

Relatório Final de Pesquisa

Impactos das Negociações de NAMA sobre o setor Metalúrgico na Argentina e no Brasil



Parceria: FITIM e OIT

São Paulo, junho de 2008

ELABORAÇÃO DO RELATÓRIO DE PESQUISA

Equipe Instituto Observatório Social (Brasil)

Alexandre de Freitas Barbosa – Consultor Técnico.

Ângela Cristina Tepassee – Pesquisadora.

Vicente Gomes Macedo Neto – Pesquisador.

Juliana Cozar – Pesquisadora.

Equipe Lasos (Argentina)

Osvaldo Battistini – Coordenador de Pesquisa.

Marisel Solana Sans – Pesquisadora.

Silvia Barrientos – Pesquisadora.

Índice

Apresentação	4
Introdução Metodológica	6
1. Síntese das Negociações de NAMA de OMC: Mais um Capítulo do “Imperialismo de Livre-Comércio”?	8
2. Evolução Recente do Comércio Intra-Mercosul para o Setor Industrial e Segmentos da Indústria Metal-Mecânica	23
2.1. Evolução do Comércio Bilateral entre Brasil e Argentina para o Segmento Eletroeletrônico.....	27
2.2. Evolução do Comércio Bilateral entre Brasil e Argentina para o Segmento Automotivo	32
2.3. Evolução do Comércio Bilateral entre Brasil e Argentina para o Segmento de Autopeças.....	36
2.4. Evolução do Comércio Bilateral entre Brasil e Argentina para o Segmento de Máquinas Agrícolas.....	39
2.5. Evolução do Comércio Bilateral entre Brasil e Argentina para o Segmento Siderúrgico	43
3. Dinâmica da Produção e do Emprego nos Segmentos do Setor Metal-Mecânico – Argentina e Brasil.....	48
3.1 - Comportamento Geral da Indústria Brasileira	48
3.1.2 - Evolução Recente do Setor Siderúrgico no Brasil	51
3.1.3 - Evolução Recente do Setor de Máquinas Agrícolas no Brasil	53
3.1.4 - Evolução Recente do Setor Eletroeletrônico no Brasil	55
3.1.5 - Evolução Recente do Setor Automotivo no Brasil	57
3.1.6 - Evolução Recente do Setor de Autopeças no Brasil	59
3.2 – Comportamiento general de la Industria Manufacturera Argentina.....	61
3.2.1 – Evolución reciente del sector siderurgia en Argentina	64
3.2.2 – Evolución reciente del sector maquinaria agrícola en Argentina.....	68
3.2.3 – Evolución reciente del sector electro-electrónica en Argentina	71
3.2.4 – Evolución reciente de la Industria automotriz y de autopartes en Argentina	74
3.3. Análise Comparativa da Produção e do Emprego no Setor Metal-Mecânico - Argentina e Brasil.....	79
4. Impactos Negativos das Negociações NAMA para os Segmentos da Indústria Metal-Mecânica	83
Bibliografia	89

Apresentação

O presente relatório de pesquisa foi produzido em conjunto pelo Instituto Observatório Social (IOS) do Brasil e o Laboratório Social Sindical (Lasos) da Argentina, no âmbito de uma parceria com a FITIM e a OIT. Duas oficinas foram realizadas, ao início (dezembro de 2007) e ao final do projeto (julho de 2008), com a participação de representantes da CCSCS e dos seguintes sindicatos e confederações nacionais de Brasil e Argentina: CNM/CUT e CNTM/Força Sindical, UOM, AOMA, SMATA e ASIMRA.

A análise está centrada no comportamento recente do comércio, da produção e do nível de emprego para os setores siderúrgico, automotivo e autopeças, eletroeletrônicos e máquinas agrícolas.

