação de uma zona de livre comércio no continente", comentou Maciel.

Eventos da Patagônia em plena Amazônia, como uma mostra do potencial da província de Chubut em Manaus, estão previstos dentro da estratégia de aproximar regiões que têm produtos complementares e frutos recíprocos exóticos, como framboesas selvagens para os amazonenses e açaí para os patagônicos. (G.P.) ■

Programa deve criar 1 milhão de empregos

O programa para transformar o Brasil no maior exportador mundial de frutas poderá significar a criação de um milhão de novos empregos diretos na região Nordeste, segundo o secretário executivo do Ministério da Agricultura, Ailton Barcelos.

Para Barcelos, cada hectare irrigado dedicado ao cultivo de fruta demanda um trabalhador e, como o programa completo significa a irrigação de um milhão de hectares nos estados do Nordeste, serão criados outros tantos empregos.

O presidente do Sebrae, Pío Guerra, disse que "o programa de irrigação poderá significar um forte impulso para os pequenos produtores. Esperamos que o programa seja concretizado, porque antes já houve promessas, mas neste caso significou também um compromisso de campanha do partido do governo".

O Brasil tem uma taxa de desemprego próxima de 5%, segundo as estatísticas oficiais. Os estados do Nordeste, que somam 45 milhões de habitantes, sustentaram um grande fluxo migratório para o Sul e o Centro-Oeste do país

devido às limitadas possibilidades de emprego nas últimas décadas.

O programa, segundo o cronograma governamental, poderá implicar a criação de cerca de 100 mil empregos diretos anuais, além dos indiretos que poderão triplicar esse número.

Segundo informações do presidente da Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste (Sudene), general Newton Moreira Rodrigues, o Nordeste tem irrigado apenas 12% das áreas com essa potencialidade. Na sua participação em um recente seminário de agroindústria no Chile, Moreira Rodrigues informou que a Sudene está estabelecendo atualmente 51 projetos para irrigar 17,5 mil hectares de agricultura, com a geração de 6.315 empregos diretos.

Para promover os investimentos, a Sudene propôs a suspensão e a redução do imposto de renda e a produção de 10 anos para os projetos que sejam estabelecidos até 2010. Outra vantagem apontada pelo presidente da Sudene para investir na agricultura irrigada no Nordeste é o custo médio da mão-de-obra de US\$ 0,75 por hora. (G.P.) ■

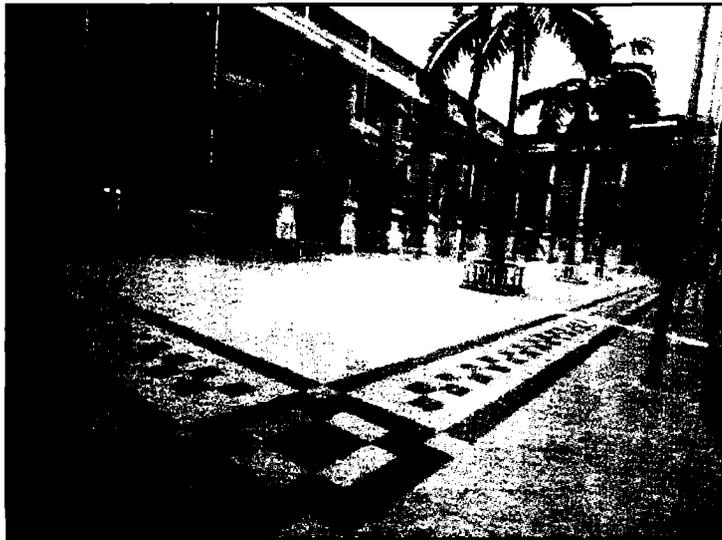
A maior sala de concertos da América

São Paulo investe US\$ 25 milhões em auditório para músicas clássicas

Enio Squeff
São Paulo

“**M**aior auditório sinfônico da América do Sul” – essa a definição do arquiteto Ismael Geraldo Acunha Solé do teatro que nascerá na Estação Ferroviária Júlio Prestes, em São Paulo. Pelo número de lugares – 1.600 – o adjetivo talvez soe exagerado. Mas o arquiteto que representa a Artec – empresa que cuidará da parte acústica da sala – acrescenta a isso o que, de fato, não parece imodéstia: ao ocupar a sua sede, a Sinfônica do Estado de São Paulo (Osesp) terá à sua disposição várias salas para ensaio de naipes, camarins para orquestras visitantes e um sem-número de benfeitorias raras, como um complexo para gravações sinfônicas.

No mais, a nova sala se completa com a possível transferência da Universidade Livre de Música para o prédio contíguo à estação. Desmobilizado desde o início da redemocratização brasileira, o prédio abrigou durante a ditadura militar um dos muitos antros de tortura da época, o ex-Deops – Departamento de Ordem Política e Social. Com suas salas de aula a exorcizar com música os gemidos de antanho, o ex-edifício fatídico também será acrescentado ao novo teatro, cujos instrumentistas formarão o corpo docente da univer-



Interior da Estação Ferroviária Júlio Prestes, onde será construído o maior auditório sinfônico da América do Sul, com capacidade de 1.600 lugares

sidade. Com o novo auditório, denominado “Júlio Prestes”, a música sinfônica da capital paulista ganha algo em torno de 19 mil metros quadrados, o que não é pouco. Nos teatros de ópera mais importantes do Brasil, como os Municipais do Rio e de São Paulo, a metragem ultrapassa os 22 mil metros quadrados, e o Colón de Buenos Aires é o maior. Mas essas casas de espetáculo exigem aparatos cênicos consideráveis, palcos grandiosos; já um auditório sinfônico, não.

Sob esse aspecto, os números não dizem tudo. Para adaptar o auditório, serão despendidos US\$ 25 milhões pelo Governo de São Paulo. Em compensação, o palco do auditório poderá abrigar cerca de 120 músicos de uma sinfônica completa, além de um número igual de coralistas para as obras mais pesadas como as sinfonias de Mahler ou certas obras de Villa-Lobos. É aqui, entretanto, que o auditório pretende ser uma inovação na América do Sul. Dependendo das dimensões do con-



junto sinfônico, o auditório pode ser adaptado por praticáveis acústicos colocados ao lado das colunas neoclássicas do prédio da Estação.

Esse também o outro lado da questão: como adaptar um prédio antigo a um auditório para uma moderna orquestra sinfônica? Em princípio, pela adequação da arquitetura antiga às modernas exigências de uma sala do tipo. Inaugurado em 1936, o prédio do arquiteto Christiano das Neves não desmerece o que está sendo projetado pelo governo.

Mesmo porque as adaptações de prédio antigos para propósitos modernos são procedimentos antigos. É o caso da estação d’Orsay de Paris, transformada em moderno museu de exposições. Ou do mais antigo e ilustre dos auditórios da história da música, como a Gewandhaus, de Leipzig, na sua origem um prédio da bolsa de tecidos da cidade alemã, transformada numa sala de concertos respeitadíssima até a Segunda Guerra, quando foi destruída pelos bombardeios norte-americanos. ■

Centro Britânico de Artes

Ricardo Rivas
Buenos Aires

Desde 19 de março, funciona em Buenos Aires, na Suipacha 1333, o British Arts Centre (BAC). De uma joint venture entre o British Council (BC) e a Associação Argentina de Cultura Inglesa, começou um empreendimento que só tem similar em Tóquio. As atividades desenvolvem-se, diariamente, das 15 às 21 horas.

Os responsáveis pelo empreendimento – Oscar Moreno, coordenador cultural do BC, e Ofelia Veltri, diretora da associação – explicaram à *Gazeta Mercantil Latino-Americana* que “essa oferta cultural de origem britânica, mas não necessariamente realizada nem desempenhada por britânicos e a qual se pode acessar sem saber inglês, já que se dirige à todos que se sintam atraídos pela cultura inglesa, está tentando provar uma nova forma para a difusão cultural que tende particularmente ao cotidiano”.

No BAC, são realizadas atividades relacionadas com as artes plásticas, o cinema, os estudos culturais em geral, a música, o vídeo, a informação geral e, em

dois níveis diferentes, pode-se navegar pela Internet. Em um deles, até um máximo de quinze minutos, qualquer consulta na rede é gratuita, enquanto que, no subsolo do centro, em um pequeno “cibercafé”, ao custo de US\$ 10 a hora, a navegação é ilimitada. No mesmo recinto, uma tela de televisão permite assistir a obras de videoarte de qualidade.

Moreno disse que o BC “é uma organização estatal, mas não governamental”, e que o empreendimento tornou-se possível em Buenos Aires graças à existência anterior de uma entidade como a associação cultural, muito enraizada na sociedade.

Sobre a possibilidade de que outras cidades latino-americanas contem, no futuro, com centros como o recentemente inaugurado em Buenos Aires, Ofelia Veltri afirmou que as autoridades inglesas já descartaram alguns lugares porque têm intensa atividade cultural britânica, como Rio de Janeiro e São Paulo, mas estudam a possibilidade de instalar BACs em Santiago do Chile, Lima ou Montevideu, onde não há sequer o British Council.

Veltri assinalou que “a associa-

ção, desde a sua criação há 70 anos, por convicção e por estatuto, dedicou-se à cultura e por ela passaram figuras do porte de Jorge Luis Borges, Victoria Ocampo e Alicia Jurado, mas não havia um projeto definido”.

Os dois interlocutores apontaram que, apesar das diferenças que separam a Argentina e o Reino Unido desde 1860, e mais ainda desde a guerra no Atlântico Sul, em 1982, “as relações educativas e culturais têm sido mantidas intactas”. Moreno acrescentou que, “desde 1991, quando foram restabelecidas as relações diplomáticas, em todas as atividades culturais desenvolvidas, nunca houve um fato relacionado com a violência ou o desprezo pelo britânico, porque os fatos culturais, em geral, unificam os povos”.

Visivelmente contente pelo sucesso de público desde a inauguração das atividades, Ofelia Veltri assinala que as programações são bimestrais, mas poderão ser alteradas de acordo com a demanda.

“Houve resposta maciça ao teatro e à música, mas sempre há gente em todos os âmbitos, já que

até as vagas da Internet estão sempre ocupadas”, afirmou.

Moreno adiantou que, para o mês de junho, haverá uma co-produção

com o Centro Cultural General San Martín, da cidade de Buenos Aires, com a participação de importantes personagens do teatro. ■

NIGHT AND DAY A SUA MELHOR OPÇÃO

- Almoço de negócios com privacidade garantida.
- Salão de eventos para 200 pessoas.
- Happy Hour com música ao vivo.
- Estacionamento com manobreiro.