Dois objetivos básicos norteiam este projeto. Em primeiro lugar, busca-se compreender o papel do comércio intra-Mercosul para explicar o comportamento positivo dos níveis de produção e de emprego do setor metal-mecânico na região durante o período pós-2003. Esta compreensão é fundamental para que se possam avaliar os impactos negativos sobre Argentina e Brasil decorrente de uma redução das tarifas industriais, tal como querem nos impor os representantes dos governos dos países desenvolvidos a partir das negociações de NAMA (Acesso a Mercado de Bens Industriais) da OMC. Uma maior abertura – e, pior ainda, praticada de forma linear e sem consideração aos objetivos de política industrial – pode comprometer seriamente a consolidação destes setores e inclusive as possíveis perspectivas de inserção futura no cenário internacional.

Em segundo lugar, acredita-se que o conhecimento mais apurado sobre a evolução dos fluxos de comércio e de produção e do nível de emprego pode estimular uma ação conjunta dos representantes sindicais do setor metalúrgico dos dois países no plano internacional, articulando uma visão crítica com relação ao estado das negociações da OMC, e exercendo uma pressão sobre a posição negociadora dos seus governos. Adicionalmente, abre-se espaço para a viabilização de propostas sindicais de política industrial e complementação produtiva no âmbito do Mercosul, que estejam associadas à melhoria dos níveis de salários e emprego.

A estrutura do relatório de pesquisa é a seguinte. Na primeira parte, realiza-se uma síntese das negociações de NAMA, descrevendo a sua evolução no período recente, os principais itens da pauta, bem como o posicionamento do grupo de países que compõe o chamado NAMA-11 e do movimento sindical.

Na segunda parte, incumbe-se de mapear o comércio intra-industrial entre Brasil e Argentina nos setores acima indicados. O intuito é apontar o grau de intercâmbio intra-Mercosul para cada setor, de forma a se considerar o impacto em termos de desvio de comércio para fora da região, decorrente de uma maior abertura destas economias.

Na terceira parte, é analisado o desempenho recente do emprego industrial em Brasil e Argentina, para estes setores, de forma casada com os dados de produção. Acompanha-se ainda a evolução dos níveis salariais e de produtividade.

Na última parte, depois de se estimar os impactos em termos de redução das tarifas industriais para os setores analisados, empreende-se o esforço de apontar para outras ações que possam reforçar o potencial de complementaridade produtiva entre os dois países nestas cadeias. Parte-se assim do princípio de que o enfrentamento das posições dos países desenvolvidos nas negociações de NAMA é apenas o primeiro passo no sentido de se vitalizar um projeto de expansão

produtiva que traga mais empregos, com melhores níveis de remuneração e menores níveis de informalidade.

Este é o desafio do movimento sindical, que deve estar capacitado para atuar tanto nas discussões referentes a negociações e políticas industriais e de complementação produtiva, como nos temas referentes ao mundo do trabalho.

Introdução Metodológica

Para os dados de comércio intra e extra-Mercosul foi utilizada a base de dados do Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior, da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) e em alguns casos foi utilizada a United Nations Commodity Trade Statistics Database (Comtrade). Os setores foram delimitados nos seguintes capítulos da NCM:

Siderurgia:

- 72 – Ferro fundido, ferro e aço (a partir de 7206 a 7229);
- 73 – Obras de ferro fundido, ferro e aço;

Automotivo:

- 87.02 – Automotivos para o transporte de 10 pessoas ou mais;
- 87.03 – Automóveis de para transporte de pessoas (não contidos na classificação acima), de uso misto (station wagons) e automóveis de corrida;
- 87.04 – Automóveis para transporte de mercadorias;

Autopeças:

- 87.06 – Chassis com motor para automóveis das posições acima;
- 87.07 - Carroçarias para automóveis das posições acima;
- 87.08 – Partes e acessórios das posições acima;

Eleto-eletrônicos:

- 84.15 – Máquinas e aparelhos de ar-condicionado (exceto partes);
- 84.18 – Refrigeradores, congeladores, freezers (exceto partes);
- 84.22.1 – Máquinas de lavar louça;
- 84.43 – Máquinas e aparelhos de impressão (exceto partes);
- 84.50 – Máquinas de lavar roupa (exceto partes);
- 85 – Máquinas aparelhos e materiais elétricos e suas partes; aparelhos de produção e reprodução de som, imagem e suas partes e acessórios;

Máquinas agrícolas e tratores:

- 84.32 – Máquinas e aparelhos de uso agrícola, hortícola ou florestal;
- 84.33 – Máquinas e aparelhos para colheita e debulha de produtos agrícolas, cortadores de grama e ceifeiras, máquinas para limpar e selecionar ovos, frutas e produtos agrícolas;
- 84.34 – Máquinas para ordenhar e máquina e aparelhos da indústria laticínia;
- 84.35 – Prensas, esmagadores e semelhantes para fabricação de vinhos, sucos e bebidas semelhantes;
- 84.36 – Outras máquinas e aparelhos para agricultura, horticultura, silvicultura, avicultura, apicultura
- 84.37 – Máquinas para limpeza, seleção e peneiração de grãos ou de produtos hortícolas secos;
- 84.38 – Máquinas e aparelhos para preparação ou fabricação industrial de alimentos e bebidas, exceto de óleo e gorduras animais;
- 87.01 – Tratores.

Os dados de valor de produção, emprego e remunerações para o Brasil foram extraídos da Pesquisa Industrial Anual – Empresa (PIA-Empresa), que reúne informações das empresas industriais com 30 ou mais pessoas ocupadas. Também foi consultada a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), que traz as informações sobre o emprego formal.

Já para os dados da Argentina de produção, emprego e salários, foi utilizada a Encuesta industrial mensual (INDEC), o Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJIP) e da Secretaria de Indústria, Comércio y producción del Ministerio de Economía.

Por último, para os dados de Tarifas Externa Comum (TEC), e tarifas consolidadas foram utilizados os dados da Organização Mundial do Comércio (OMC) para o Brasil e para a Argentina. Foram utilizadas apenas as NCMs de seis dígitos que foram analisadas no capítulo 2 desse relatório.

Os dados absolutos de comércio exterior por setores analisados nesse relatório não são idênticos na sua magnitude aos das associações patronais, mas as tendências na sua evolução se mostram compatíveis.

1. Síntese das Negociações de NAMA de OMC: Mais um Capítulo do “Imperialismo de Livre-Comércio”?

A história do atual sistema multilateral de comércio pode ser dividida em três fases: a primeira compreende o período de 1947, data da criação do GATT, e vai até meados dos anos oitenta. A segunda fase compreende as negociações da Rodada Uruguai e os cinco primeiros anos de funcionamento da OMC, ou seja, o período de 1986 a 2000. Uma terceira fase tem início com a Rodada Doha, em 2001, e se caracteriza pela crescente complexidade dos dilemas enfrentados. Não à toa esta fase engloba períodos de tensão (reunião de Cancún em 2003 e suspensão das negociações em julho de 2006) e de distensão (pacote de julho de 2004 e reinício das negociações em 2007).

Até o presente momento, mostra-se pouco evidente se o sistema multilateral de comércio se manterá como uma versão um pouco alterada do padrão atual, ou se ele vai se encaminhar no sentido de liberalização acelerada dos fluxos, o que parece pouco provável, já que os países desenvolvidos não se mostram abertos a reduções consistentes da proteção agrícola, enquanto os países em desenvolvimento aprenderam que as concessões industriais e em serviços realizados no passado, ou lhes trouxeram prejuízos, ou então não foram suficientes para aliviar o protecionismo do Norte.

O principal dilema enfrentado pela OMC encontra-se hoje na sua própria governança e legitimidade. Neste sentido, as novas alianças e coalizões de forças – geralmente reunindo os países em desenvolvimento – devem ser vistas como reflexo da atual crise, mas também como parte do seu possível encaminhamento.