Av. Rio Branco, 277 - Cinelândia/Centro - Rio de Janeiro
Reservas: 220-7299/220-8381

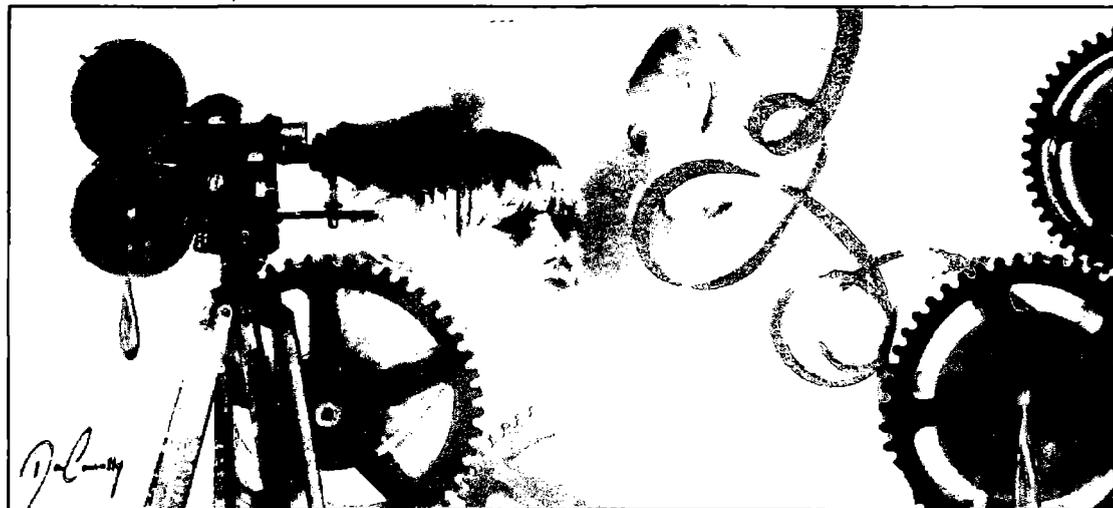
O encontro entre duas mulheres

O filme "La Vida Según Muriel" conta a amizade entre pessoas desiludidas com a vida

Nora Gonzalez
São Paulo

Cansada de Buenos Aires, Laura decide concretizar um velho sonho e vai morar no sul da Argentina. Como companhia, apenas a filha Muriel, de nove anos. Mas, ao chegar à cidade de Villa La Angostura, o carro, com todas as economias dentro, cai na água – e com ele afundam as esperanças de Laura. Perto do lago, ela encontra Mirta e seus dois filhos, Jimena e Manuel, que mantêm um hotel, incendiado pouco antes da inauguração. Nasce, então, a idéia de reconstruir o hotel e uma amizade entre as duas mulheres, ambas mães jovens, abandonadas pelos cônjuges e desiludidas com a vida. A volta dos dois ex-maridos complica ainda mais a situação.

A história de "La Vida Según Muriel", do diretor argentino Eduardo Milewicz e da escritora Susana Silvestre, é toda narrada do ponto de vista da filha de Laura. Sua versão cinematográfica começou a ser rodada em março, na província de Neuquén, por uma equi-



pe de profissionais em que todos têm menos de 40 anos. Milewicz, de 37 anos, já teve destaque como diretor do curta-metragem "Seda Negra" e da minissérie "Desde Adentro", ganhadora de três prêmios Martín Fierro, concedidos pela Associação de Jornalistas de Televisão e Radiofonia Argentina. "Quisemos dar uma oportunida-

de aos mais jovens", explica Liliana Liberman, produtora executiva do filme – orçado em US\$ 1,6 milhão e bancado integralmente pela operadora de TV a cabo argentina VCC.

Aposta no sucesso

A produtora aposta no sucesso do novo filme depois de ter fei-

to, no ano passado, o filme "Sol de Otoño", associada à Mil Producciones. O longa-metragem de estréia da VCC já foi assistido por 130 mil pessoas na Espanha e mais de 330 mil na Argentina, alcançando o primeiro lugar em bilheteria de cinema nacional. As vendas em vídeo também estão superando as expecta-

tivas, mas os números ainda não estão fechados.

Liliana ainda não está procurando interessados na compra de "La Vida Según Muriel", pois prefere esperar que o filme esteja pronto. Mas aposta no potencial dos mercados latino-americano e espanhol. "É um mercado muito bom para nós", reconhece.

O elenco é, basicamente, argentino: Soledad Villamil, Inés Estévez, Federico Olivera, Nahuel Mutti e a estreante Florencia Camiletti, mas tem alguns "estrangeiros", como o ator cubano Jorge Perugorría – de "Morango e Chocolate", que atualmente está no Rio de Janeiro rodando o filme "Navalha na Carne" com a atriz brasileira Vera Fischer – e o músico norte-americano Bob Telson, encarregado da trilha musical e conhecido por ter composto a premiadíssima música de "Bagdá Café".

"La Vida Según Muriel" tem estréia prevista para 7 de agosto, na Argentina. ■

GUIA DAS ARTES

BUENOS AIRES

Dança
"Noche Flamenca II"
Com balé do Teatro del Globo.
Teatro del Globo.
Telefone: (00541) 816-3307.
Sábados às 21 horas.

Música
Show do grupo "Alan Parsons"
Teatro Gran Rex.
Telefone: (00541) 323-7200.
Dia 5 de abril.

Teatro
"Bruxas"
Com Susana Campos, Nora Cárpena, Moria Casán, Graciela Dufau e Fernanda Mistral.
Teatro Ateneo.
Telefone: (00541) 328-2888.
De terça a sexta-feira, às 21 horas.
Sábados às 21 e 23 horas e domingos às 20 horas.

"Don Juan", de Molière
Com Ivan González, Belén Blanco e Humberto Tortones.
Teatro Presidente Alvear.
Telefone: (00541) 374-6076.
Sextas-feiras às 21 horas, sábados às 21:30 horas e domingos às 20 horas.

RIO DE JANEIRO
Música
Paulinho da Viola

Show do CD "Bebadosamba".
Canecão.
Telefone: (021) 295-3044.
Estréia no dia 3 de abril.

Djavan
Show do CD "Malásia".
Metropolitan.
Telefone: (021) 283-3773.
Dias 4 e 5 de abril.

Kiri Te Kanawa
Teatro Municipal.
Telefone: (021) 297-4411.
Dia 14 de abril.

SÃO PAULO
Música
"Canções de F. Schubert"
Teatro Municipal.
Telefone: (011) 253-6111.
Dia 31 de março, às 18 horas.

Orquestra Sinfônica Municipal
No programa, obras de Albeniz, Gershwin e Schumann.
Teatro Municipal.
Telefone: (011) 253-6111.
Dia 4 de abril, às 20:30 horas.
Dia 6 de abril, às 10:30 horas.

"Schubert e o piano"
Homenagem ao bicentenário de nascimento do compositor.
Teatro Paulo Eiró.
Telefone: (011) 253-6111.
Dia 5 de abril.

THE OCEAN CLUB
EM KEY BISCAYNE

Condomínio fechado de frente para o mar
à 10 minutos do centro de Miami.

The Ocean Club na Ilha Comunidade Residencial de Key Biscayne, Flórida, é uma das mais bem sucedidas novas comunidades desenvolvidas nos Estados Unidos.

Com residências em um de condomínio privado. Acesso controlado e segurança 24 horas. Vistas magníficas do Oceano Atlântico, Biscayne Bay nosso lago privado e do centro de Miami. 300 metros de praia. Clube de Tênis. Clube de Praia com restau-

rante gourmet, sala de ginástica e spa. Cabanas a beira mar. Piscinas. Parques. E mais.

Tudo isso na Ilha de Key Biscayne, há 20 minutos do Aeroporto Internacional de Miami. Key Biscayne é uma das comunidades familiares prediletas da América. Segura. Protegida. Exclusiva.

The Ocean Club pode oferecer-lhe um excelente plano de pagamento, com uma entrada de 30% e a disponibilidade de um financiamento de 15 a 30 anos.

SÃO PAULO:
THE OCEAN CLUB - SÃO PAULO
Avenida Cidade Jardim, 46
Tel: (011) 3064-6854
Fax: (011) 3064-2147

FERNANDEZ MERA
Negócios Imobiliários
Rua Colômbia, 635 Jardim América,
Tel: (011) 3061-3366
Fax: (011) 853-1551

RIO DE JANEIRO:
MARCUS CAVALCANTI
Empreendimentos Imobiliários E
Participações Ltda.
Av. Atlântica, 4240 - Sobrelojas 326 a 330
Copacabana
Tel: (021) 267-5599 (0800) 261415
Fax: (021) 267-4496

Santa Catarina aposta no Mercosul

Sérgio Garschagen*
Florianópolis

As trocas comerciais entre países do Mercosul avançam em progressão geométrica, mas as soluções aos entraves burocráticos e eventuais diferenças nas legislações dos países-membros arrastam-se em progressão aritmética.

Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai ainda discutem a adoção de um formulário alfandegário comum, enquanto as trocas comerciais crescem ano a ano. Os empresários dos quatro países, principalmente pequenos e médios, têm de resolver, à base do puro bom senso, os problemas práticos do dia-a-dia e que atravancam o comércio multilateral.

Em 1991, ano da assinatura do Tratado de Assunção, as importações brasileiras dos países do Cone Sul não passavam de US\$ 2,5 bilhões. Em 1994, entretanto, já esbarravam em US\$ 4,6 bilhões e atualmente atingem US\$ 8 bilhões, sendo que as trocas comerciais globais entre todos os países somam US\$ 15 bilhões.

Essas cifras serão facilmente superadas nos próximos anos com a plantanhada na infra-estrutura dos estados do Sul do Brasil, como a duplicação da BR-101 em Santa Catarina e a modernização dos portos catarinenses e do Paraná, para atender às montadoras que investem na região.

Além disso, há a real possibilidade da entrada de novos sócios no Mercosul, conforme anunciou o chefe do Departamento de Integração Latino-Americana do Itamaraty, ministro Renato Marques, que mantém entendimentos com representantes de Colômbia, Equador, Peru e Venezuela, com esse objetivo. São temas a serem analisados no encontro da Alca (Área de Livre Comércio das Américas), que será realizado em maio próximo, em Belo Horizonte.

Devido à sua posição geográfica

e ao perfil da sua economia agroindustrial, Santa Catarina tem seu futuro econômico umbilicalmente ligado aos destinos do Mercosul. Os rumos do Mercado Comum Latino-Americano influenciarão diretamente o estado, atualmente o maior pólo receptor de turistas provenientes dos países do Mercosul.

Essas dificuldades práticas, as recentes medidas do governo brasileiro no sentido de estimular as exportações e reduzir o déficit da balança comercial, e as fórmulas que capacitarão as empresas catarinenses a aumentarem sua participação no Mercosul serão os temas abordados na série de seminários itinerantes "Santa Catarina no Mercosul", a ser realizada nos dias 22, 23 e 24 de abril nas cidades de Chapecó, Criciúma, Florianópolis, Blumenau e Joinville, pela *Gazeta Mercantil Latino-Americana*, com o apoio da Federação das Indústrias de Santa Catarina - Fiesc.

O objetivo é debater com o empresário, em suas regiões, as melhores formas de atuação para que a economia catarinense se integre cada vez mais no âmbito do Mercosul.

Embora possa sofrer pequenas alterações, o programa está assim constituído: dia 22, abertura da programação em Chapecó, com palestra do diretor-presidente da *Gazeta Mercantil*, Luiz Fernando Levy; dia 23, em Criciúma, pela manhã, palestra do diretor do Departamento de Competitividade Estrutural do MICT, Nilton Sacenco; dia 23, à tarde, em Florianópolis, o convidado será o tributarista Osiris Lopes Filho, ex-secretário da Receita Federal; e dia 24, em Blumenau (manhã) e Joinville (tarde), o consultor brasileiro e professor da UnB, Murilo Aragão, falará sobre a reforma constitucional e a influência nas empresas exportadoras e importadoras.

*Diretor regional da *Gazeta Mercantil* no Paraná e em Santa Catarina.

Impsa tem um novo presidente

Nora Gonzalez
São Paulo

A partir de abril, José Luis Menghini deixa a presidência do grupo argentino Impsa e muda-se para o Canadá para assumir a vice-presidência internacional da Positron, empresa líder na América do Norte em sistemas de comunicação para emergências. Na nova função, o executivo terá a responsabilidade pelo desenvolvi-

mento e pela expansão de mercados para a Positron. Menghini deixa também a diretoria da Câmara de Comércio Brasil-Argentina.

Para o lugar de Menghini na Câmara, vai Teodoro Kreckler, presidente do grupo argentino Pérez-Companc. O executivo continua como consultor da Impsa por alguns meses até completar a transição e passar o cargo para Lucas Enrique Pescarmona.

O novo gasoduto

Projeto para ligar as cidades de Salta e São Paulo

Guido Nejamkis
Buenos Aires

As companhias Petrolera Argentina San Jorge, a norte-americana Mobil, a canadense Alberta Energy e a japonesa Marubeni se associarão para construir o Gasoduto do Mercosul, de 3.115 quilômetros, unindo a bacia gasífera argentina do Noroeste (na província de Salta) a São Paulo.

O investimento será em torno de US\$ 1,5 bilhão, e as companhias que integram o consórcio Gasoduto do Mercosul, que apresentaram na província de Corrientes um estudo de viabilidade do projeto no qual investiram US\$ 2 milhões, começaram a fase da "open season". Fase que consiste em um teste de mercado, a fim de conseguir a obtenção do financiamento necessário para começar as obras previstas para 1998. A inauguração do gasoduto, de acordo com Jorge Ferioli, presidente da petrolífera San Jorge, será feita no ano 2001. Segundo informaram os executivos da San Jorge, o consórcio se limitará a prestar um serviço de transporte, já que não comprará nem venderá gás.

A apresentação do estudo de viabilidade, feito na província de Corrientes, compareceram autoridades políticas e empresários do

setor de gás argentino e o secretário de Energia, Minas e Comunicações do Rio Grande do Sul, Assis Roberto de Souza, que afirmou que, para que o projeto seja viável, será necessário que o consórcio estabeleça ações coordenadas com a Petrobrás. Outras fontes do setor observaram como pouco provável que a YPF ou a Petrobrás contribuam financeiramente para a concretização do projeto. A YPF é a dona de 80% do gás argentino.

Saúl Ziperovich, responsável pelo Desenvolvimento de Novos Negócios da Petrolífera San Jorge, reconheceu que a obra não poderia ser feita sem o consumo brasileiro, adiantando que já estão sendo feitos contatos com as distribuidoras de gás do Rio Grande do Sul, de Santa Catarina, do Paraná e de São Paulo. Ferioli também descartou que o projeto possa colidir com o gasoduto Santa Cruz de la Sierra-São Paulo, já que "o gás da Bolívia não será suficiente para atender a demanda do mercado brasileiro". Sobre a capacidade das reservas argentinas do Noroeste para abastecer o Brasil, no estudo de viabilidade do Gasoduto do Mercosul, foi superado o potencial das três bacias avaliadas da província de Salta, a Silúrico-devônica, a Permo-car-

bonífera e a Cretácea. A estimativa indica que as reservas provadas e prováveis remanescentes da bacia do Noroeste estão entre 4 e 7,5 milhões de pés cúbicos. As estimativas mais prováveis são da ordem de 6 milhões de pés cúbicos.

Dos trinta de pés cúbicos na área, cerca de dezenove podem ser considerados sucesso econômico, em terrenos devônicos ou em carboníferos. Os integrantes do consórcio esperam que o desenvolvimento do mercado do gás no Brasil, decorrente da habilitação do duto entre Santa Cruz de la Sierra e São Paulo, incentive a atividade exploratória das bacias do Noroeste.

Sobre a demanda de gás natural no Brasil, o estudo assinala que atualmente o fluido abastece apenas 2,3% da demanda energética total do Brasil. Seus principais setores de usuários finais baseiam-se, em grande parte, no petróleo ou na energia hidrelétrica como principais fontes de energia, e mais de 90% da capacidade instalada de geração de energia é hidrelétrica. Os objetivos do governo brasileiro estimulam as empresas que construirão o Gasoduto do Mercosul: calcula-se que a penetração do gás na demanda total de energia do Brasil atingirá, no ano 2000, 9,8% e 11,9%, no 2010. ■

Vantagens do Uruguai

País envia missão aos EUA para atrair investimentos

Oscar Vilas
Montevideo

Conhecido das vantagens comparativas por sua posição geográfica e estabilidade econômica e social, o Uruguai se propõe a atrair a atenção de empresários norte-americanos para que invistam no país. Missão diplomático-empresarial percorrerá os Estados Unidos para tomar conhecidas as oportunidades e as vantagens de se fazerem negócios no Uruguai.

A delegação mista liderada pelos ministros de Relações Exteriores, Álvaro Ramos, e da Economia e Finanças, Luis Mosca, visitará esta semana os estados do Texas, da Georgia e da Florida para difundir, basicamente, as grandes obras de infra-estrutura do Uruguai capazes de atrair o interesse de empresas norte-americanas e as possibilidades de incrementar os negócios em nível privado. A missão foi organizada



Luis Mosca

e coordenada pelo Instituto de Promoção de Investimentos e Exportações Uruguay XXI, um organismo paraestatal criado no ano passado e integrado por representantes públicos e privados.

O objetivo principal da viagem é entrar em contato com operadores públicos e privados

dos Estados Unidos para "hes apresentar o Uruguai como porta de entrada no Mercosul, com oportunidades empresariais interessantes tanto em nível público como privado", explicou Mosca. As entrevistas que serão mantidas incluem contatos com os responsáveis pela política industrial dos três estados norte-americanos e com as cúpulas das câmaras empresariais e suas empresas integrantes.

Em 1996, o governo intensificou a presença dos empresários nas viagens oficiais do presidente Julio María Sanguinetti, o que, segundo os empresários e o próprio governo, "trouxe excelentes resultados".

Na opinião de Octavio Brugnini, diretor de Programação Comercial da Chancelaria uruguaia, "a oferta exportável nacional é potencialmente de US\$ 6,5 bilhões, dos quais atualmente são exportados apenas US\$ 2,3 bilhões". ■

AÇOS ESPECIAIS PARA CONSTRUÇÃO MECÂNICA

AÇOS PARA AS SEGUINTE APLICAÇÕES:

- Indústria automobilística, autopeças, mineração, petroquímica;
- Máquinas e implementos agrícolas, rodoviário;
- Ferramentas industriais e manuais ...



Aços Villares SA

São Paulo - Brasil - Fone (55-11) 541-8448 - FAX (55-11) 525-3316

Buenos Aires - Argentina - Fone (54-1) 322-7882 - FAX (54-1) 322-2210

Intrincado exercício de geopolítica



Mauro Laviola (*)

Como previsto, o embate inicial das discussões para a formação da Alca, ocorrido em Recife, em fevereiro, polarizou-se entre a posição norte-americana, apoiada pela canadense, e a estratégia dilatória do Mercosul. EUA e Canadá desejam começar o processo negociador já em 1998, mediante um cronograma de desgravação tarifária e de implementação das disciplinas apropriadas ao livre comércio ("best appropriate elements"), para estar inteiramente concluído em 2005. A

proposta canadense ameniza essa ambiciosa meta, admitindo que a formação da Alca possa estender-se até 2008. A posição do Mercosul, visando a salvaguardar a consolidação da união aduaneira sub-regional e a complementação dos acordos de livre comércio com os demais membros da Aladi, recomenda uma negociação gradual e progressiva de longo prazo, passando por fases preliminares de facilitação de negócios e harmonização de inúmeras disciplinas, iniciando-se o processo negociador de acesso a mercados – redução tarifária e eliminação de barreiras – somente em 2005, prevendo alcançar a liberação integral em 10 ou 15 anos.

O aspecto curiosamente comum dessas propostas é que, ambas, tendem a frustrar seus idealizadores: a primeira por ser francamente utópica em imaginar que 34 países, quase todos agrupados em cinco ou seis blocos sub-regionais, alcançarão um objetivo de tal envergadura em tão curto tempo; e a segunda, pela longevidade de que se reveste, provavelmente privará a maioria deles de vê-la concreti-

zada. De qualquer modo, mesmo partindo de propostas extremas, haverá uma tendência natural de progressiva convergência à medida que avançam as negociações, mas o próximo encontro de vice-ministros de Comércio, no Rio, em abril, e mesmo a reunião de ministros em Belo Horizonte, em maio, possivelmente não serão capazes de engendrar aproximações neste momento. Isto porque, além do enfoque conceitual distinto do dos EUA sobre a integração continental, o Mercosul (principalmente o Brasil) pretende priorizar um debate prévio sobre desanuiar o contencioso comercial e normativo pendente com aquele país, como condicionante básica para admitir avanços significativos no processo.

Além do mais, parece que americanos e canadenses não sabem exatamente onde estão pisando. Sob a ótica estritamente operacional, as negociações de preferências tarifárias e desmantelamento de barreiras ao comércio na Alca talvez sejam mais complexas do que as da própria Organização Mundial de Comércio (OMC). Os 34 pa-

íses aderentes ao processo estão agrupados em duas zonas preferenciais de comércio – Aladi e Nafta, quatro uniões aduaneiras sub-regionais parciais – MCCA, Caricom, Grupo Andino e Mercosul, diversos acordos bilaterais de livre comércio intra-Aladi, todos não-extensivos entre si. Isto sem falar no recente acordo Chile-Canadá, no qual, por não estar amparado por um "waiver" sub-regional comum, as preferências nele reciprocamente outorgadas devem estar automaticamente estendidas a todos os demais membros da OMC, por efeito da "cláusula da nação mais favorecida", pedra angular do sistema multilateral de comércio.

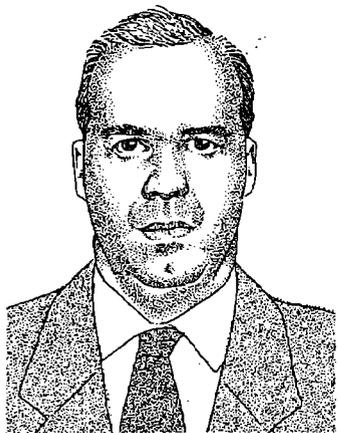
Tal variedade de acordos no continente, cada qual com especificidades diferentes, a meu ver, é "complicadora" e não "facilitadora" de amplas negociações, principalmente pelo fato de a maioria estar em fase de estruturação (Mercosul) ou de reformulação (MCCA e Grupo Andino). Subsistem, nesses acordos, consideráveis discrepâncias e "perfurações" na aplicação das respectivas tarifas externas co-

munis, face à necessidade, de um lado, de propiciar reequipagem do parque industrial e, de outro, amparar setores industriais "sensíveis" (alguns nem tanto) à concorrência internacional.

Os compromissos com a Alca dificilmente se farão de forma incondicional. A questão da "sensibilidade" setorial, por exemplo, evidenciada nos acordos do Mercosul com o Chile e a Bolívia, tende a agravar-se nas discussões de acesso a mercados: Neste particular, o princípio do "tratamento diferenciado" a setores e países deveria ser largamente debatido, o quanto antes, face à agravada assimetria econômica entre as nações participantes, os múltiplos aspectos que envolvem a questão da competitividade dos distintos setores, e ao diversificado mosaico de regulamentos e procedimentos que envolve uma empreitada desse porte. Ou seja, um belo exercício sobre o trinômio política-diplomacia-economia nas Américas.

(*) da ML Consultoria e membro do Conselho Técnico da Associação dos Exportadores Brasileiros.

Em defesa do protocolo da concorrência



Eugênio da Costa e Silva*

Em 1996, o Conselho do Mercado Comum assinou o Protocolo de Defesa da Concorrência do Mercosul. Este instrumento resulta de intensas negociações entre os países do Mercosul.

Recentemente, a Gazeta Mercantil Latino-Americana publicou críticas formuladas pela ex-conselheira Neide Malard, durante debate ocorrido no Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade). Reputamos indispensável refutar alguns pontos então mencionados.

Afirma-se que vários dos dispositivos constantes do documento permitem sérios questionamentos quanto à sua futura aplicação. Diz-se que as versões anteriores do Protocolo eram muito melhores do que a atual. Conclui-se que é melhor "deixar como está, porque, se modificar, piora". Esta visão do processo de negociação do Mercosul não se coaduna com a realidade dos fatos. Devemos lembrar que qualquer discussão sobre as decisões emanadas dos órgãos do Mercosul deve ter em conta a complexidade das negociações entre os quatro países, que possuem distintas características comerciais, econômicas e políticas. Estas diferenças resultam em instrumentos o melhor, mas retratam o possível e o alcançável em dada situação. Formulam-se críticas ao ordenamento institucional proposto pelo Protocolo, e, antes de mencioná-las, permitimo-nos apresentar a estrutura orgânica e procedimental prevista pelo Protocolo.

Os órgãos nacionais de defesa da concorrência iniciarão o procedimento determinado pelo Protocolo, de ofício ou mediante repre-

sentação fundamentada da parte interessada. Acompanhada de avaliação técnica preliminar, essa representação será encaminhada ao Comitê de Defesa da Concorrência, criado pelo Protocolo, que procederá à instauração da investigação ou decidirá pelo arquivamento do processo, "ad referendum" da Comissão de Comércio do Mercosul. Não havendo consenso, o Grupo Mercado Comum se pronunciará sobre a matéria. Em última instância, caso não haja consenso nem mesmo no Grupo, os dispositivos do Protocolo de Brasília para a Solução de Controvérsias poderão ser invocados.

As críticas referem-se à ausência de autonomia do Comitê, já que suas decisões do mesmo sempre de posterior aprovação e são baseadas no consenso. Há a necessidade de estabelecer estruturas com jurisdição regional e de caráter supranacional, para decidir e aplicar o direito de integração no Mercosul. Ora, como poderíamos falar em uma estrutura supranacional para a defesa da concorrência no Mercosul se não chegamos sequer a conclusões mais elaboradas quanto a questões co-

mo a transferência de aspectos específicos dos direitos soberanos dos Estados-partes para o processo de integração do Mercosul?

Não consideramos pertinente afirmar, no atual estágio da integração do Mercosul, que a ausência de estruturas supranacionais torna impossível a aplicação desta ou daquela norma. Os fundamentos do Mercosul, e talvez esta seja uma das principais razões do seu sucesso, estão concentrados no gradualismo, na flexibilidade, na reciprocidade e no consenso. Não há por que criar uma burocracia do Mercosul antes de chegarmos a conclusões consolidadas sobre as necessidades mais relevantes para a consecução dos objetivos intergovernamentais. Devemos, primeiramente, viabilizar a aproximação comercial e econômica entre os quatro países para, no futuro e caso se faça necessário, pensarmos em estabelecer uma ordem supranacional para o processo de integração.

Parece também equivocada a opinião relacionada com o eventual risco à aplicação dos instrumentos legais nacionais, quando da aprovação do Protocolo pelos

respectivos Parlaentos. Teme-se que os órgãos nacionais destinados à defesa da concorrência dos países do bloco percam sua autonomia caso o Protocolo entre em vigor. Afirma-se haver a possibilidade de o Protocolo "sobrepor-se às leis nacionais", em prejuízo da ordem estabelecida.

Em momento algum, o Protocolo intenta descaracterizar a ordem jurídica interna de defesa da concorrência. Pelo contrário, ele sugere a criação de cooperação entre as agências antitruste dos Estados-partes para o aperfeiçoamento dos sistemas nacionais e dos instrumentos comuns da concorrência.

Por fim, não podemos esquecer que o Mercosul é hoje o único projeto palpável com vistas ao desenvolvimento da América Latina. A aproximação comercial, econômica e política que se delineia nesse contexto tem sido revestida de reconhecido êxito, fruto da prudência, da cautela e do consenso nas negociações.

*Advogado. Ph.D. em Direito. Assessor Técnico da Seção Brasileira da Comissão Parlamentar Conjunta.

Recursos para o Paraguai

Mario Orcinoli
Assunção

O Paraguai poderá receber US\$ 3,5 bilhões de investimentos em serviços públicos se o Congresso aprovar a privatização ou a desregulamentação do sistema de distribuição de eletricidade, telecomunicações e água corrente, segundo um documento feito pela equipe econômica.

A venda da Administração Nacional de Eletricidade permitirá receber investimentos de US\$ 1,3 bilhão pelos serviços da empresa. Segundo o documento, esse setor é um dos que mais interesse pode despertar pela sobreoferta de energia elétrica que tem o Paraguai — graças às hidrelétricas gigantes Itaipú e Yacyretá — e pelo aumento esperado no consumo, caso se concretize a instalação de indústrias elétricas intensivas que começaram a sondar as possibilidades de obter uma tarifa reduzida.

Nas telecomunicações, pela venda da Antelco — o monopólio telefônico estatal —, serão recebidos US\$ 500 milhões, mais outros US\$ 500 milhões na extensão dos serviços cuja cobertura é tão baixa como em vários países pobres africanos, com três linhas para cada um dos clientes potenciais. Atualmente, há cerca de 180 mil telefones, quando são precisos, pelo menos, três vezes mais.

Um atraso importante também é verificado no serviço de água encanada e esgotos. Somente 25% da população tem acesso a eles, e duplicar esses serviços demandará investimentos de US\$ 1,2 bilhão. ■

Desafio é fortalecer os blocos

Países latino-americanos concordam que não há como ficar fora da Alca

André Lacerda
Belo Horizonte

Em meio às dúvidas quanto ao processo de integração hemisférica, os países latino-americanos têm, pelo menos, uma certeza: não há como ficar fora da Área de Livre Comércio das Américas (Alca). Desde já, o desafio é tentar fortalecer os blocos e promover novos acordos inter-regionais para buscar um lugar ao sol no mercado continental em que os Estados Unidos largarão com ampla vantagem. Por isso, a maior parte dos participantes do seminário "América Latina: Globalização e Integração", realizado na semana passada em Belo Horizonte, aprova a aproximação do continente também com a União Européia.

"Essa é uma opção não-conflitante à Alca. Como países que não são 'global traders', devemos ampliar nossas alternativas de mercado", disse o embaixador brasileiro Celso Laffer. Os latino-americanos não querem ver-se reféns do bloco hemisférico: "A Alca não deve ser vista como monopólio para ninguém. Ela é apenas um mecanismo para impulsionar o comércio e não pode restringir as opções", defende o embaixador venezuelano na Colômbia, Sebastián Alegrett. A proposta de consenso aponta para o chamado "regionalismo aberto", fortalecendo as relações intrabloco sem impedir a abertura a parceiros multilaterais.

O evento da semana passada serviu como reunião preparatória para o III Encontro das Américas, a ser realizado em maio, e juntou especialistas em relações internacionais de Argentina, Brasil, Estados Unidos e Venezuela. Mostrou, principalmente, que os países têm sérios temores

quanto à integração hemisférica, mas se assustam ainda mais com a possibilidade de ficar apenas com os espectadores nesse processo. "A Alca é um Nafta ampliado, com todas as suas dramáticas disparidades. Embora difícil, não há outro caminho. Ou é isso ou estaremos marginalizados", definiu Rubens Ricúpero, secretário geral da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento. "O importante é ter uma agenda construtiva como forma de participar do processo", sugere o pesquisador argentino Roberto Bouzas.

Corre-se agora contra o relógio para conseguir realizar, em poucos anos, o que durante décadas andou a passo de tartaruga: a integração entre as economias da América do Sul. A Venezuela, por exemplo, trabalha para se ver ligada —

juntamente com seus quatro parceiros do Pacto Andino — ao Mercosul, formando uma zona de livre comércio de dez países, incluindo o Chile. Retomada no final do ano passado, a aproximação tem sido lenta. "Gostaria que fosse mais rápida, mas o tratamento entre blocos é sempre demorado", disse Alegrett. Uma união sul-americana ajudaria, segundo ele, as negociações com os Estados Unidos: "É preciso fortalecer os blocos para que todos convivam bem no novo sistema da Alca".

Mas tudo indica que o caminho até a formação do grande mercado intercontinental, em 2005, estará coberto de obstáculos. O diretor do Centro de Estudos Internacionais da University of Southern Califórnia,

Abraham Lowenthal, foi bastante realista. "Os Estados Unidos podem tornar-se até mais protecionistas e restritivos. Lá o grande desafio é político: há muitas pressões, que não podem ser controladas como as barreiras ou as tarifas", disse. São fatores tão imponderáveis quanto os deslizamentos internos da administração Clinton, o horizonte político cubano ou as infundáveis convulsões no Extremo Oriente.

Não há dúvida, entretanto, de que, mais do que nunca, os Estados Unidos buscam aproximar-se do hemisfério. "As questões sociais tornaram a América Latina ainda mais importante para o país", afirma Lowenthal. Basta lembrar o empenho norte-americano para salvar o México do naufrágio de dezembro de 1994. "Mas não se pode exagerar na avaliação dos

avanços da América Latina. Somente o Chile e, talvez, a Argentina estejam em melhor situação para integrar-se à Alca", prosseguiu.

Isso parece claro para os países envolvidos. Abaixo do rio Grande, não há voz dissidente quando se considera curto o prazo, estabelecido em 1994 na Conferência de Miami, para as negociações com vistas à formação da Alca. No caso brasileiro, avalia o embaixador Celso Laffer, ainda é preciso tempo para vencer a etapa da redução do chamado "custo Brasil", as sobretaxas que oneram o setor produtivo do país. Félix Peña, o coordenador argentino do Grupo Mercado Comum do Mercosul, não acha necessário postergar a data, para a qual faltam

apenas oito anos, mas é preciso estabelecer "uma metodologia, um cronograma e um ritmo para aquilo que foi acordado em Miami".

O passo é grande. Trata-se agora de deixar para trás as concepções que orientaram as formações regionais das décadas passadas (como a Alca e a Aladi), inspiradas no modelo de substituição de importações e que acabaram resultando no fechamento dos países ao mercado internacional. Para o professor Giovanni Arrighi, da Sunny-Binghamton, os países latino-americanos devem ligar-se a parceiros tão distintos quanto países do sul da África, da Ásia e outros "blocos frágeis", para ter opções comerciais mais amplas que os Estados Unidos e a União Européia.

O pesquisador argentino Roberto Bouzas mostrou por hoje o Mercosul preocupa e atrai tanto essas potências: "O comércio intra-regional vem aumentando muito rapidamente". Entre 1991 e 1995, as exportações dentro do Mercosul cresceram a taxa média de 30% ao ano, e as importações, a 29%. No mesmo período, as exportações totais, ou seja, para outros países, evoluíram a um ritmo anual de apenas 11%. No caso das importações, cresceram 24%.

Em artigo publicado na terça-feira passada no jornal "La Nación", de Buenos Aires, Félix Peña considera que "a idéia de um sistema político mundial equilibrado conduz a incluir implícita ou explicitamente os Estados Unidos no diálogo inter-regional entre o Mercosul e a União Européia". A iniciativa do presidente francês Jacques Chirac, segundo o argentino, ajuda a criar uma agenda política não só para o Mercosul, mas também para a Alca. ■



Shopping no Sul

Empreendimento de R\$ 100 milhões terá 244 lojas

Francisco Góes
Porto Alegre

Porto Alegre, cidade brasileira com melhor qualidade de vida e excelentes condições para investir, de acordo com pesquisa da Trevisan Auditores e Consultores, vai receber um megaempreendimento: um shopping com 200 mil metros quadrados de área construída, 62,2 mil metros quadrados de área bruta locável e 244 lojas, num investimento próximo de R\$ 100 milhões. O Cristal Shopping, nome desse futuro centro de compras e lazer, estará situado no bairro Cristal, zona sul da capital gaúcha, numa área situada entre o Jockey Club e o estuário do Guaíba.

As obras do shopping devem começar antes do final do ano e

deverão estar concluídas 22 meses depois. Os empreendedores serão os grupos Multiplan e Bozano, Simonsen Centros Comerciais, cujos diretores assinaram, na semana passada, um termo de compromisso para a realização da obra. Na solenidade, o prefeito de Porto Alegre, Raul Pont (PT), afirmou que o empreendimento será feito sem a concessão de incentivos fiscais, numa alusão às facilidades que o governo do Rio Grande do Sul ofereceu à General Motors (GM) para a instalação de uma montadora de veículos no estado.

A demora no início das obras do shopping explica-se pelo fato de que, primeiro, será necessário reassentar cerca de seiscentas famílias que ocu-

pam a área de forma irregular. A construção do shopping, que terá espaço para um hipermercado, três lojas-âncora e dezesseis cinemas, entre outros atrativos, será acompanhada de obras de infra-estrutura na região, como alargamento de avenidas, assfaltamento, construção de novas interseções, além de melhorias no Jockey Club, um dos principais pontos de lazer de Porto Alegre.

Também fica prevista a construção, num local próximo ao shopping, de parques temáticos. Um dos empreendedores do shopping, o grupo Multiplan, está associado à Sega GameWorks, que, por sua vez, é resultado de uma joint venture entre a Dream Works (empresa de Steven Spielberg), Universal Studios e Sega (jogos eletrônicos). ■

SEMINÁRIO Mercosul

Um espaço para a Gestão de Negócios Concretos

17 de Abril - 9 a 18 h.

Sede: Bolsa de Comércio de Buenos Aires

- Adaptação das pequenas e médias empresas do Mercosul
- Alianças estratégicas: importação e exportação, franquias e "joint ventures"
- Transporte de mercadorias: meios e contratação
- A compra-venda de mercadorias internacionais
- Aspectos legais das relações comerciais no Mercosul

Idéia e coordenação
Estúdio Jurídico Internacional
Biancuzzo & Mosovich
Realização
Asset
Marketing & Comunicação

Patrocinam:

Bolsa de Comércio de Buenos Aires
Câmara de Comércio Argentino-brasileira
Editorial de Comunicações Públicas S.A.
Gazeta Mercantil Latino-Americana

Informações e inscrição:

Av. Cabildo 2230 piso 9 Of. H de 10 a 16 hs
Av. Corrientes 1309 Piso 6 Of. 17 de 14 a 19 hs
Tel / Fax 786-7763 / 372-5003 / 371-5772

Violações voltam a agitar o Uruguai

Oscar Vilas
Montevideu

O tema da violação dos direitos humanos cometidos pela última ditadura (1973-1985) voltou a agitar o Uruguai quando o senador Rafael Michelini, do partido de esquerda Novo Espaço, denunciou que em dois cemitérios clandestinos localizados em instalações militares estão enterrados os restos de pessoas mortas durante sessões de interrogatórios e torturas.

Michelini – filho do senador Zelmar Michelini, assassinado em Buenos Aires, em 1976, por forças de segurança – denunciou ao juiz Alberto Reyes que nos batalhões de Infantaria Nº 13 de Montevideu e de Paracadedistas Nº 14 de Canelones se encontram enterrados corpos de pessoas que morreram devido às torturas. O senador obteve a informação com base em testemunhos de militares que atuaram na ditadura, principalmente o general Alberto Ballestrino, que foi diretor da polícia de Montevideu e diretor da Escola de Armas e Serviços durante o regime militar. Com a denúncia, a Justiça uruguaia

começou a investigação, que deve incluir um depoimento do próprio Ballestrino.

Michelini tinha proposto ao presidente Julio Maria Sanguinetti criar uma comissão para investigar o destino dos desaparecidos sem ter que identificar os culpados pelos assassinatos. A proposta foi recusada por Sanguinetti. A essa negativa somou-se a oposição dos chefes militares, que concordaram com o presidente em não aceitar a iniciativa, alegando que o tema ficou decidido com a aprovação da Lei da Caducidade da Pretensão Punitiva do Estado, uma anistia generalizada que abrangeu militares e ex-guerrilheiros.

Em declarações ao semanário "Búsqueda" que surpreenderam pela sua dureza, o ex-comandante do Exército Daniel García disse que "se procurarmos guerra, não tenham dúvida que a vão ter. O que semeia os ventos da guerra, fatalmente os ventos da guerra o vão abraçar. Porque quando uma parte declara guerra à outra parte, a outra não tem mais remédio que responder por métodos de guerra. É quase uma consequência de necessidade." ■

Manter a confiança

Intervenção no Bamerindus foi mais um passo para sustentar o sistema financeiro brasileiro

Carlos Alberto Jr. e Guillermo Piemes
Brasília

Manter a confiança a todo custo parece ser a política do governo brasileiro, principalmente na sensível área financeira, e a intervenção no Banco Bamerindus, na semana passada, foi mais um passo do presidente Fernando Henrique Cardoso para reafirmar sua política de sustentação do sistema financeiro.

Para consolidar a confiança que os investidores estrangeiros necessitam para continuar investindo no país – no ano passado foram depositados mais de US\$ 10 bilhões – e manter o apoio popular ao plano de estabilização monetária, o Banco Central decidiu intervir no quinto maior banco privado brasileiro.

O Bamerindus reabre suas portas normalmente a partir de hoje. Seu funcionamento será garantido por um aporte de R\$ 1 bilhão do Hong Kong & Shanghai Bank – que assumirá o controle da instituição – e outros R\$ 2,5 bilhões do Proer, programa criado pelo governo em novembro de 1995 para garantir o funcionamento dos bancos em dificuldade.

O Bamerindus pertence ao ex-ministro da Agricultura José Eduardo Andrade Vieira, e é o terceiro grande banco brasileiro a sofrer intervenção do Banco Central. Os dois anteriores, Econômico e Nacional, foram vendidos depois da intervenção e até hoje a Justiça investiga dezenas de fraudes praticadas por seus controladores. Uma das fazendas do ex-



José Eduardo Andrade Vieira

controlador do Econômico, Ângelo Calmon de Sá, foi desapropriada na semana passada e entregue a camponeses sem terra, dentro do Programa de Reforma Agrária do governo.

Os bens de Andrade Vieira estão indisponíveis por causa do processo de intervenção. No entanto, em nenhum momento houve rumores no mercado financeiro de que ele ou sua família tivesse praticado irregularidades. O motivo da intervenção foi má administração. O Bamerindus, de forte perfil agrícola e de apoio a projetos de habitação, está sediado no Estado do Paraná, limítrofe com Argentina e Paraguai.

O presidente Fernando Henrique foi duramente atacado nos dois últimos anos por causa do Proer. Os críticos o acusavam de privilegiar banqueiros com bilhões de reais em vez de investir na área social. A interpretação do governo, entretanto, foi a de que,

sem uma economia sólida e sem um sistema financeiro confiável, o País jamais teria condições de atrair o capital estrangeiro necessário para sustentar reformas. Pior, correria o risco de repetir o colapso venezuelano do início da década, quando o governo teve de gastar cerca de 13% do PIB para impedir a ruína de seu sistema financeiro.

O presidente do Banco Central, Gustavo Loyola, garantiu que a intervenção no Bamerindus não muda nada na vida dos cerca de 2,6 milhões de correntistas. As agências reabrirão normalmente e os recursos depositados poderão ser movimentados sem restrições. "O objetivo da medida foi justamente manter a tranquilidade do depositante", afirmou.

Recentemente, o BC decretou a liquidação de catorze pequenas corretoras e dois bancos por manipulação de operações no mercado financeiro envolvendo a venda ilegal de títulos públicos dos estados de Santa Catarina, Alagoas e Pernambuco e das cidades de São Paulo e Osasco (SP). Os senadores que investigam o escândalo suspeitam que o Bamerindus foi usado pelos envolvidos no caso para remeter dinheiro obtido com as fraudes para o exterior.

Na área financeira, o governo de Fernando Henrique mostrou-se um dos mais duros da história, quando nas outras áreas da economia procura-se diminuir a participação ou intervenção estatal.

Espírito Santo

O estado brasileiro do Espírito Santo é uma das portas de saída do centro-oeste brasileiro e de uma faixa do litoral sudeste para o Mercosul. Com seu porto de águas profundas de Tubarão e a ponta de uma malha rodoviária que se estende até o extremo sul do País, é uma região naturalmente vocacionada para o intercâmbio internacional. Em meados de abril o governador do Espírito Santo, acompanhado de uma comitiva de empresários, visitará o Chile.

Atenta a esse acontecimento, a **Gazeta Mercantil Latino-Americana** publicará, no dia 14 de abril, um informe especial sobre a infra-estrutura e a economia desta importante região brasileira:

- ADERES- Agência de Desenvolvimento em Rede do Espírito Santo. Seu papel no futuro da economia do estado.
- Os incentivos fiscais.
- O Corredor Centro-Leste.
- A modernização dos portos.
- Indicadores.

Para anunciar, procure sua agência de propaganda ou entre em contato com o departamento comercial da **Gazeta Mercantil Latino-Americana**.

GAZETA MERCANTIL
LATINO-AMERICANA

 GOVERNO DO ESTADO DO
Rio de Janeiro

SECRETARIA DE ESTADO DE PLANEJAMENTO E CONTROLE

CONCORRÊNCIA NACIONAL CN Nº 04/96 - SOSP - ERJ

COMUNICADO RELEVANTE

A COMISSÃO ESPECIAL DE LICITAÇÃO torna público aos interessados a adiamento do recebimento das propostas referentes à Concorrência em epígrafe para o dia 15 de abril de 1997, nos mesmos horários e local.

Rio de Janeiro, 21 de março de 1997.

COMISSÃO ESPECIAL DE LICITAÇÃO

Paraguai já tem lei securitária

Mario Orcinoli
Assunção

Desde a semana passada o Paraguai tem a lei securitária, que permitirá às empresas converter em dinheiro os créditos documentados que concedem aos seus clientes. De acordo com o deputado governista Dario Palencia, a lei "é um passo à frente" para injetar maior liquidez a uma economia debilitada, "mas só poderá ser usada quando o Congresso aprovar a lei que cria as empresas classificadoras de riscos, que serão as encarregadas de avaliar a qualidade das carteiras que se pretendam converter em dinheiro líquido". ■

Prioridade é incentivar exportações

O Nordeste brasileiro passa por um processo de relativa estagnação do setor

O Nordeste e o Mercosul, estudo do professor Clélio Campolina Diniz, do Departamento de Economia da Universidade Federal de Minas Gerais, que a Gazeta Mercantil Latino-Americana publica nesta edição, faz parte do trabalho trimestral "Análise Econômica do Mercosul", elaborado pela UNA Ciências Gerenciais, em associação com a Aeri Irea - Análise Econômica Regional e Internacional Ltda.

A idéia de desenvolvimento econômico induzido pelo comércio, presente em Smith, foi desenvolvida por Ricardo (1817), a partir do conceito de vantagens comparativas naturais. Na sua formulação, cada país (região) deveria se concentrar na produção daqueles bens para os quais possuísse vantagens comparativas naturais, demonstrando que, através de um sistema de trocas internacionais (regionais), todos os países (ou regiões) seriam beneficiados, poupando trabalho e aumentando a oferta de bens.

Posteriormente, a generalização das vantagens comparativas ricardianas e a introdução do conceito de função de produção levaram à formulação de uma teoria de co-



mércio internacional (inter-regional) onde a especialização regional se faria segundo a disponibilidade de fatores, da qual derivou o modelo Hecksher-Ohlin de equilíbrio geral do comércio, supostamente beneficiando todos.

No entanto, a formulação original de Ricardo perdeu importância, na medida em que o capitalismo vem criando vantagens comparativas construídas em vez de vantagens naturais, estabelecendo divisão internacional/inter-re-

gional da produção e do comércio, cuja arma mais poderosa é o progresso técnico, enfaticamente demonstrado por Schumpeter. São exemplos o Japão e outros países asiáticos, pobres em recursos naturais, mas que foram capazes de construir vantagens comparativas na produção e no comércio internacional.

No que concerne à questão regional propriamente dita, uma importante contribuição articulando comércio com o crescimento re-

gional foi feita através da chamada teoria da base de exportação. Essa teoria estabelece que as regiões novas ou virgens começam seu crescimento baseado na disponibilidade de algum recurso natural em particular, o qual começa a ser explorado com vistas à produção de determinado bem (considerado básico) para exportação para o exterior ou para outras regiões. As atividades exportadoras (básicas) induzem o desenvolvimento de atividades voltadas para o merca-

do ou consumo local (considerados não básicos). A partir de certo momento, os efeitos multiplicadores de renda e emprego tornam as atividades locais (não básicas) mais importantes que as atividades básicas. Nessa seqüência, o desenvolvimento regional começa pela base de recursos naturais, mas pode evoluir para etapas posteriores, com o desenvolvimento do setor industrial e dos serviços, generalizando o crescimento regional.

(continua na página 8)

Ecotecnológica/97

Encontros Empresariais do Setor do Meio Ambiente

Durante esta semana, Curitiba, a capital do estado brasileiro do Paraná está sediando um evento internacional que reúne o que existe de mais moderno no tratamento da questão ambiental em todo o mundo, dentro do projeto EUROCENTRO DE COOPERAÇÃO EMPRESARIAL DO PARANÁ.

O objetivo é aproximar empresas privadas e públicas sul-americanas e européias para o intercâmbio de experiências, conhecer inovações tecnológicas, firmar parcerias e transferir know how.

Em conjunto com os parceiros Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH-WFS, da Alemanha, Agence Régionale de Développement de Nord-Pas-deCalais, da França, da Câmara de Comércio de Manchester, da Grã-Bretanha e de delegações portuguesas e de países do Mercosul, o ECE/PR está promovendo os encontros empresariais do setor do meio ambiente.

A **Gazeta Mercantil Latino-Americana** está preparando um relatório especial a ser publicado no dia 14 de abril consolidando as informações trocadas no evento. Se a sua empresa tem participação ativa na preservação do meio ambiente esta é uma excelente oportunidade para anunciar. Procure sua agência de propaganda ou entre em contato com nosso departamento comercial.

CALENDÁRIO

Circulação: 14 de abril

Fechamento publicitário: 8 de abril

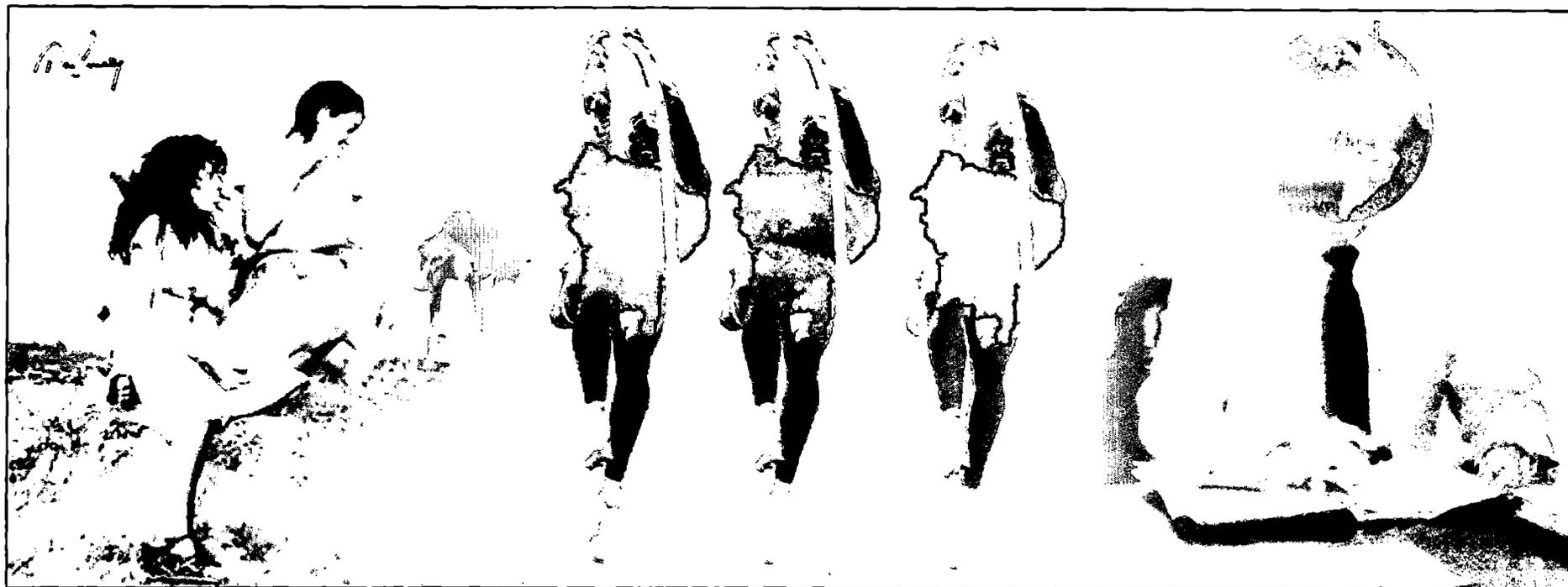
Entrega de material: dia 9 de abril

PARA ANUNCIAR

Argentina - Sra. Maria Degui - tel. (00541)374-0300/FAX 374-2801 - Rio de Janeiro - Sr. Helcio Ferreira - tel. (021) 515-2558/fax 515-2559 - São Paulo - Sr. Antonio Carlos Baumann - tel.(011) 547-3721/fax 547-3711 - Porto Alegre - tel. (051) 231-4677 - Curitiba - tel. (041)342-5677 - Florianópolis - tel. (048)224-6555 - Salvador - tel. (071)341-3250 - Brasília - tel.(061)314-1609 - Belo Horizonte - tel.(031)281-2000

GAZETA MERCANTIL

L A T I N O - A M E R I C A N A



Obstáculos à competição internacional

(continuação da página 7)

Uma versão modificada dessa teoria vem sendo aplicada para a análise das experiências de crescimento das chamadas economias abertas ou de alta dinâmica exportadora. São citados, como exemplos de sucesso, as zonas de processamento de exportação e os chamados tigres asiáticos, onde o crescimento foi suportado por um grande crescimento das exportações.

Ainda do ponto de vista dos impactos regionais do comércio internacional, uma importante análise foi feita para o caso americano, inclusive ao nível de setores. Nos setores onde a competição internacional é forte dentro dos Estados Unidos, a exemplo de aço, carros, roupas etc., houve crise de crescimento nas regiões especializadas naqueles produtos. Ao contrário, as regiões americanas com estrutura produtiva competitiva no mercado internacional, a exemplo dos setores aeroespacial e eletrônica profissional, foram fortemente beneficiadas pelo comércio internacional. A conclusão é que o impacto regional do comércio internacional é diferenciado segundo as características produtivas de cada região e sua capacidade de inserção competitiva no mercado de exportação.

No caso do Brasil, não há dúvida de que a ocupação histórica da maioria das regiões se fez em função da exploração de recursos naturais. O objetivo da produção era exportar para o exterior ou para outras regiões do País, o que explica o desenvolvimento produtivo da maioria das regiões brasileiras, a exemplo do açúcar no Nordeste, do ouro e minerais industriais em Minas Gerais, do café em São

Paulo e da borracha no Amazonas, entre outros. Exemplos mais recentes podem ser encontrados no crescimento da produção de grãos nas regiões Sul e Centro-Oeste, de minérios na Região-Norte etc. Por sua vez, o crescimento industrial do País induziu e permitiu a diversificação da pauta de exportações, com o crescimento dos bens industrializados, beneficiando as regiões de maior desenvolvimento industrial ou os setores com maior capacidade de competição nos mercados internacionais.

Com a abertura externa da economia, a partir de 1990, a produção nacional torna-se mais exposta à competição internacional, podendo haver perdas de setores ou regiões onde os níveis de produtividade e modernidade tecnológica sejam menores ou mais atrasados. Por sua vez, a pressão competitiva estimula a modernização, permitindo que setores ou regiões tenham ganhos de produtividade e de competitividade. A esse respeito, o recente Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira da Finep-Unicamp demonstra a situação relativa dos setores, havendo casos de capacidade competitiva revelada. Além das condições de produção "stricto sensu", a logística e o custo de transportes e de comercialização, o sistema tributário, entre outros, atua para facilitar ou dificultar a competição internacional da produção. Esta deve, portanto, ser vista numa perspectiva sistêmica e não apenas pelo enfoque da análise de setores ou regiões isoladas. No caso do Brasil, a deficiência de alguns desses itens tem sido recorrentemente men-

Editoria de Arte/Gazeta Mercantil Latino-Americana

Exportações brasileiras por regiões - US\$ mil

Regiões/Estados	1990	1995	Taxa média anual de cresc. 1990-95 (%)
NORTE	2.098.930,9	2.433.136,0	3,00
Rondônia	11.061,2	37.762,0	27,84
Acre	3.112,2	-	10,83
Amazonas	208.962,0	138.350,0	-7,92
Roraima	212,9	4.357,0	82,89
Pará	1.811.201,0	2.181.437,0	3,79
Amapá	64.381,6	65.792,0	0,43
Tocantins	-	235,0	-
NORDESTE	3.545.564,5	4.239.998,0	3,64
Maranhão	517.865,4	671.361,0	5,33
Piauí	37.911,5	67.097,0	12,10
Ceará	269.765,7	352.131,0	5,47
R.G. do Norte	103.896,0	79.228,0	-5,28
Paraíba	61.483,5	86.065,0	6,96
Pernambuco	468.542,9	574.321,0	4,16
Alagoas	340.938,0	468.144,0	6,55
Sergipe	44.697,5	22.459,0	-12,86
Bahia	1.700.464,0	1.919.192,0	2,45
SUDESTE	22.025.074,5	26.634.656,0	3,87
Minas Gerais	5.382.091,3	5.860.661,0	1,72
Espírito Santo	1.655.230,6	2.748.709,0	10,68
Rio de Janeiro	1.701.817,7	2.057.597,0	3,87
São Paulo	13.285.935,0	15.967.689,0	3,75
SUL	7.917.963,3	11.401.026,0	7,56
Paraná	2.185.756,6	3.567.346,0	10,29
Santa Catarina	1.705.098,3	2.652.025,0	9,24
R.G. do Sul	4.027.108,4	5.181.655,0	5,17
CENTRO-OESTE	659.327,8	986.515,0	8,39
Mato Grosso do Sul	122.210,0	304.817,0	20,06
Mato Grosso	297.175,3	426.252,0	7,48
Goiás	236.572,8	248.655,0	1,00
Distrito	3.369,6	6.791,0	15,05
BRASIL(*)	36.246.860,9	45.695.333,0	4,74

Fonte: Ministério da Indústria e Comércio e do Turismo - US\$ 1.000 F.O.B.
(*) Dados inflacionados segundo o índice IPC do dólar, Conjuntura Econômica, setembro 1996.
Dólar de 1995.

cionada como obstáculo à competição, conhecida como "custo Brasil".

Exportações

As exportações brasileiras saltaram de US\$ 20 bilhões para US\$ 46 bilhões a preços correntes, entre 1980 e 1995, correspondendo a um crescimento global de 127% no período. Descontada a inflação em dólares (85% entre 1980 e 1995), o crescimento real das exportações teria sido de apenas 24%

no período, com taxa anual de 1,5%, extremamente modesta, se considerado o ritmo do crescimento do comércio internacional mundial. Tomado apenas o período 1990-95, o crescimento nominal das exportações foi de 48% ou de 28% em termos reais, com taxa anual de crescimento da ordem de 5%. Essa última taxa não foi decepcionante, embora não tenha seguido a performance dos países com grande desempenho exportador,

Considerado o crescimento das exportações segundo as ma-

cro-regiões brasileiras, o Nordeste teve o pior desempenho no período de 1980 a 1995, com crescimento total de 82% em termos nominais, em 15 anos. Descontada a inflação do dólar, o crescimento real das exportações nordestinas teria sido ligeiramente negativo no período. O melhor desempenho nessa região coube ao Maranhão, cujas exportações cresceram a partir do minério de ferro e do alumínio, seguido pelo Estado do Piauí, porém com pequeno valor absoluto. Ceará e Sergipe tiveram modesto crescimento, enquanto os demais estados (Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas e Bahia) tiveram redução real do valor exportado.

Como consequência, a participação do Nordeste nas exportações brasileiras caiu de 12%, em 1980, para 9%, em 1995, significativamente inferior à sua participação no PIB, estimada em 14%. A exceção da Bahia e do Maranhão, os demais estados nordestinos têm uma participação nas exportações brasileiras significativamente inferior às suas participações no PIB, confirmando o baixo nível do setor exportador. Isso, em parte, é explicado pelo caráter de subsistência de grande parcela das atividades das grandes paradas.

Embora seja a maior região exportadora, as exportações do Sudeste tiveram um desempenho modesto nos últimos anos. Essa região participava com 61% das exportações em 1980, reduzindo para 58% em 1995, com predominância das exportações de bens industrializados, bem como de algumas commodities agrícolas, como soja e café, e de minério de ferro.

(continua na página 9)

Impacto do comércio com o bloco

(continuação da página 8)

A região Sul teve sua participação nas exportações estabilizada em 25%, significativamente superior à sua participação no PIB, indicando ser essa uma das regiões de maior abertura exportadora. No caso, há uma combinação da exportação de bens industriais (sapatos, produtos metalúrgicos etc.) com a de bens agrícolas, especialmente soja e seus derivados.

Em contrapartida, embora partam de uma base pequena, as regiões Centro-Oeste e Norte do País tiveram suas participações nas exportações brasileiras ampliadas. No caso, por se tratar de regiões de fronteira, onde parcela da produção se dá com vistas à exploração de recursos naturais, inclusive agrícolas, voltados para exportação.

Importações

A análise das importações segundo destino regional é dificultada, pois parte das importações é efetuada com vistas à reexportação para outras regiões do País e pelo fato de parcela significativa das importações não estar regionalizada. Nesse sentido, em 1990, período em que o País ainda apresentava um alto superávit na balança comercial (exportou US\$ 31 bilhões e importou US\$ 24 bilhões de dólares), 67% do total das importações brasileiras eram feitas pelos estados do Rio de Janeiro e de São Paulo. No total, em 1990, a Região Sudeste participava com 75% das importações, cifra que caiu drasticamente em 1995, embora 27% do total não estejam regionalizados. Além do maior nível de renda regional, a região tem grande peso na importação de bens de capital, insumos e bens de consumo, por ser de sua parte desses bens seja transferida para outras regiões através do comércio interno.

Em contrapartida, a região Sul, que detém aproximadamente 25% das exportações, participou com apenas 11% das importações em 1990, demonstrando gerar um grande excedente na sua balança comercial internacional, coerentemente com a grande especialização exportadora de sua base produtiva. Igualmente, com cifras mais modestas, a região Centro-Oeste possui também um superávit na sua balança comercial internacional, compatível com a natureza exportadora da produção agrícola de soja.

A região Norte tem um alto coeficiente relativo de importações, destinado fundamentalmente à Zona Franca de Manaus. Apesar disso, dada a base

de recursos naturais explorados com vistas às exportações, a região apresentava superávit na balança comercial.

Por fim, o Nordeste possui, também, saldo exportador na sua balança comercial internacional, devido ao baixo nível de suas importações, comparativamente ao PIB regional. No entanto, a região possui um grande déficit no seu balanço de comércio por vias internas, mais que compensando seu superávit externo.

O Brasil e o Mercosul

Nesse cenário de comportamento do comércio internacional brasileiro deve ser analisado o papel do Mercosul. Entre 1990 e 1995, a participação do Mercosul nas exportações brasileiras subiu de 4,3% para 13,5%. Do ponto de vista das importações, a participação subiu de 11,1% para 14%, no mesmo período. Assim, embora não seja o bloco de maior importância econômica no comércio internacional brasileiro, o Mercosul vem ganhando importância no curto período de sua implementação. Em termos absolutos, as exportações subiram de US\$ 1,3 bilhão para US\$ 6,2 bilhões, e as importações de US\$ 2,3 bilhões para US\$ 6,9 bilhões, respectivamente, entre 1990 e 1995, a preços correntes.

No entanto, o impacto do comércio entre o Brasil e o Mercosul teve efeito regional diferenciado. A origem das exportações brasileiras com destino ao Mercosul está, fundamentalmente, nas regiões Sudeste e Sul do Brasil. Isso devido a dois fatores. Em primeiro lugar, pela estrutura das exportações destinadas ao Mercosul, com predominância de bens industrializados e por estar a produção brasileira concentrada nessas regiões. Em segundo lugar, devido à maior proximidade geográfica entre essas regiões e os países do Mercosul. Assim, é de se esperar que o comércio entre o Brasil e o Mercosul venha beneficiar mais as regiões Sul e Sudeste do País.

Integração

No que se refere às importações, é crescente o peso das importações da região Sul. Nesse caso, além da maior proximidade geográfica, é de se supor que as firmas importadoras do Sul transfiram para outros estados parcelas das importações.

Por sua vez, a possibilidade de maior integração entre essas economias, com efeitos sobre os investimentos produtivos diretos de cada país nos demais parceiros do Mercosul, também te-

Importações brasileiras - US\$ mil

Editoria de Arle/Gazeta Mercantil Latino-Americana

Regiões/Estados	1990	1995	Part. Rel. -Brasil=100	
			1990(%)	1995(%)
BRASIL/total	24.173.793,6	49.663.000,0	100	100
NORTE	1.626.957,6	3.962.981,9	6,7	8,0
Roraima	8.089,6	16.341,8	0,0	0,0
Acre	4.102,2	241,3	0,0	0,0
Amazonas	1.360.318,9	3.592.368,5	5,6	7,2
Roraima	1.559,0	9.925,7	0,0	0,0
Pará	252.756,6	318.688,2	1,0	0,6
Amapá	3.131,1	25.416,4	0,0	0,1
Tocantins	-	-	-	-
NORDESTE	1.745.534,4	3.470.438,6	7,2	7,0
Maranhão	118.938,7	222.217,6	0,5	0,4
Piauí	7.449,9	14.864,0	0,0	0,0
Ceará	133.034,8	638.440,6	0,6	1,3
R.G. do Norte	25.610,3	47.999,8	0,1	0,1
Paraíba	39.861,3	213.757,1	0,2	0,4
Pernambuco	265.230,9	810.080,7	1,1	1,6
Alagoas	69.624,6	139.967,9	0,3	0,3
Sergipe	27.695,1	46.622,1	0,1	0,1
Bahia	1.058.088,6	1.336.488,6	4,4	2,7
SUDESTE	18.013.759,6	20.794.240,4	74,5	41,9
Minas Gerais	1.012.743,7	1.551.609,6	4,2	3,1
Espírito Santo	697.073,5	3.795.359,8	2,9	7,6
Rio de Janeiro	5.621.694,8	5.645.556,9	23,3	11,4
São Paulo	10.682.247,5	9.801.714,1	44,2	19,7
SUL	2.569.193,5	7.704.011,2	10,6	15,5
Paraná	732.629,4	2.879.799,7	3,0	5,8
Santa Catarina	382.060,8	1.292.223,2	1,6	2,6
R.G. do Sul	1.454.503,3	3.531.988,4	6,0	7,1
CENTRO-OESTE	200.390,7	291.455,1	0,8	0,6
Mato Grosso do Sul	-	29.291,9	-	0,1
Mato Grosso	26.322,4	27.271,2	0,1	0,1
Goiás	86.234,5	98.591,1	0,4	0,2
Distrito	87.833,8	136.300,8	0,4	0,3
Zona não declarada	14.957,8	13.439.872,8	0,1	27,1

Fonte: Sistema Alice; Elaboração: IPEA/DPRU/CGPR

rão efeito regional diferenciado. Do lado dos investimentos originários dos países do Mercosul, no Brasil, embora não haja

estatísticas completas, dados levantados pela Gazeta Mercantil Latino-Americana e pela Fundación Invertir, da Argenti-

na, indicam que a maioria dos investimentos dos países do Mercosul, no Brasil, se destina aos estados de São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul (Gazeta Mercantil Latino-Americana, 6-12 maio, 1996, p. 15/6; Fundación Invertir, 1996).

Exportações nordestinas

Embora as exportações nordestinas com destino ao Mercosul representassem apenas 4,9% das exportações totais da região, em 1990, essa participação subiu para 9,9% em 1995. Do ponto de vista absoluto, o volume de exportações nordestinas para o Mercosul subiu de US\$ 96 milhões para US\$ 421 milhões no período, embora em ritmo ligeiramente inferior ao crescimento das exportações brasileiras para o Mercosul, que cresceram de US\$ 1,320 milhão para US\$ 6,154 milhões. Como consequência, a participação do Nordeste no total exportado pelo Brasil para o Mercosul caiu de 7,3% para 6,8%, no período.

Embora o desempenho nordestino tenha sido inferior ao brasileiro, observou-se uma mudança significativa em termos de origem estadual das exportações e da pauta de produtos.

(continua na página 10)

É TEMPO DE MERCADO BUSINESS TO BUSINESS '97

2a. Exposição e Conferência de Serviços para Empresas
8 a 11 de abril - Centro Costa Salguero - Buenos Aires



A NOVA FORMA DE FAZER NEGÓCIOS NO MUNDO EMPRESARIAL

Em março de 1996, mais de 10.000 visitantes credenciados, todos profissionais e empresários das áreas mais importantes participaram, junto com 148 expositores, da primeira edição de **MERCADO Business to Business**; os seminários, conferências e apresentações contaram com a presença de 6.000 assistentes e também foram um êxito. Este ano, de 8 a 11 de abril, no Centro Costa Salguero, você terá a oportunidade de assistir à segunda edição da única Exposição de Serviços para Empresas que se desenvolve no país. Mais de 150 expositores, um Seminário sobre Pequenas e Médias Empresas e três ciclos de conferências: Management e Marketing às vésperas do ano 2.000, Techmarketing, o Marketing da Tecnologia e a Tecnologia do Marketing e o Novo Papel da Secretária: de Assessora a Gerente de Coordenação. Tudo isso com entrada gratuita e com a possibilidade de dispor de uma hora de consultoria sem despesas para os que inscrevam no seminário. Avisamos com tempo para que você se prepare. Porque há uma nova forma de fazer negócios no mundo empresarial: **MERCADO Business to Business**.
Exposição: Todos os dias de 14 às 22 horas. Seminários e Conferências de 9 às 21 horas.



BUSINESS TO BUSINESS
LAS NEGOCIOS A TRAVES DE LOS NEGOCIOS

8 AL 11 DE ABRIL DE 1997
CENTRO COSTA SALGUERO
BUENOS AIRES - ARGENTINA

Organización Unilínea
Ferias y Exposiciones S.R.L.

MERCADO

PICHON RIVIERE
CONSULTORES
PICHON RIVIERE CONSULTORES S.A.

Miembros de **COE**

Asociación de Organizadores de Congresos, Ferias, Exposiciones y Afines de la República Argentina.

Informes: Paraguay 917 - 1º piso (1057) Buenos Aires - Tel.: (54-1) 328-2022 Fax: (54-1) 394-7156



Pre-condições para o crescimento

(continuação da página 9)

Em 1990, 84% das exportações nordestinas com destino ao Mercosul se originavam no Estado da Bahia, seguido por Pernambuco, com 7,5%, e o Ceará, com 4,7%. Embora não se disponha da pauta de exportações baiana para 1990, esta estava concentrada em petroquímica e alimentos, especialmente cacau.

Em 1995, a participação da Bahia no total da exportações nordestinas caiu para 68%, com o crescimento da participação de todos os demais estados, com destaque para Ceará e Maranhão. Além disso, houve diversificação de pauta, com destaque para o crescimento das exportações de têxteis e confecções, principalmente do Ceará, de Pernambuco e da Paraíba, para os países do Mercosul.

As importações nordestinas originárias dos países do Mercosul subiram de US\$ 247 milhões, em 1990, para US\$ 474 milhões, em 1995, enquanto as importações totais do Brasil originárias do Mercosul multiplicaram-se por três no período. Como consequência, a participação do Nordeste nas importações brasileiras do Mercosul caiu de 11% para 7%.

Ao contrário das exportações, as importações estão melhor distribuídas entre os estados nordestinos, com expressivo crescimento da participação do Ceará, em detrimento da Bahia. É possível que ocorra uma redistribuição das importações dentro do Nordeste, via comércio interno, principalmente de trigo e seus derivados. A esse respeito, em 1995,

65% das importações originárias da Argentina e 72% das importações uruguaias eram produtos alimentícios, com predominância de trigo (Mendes, 1996)

Globalização

A expansão das exportações é fator fundamental para o desenvolvimento econômico dos países e das regiões, especialmente no momento atual de globalização e crescente ampliação dos fluxos de comércio e investimento entre os países. Por sua vez, fica também claro que o Nordeste brasileiro, além do baixo coeficiente de abertura para o exterior, passa, também, por um processo de relativa estagnação do setor exportador.

Nesse sentido, entende-se que

uma das prioridades para o desenvolvimento econômico do Nordeste é o incentivo ao crescimento das exportações e aumento das vendas para outras regiões. Para isso, devem-se identificar etapas e ações prioritárias com vistas ao ganho de capacitação do setor exportador. Por sua vez, em uma economia capitalista, cabe ao setor empresarial a identificação das oportunidades de negócio, sem negar o papel do setor público como estimulador e auxiliar na construção das vantagens de comércio. Assim sendo, poder-se-ia listar um conjunto de ações e etapas para o desenvolvimento do comércio internacional.

Em primeiro lugar, dever-se-ia identificar os setores ou atividades com capacidade competitiva

revelada, procurando incentivar seu crescimento e a expansão de suas exportações. Dada a heterogeneidade da estrutura econômica dos vários estados e áreas do Nordeste, torna-se fundamental a identificação dessa capacidade em cada estado ou área e a definição dos instrumentos necessários à sua expansão. Em segundo lugar, deve-se buscar a construção de vantagens comparativas dinâmicas, através da capacitação profissional, da educação, da pesquisa e do desenvolvimento da infra-estrutura.

Acredita-se que essas são precondições para o crescimento sustentado da economia nordestina, com alterações estruturais que viabilizem seu desenvolvimento e integração nacional e internacional. ■

Hannover

A Feira Industrial de Hannover é o maior evento tecnológico-comercial do mundo. Este ano São Paulo será destaque brasileiro e para mostrar aos agentes da atividade produtiva mundial o potencial do estado líder da federação brasileira, a **Gazeta Mercantil Latino-Americana** publicará, em sua edição de 14 de abril, um relatório especial com informações sobre sua estrutura econômica no contexto do Mercosul. Este relatório circulará, em português no Brasil, em espanhol nos países do Mercosul e em inglês, espanhol e alemão na feira de Hannover.

Será um trabalho impar, pois através da **Gazeta Mercantil Latino-Americana** a força do Mercosul será mostrada a esse público estimado em 380.000 pessoas de 110 países.

Esta será uma oportunidade ímpar para veicular sua mensagem publicitária: Consulte sua agência de propaganda ou entre em contato com nosso departamento comercial.

CALENDÁRIO

Circulação: 14 de abril.

Fechamento publicitário: 4 de abril

Entrega de materiais prontos nas versões português, espanhol, inglês e alemão: 7 de abril.

PARA ANUNCIAR

Argentina - Sra. Maria Degui - tel. (00541)374-0300/FAX 374-2801 - Rio de Janeiro - Sr. Helcio Ferreira - tel. (021) 515-2558/fax 515-2559 - São Paulo - Sr. Antonio Carlos Baumann - tel.(011) 547-3721/fax 547-3711 - Porto Alegre - tel. (051) 231-4677 - Curitiba - tel. (041)342-5677 - Florianópolis - tel. (048)224-6555 - Salvador - tel. (071)341-3250 - Brasília - tel.(061)314-1609 - Belo Horizonte - tel.(031)281-2000

GAZETA MERCANTIL

L A T I N O - A M E R I C A N A