Vale lembrar que, ao longo deste meio século de história, o sistema multilateral de comércio foi incorporando um número maior de países e ampliando o rol de temas negociados. Na primeira fase, o número de países passou de 23 para 102 países. O tema básico em torno do qual giravam as negociações era o acesso a mercado por meio da desgravação das tarifas de bens industriais. Agricultura e setor têxtil – justamente onde os países desenvolvidos são menos competitivos - possuíam mercados altamente protegidos.

Já na segunda fase, com 123 países, as nações desenvolvidas – em crescente desvantagem numérica, mas não de poder - admitiram discutir, ao menos na teoria, a liberalização dos setores têxtil e agrícola. Em troca, impuseram uma nova agenda - serviços, propriedade intelectual e investimentos – que passaria a vigorar após a criação da OMC.

Nesta fase mais recente, iniciada em 2001, com 149 países (hoje são 152), instaurou-se um impasse, que se acentua, à medida que avançam as negociações. Os países desenvolvidos pressionam por uma maior abertura em serviços e bens industriais – ou seja, para além do que os países em desenvolvimento já concederam ao fim da Rodada Uruguai – mas resistem em oferecer uma redução efetiva dos níveis de proteção agrícola, tal como então se acordara. Ao mesmo tempo, países em desenvolvimento com ampla população rural exigem maior margem de manobra para proteger os seus pequenos produtores.

Importa ressaltar uma mudança decisiva que teve lugar nesta terceira fase. Os países desenvolvidos não possuem mais uma hegemonia incontestada. São agora forçados a negociar com grupos e alianças informais gestadas entre as nações em desenvolvimento, tais como G-20, G-33, G-90 e outros.

Em síntese, as negociações de Doha encontram-se travadas porque os países em desenvolvimento passaram a questionar o falso multilateralismo do sistema internacional de comércio, instaurado com a criação do GATT e institucionalizado com a sua substituição pela mais abrangente OMC.

Ao menos no plano retórico, o compromisso da Rodada Doha, tal como estabelecido em fins de 2001, era contribuir para a efetivação do chamado “tratamento especial e diferenciado”, assegurando o fim das restrições e distorções nos mercados agrícolas mundiais, de modo a favorecer a expansão das exportações dos países em desenvolvimento.

Paralelamente, deveriam ser asseguradas condições específicas para que estes países se adequassem aos compromissos estabelecidos na rodada anterior, incorporando assim o princípio da “reciprocidade menos que total”. Adicionalmente, no caso do TRIPS, partiu-se da interpretação de que este acordo não poderia prejudicar a ampliação e aperfeiçoamento das políticas de saúde pública, podendo ser acionados mecanismos para permitir tanto o acesso a medicamentos a preços não-proibitivos, como a pesquisa e desenvolvimento dos países em desenvolvimento (Cepal, 2003).

Também se acordou que, para que fossem superadas as atuais limitações do sistema multilateral de comércio, três conjuntos de temas deveriam ser abordados: a) impactos da maior integração das economias pequenas e mais vulneráveis ao sistema multilateral de comércio; b) relação entre comércio, dívida externa e finanças; c) relação entre comércio e transferência de tecnologia. Neste sentido, três grupos de trabalho foram criados (Cepal, 2003), ainda que não se tenham logrado, além dos estudos, recomendações que alterassem a dinâmica negociadora da OMC.

Entretanto, na prática, desde a Rodada Uruguai, vem predominando uma concepção restrita do princípio de tratamento especial e diferenciado. Desloca-se a questão do acesso preferencial de mercados e da proteção de direitos para uma interpretação que procura “capacitar” os países para cumprir todas as diretrizes da OMC no longo prazo. Não se trata de mera sutileza lingüística. Tal instrumento, pensado para viabilizar um desenvolvimento equilibrado, pode se transformar num mecanismo de adequação a condições gerais e irrestritas (Cepal, 2003).

É desta forma que o conceito “*Aid for Trade*” tem aparecido na atual rodada, como forma muitas vezes de conseguir o apoio dos países mais pobres, ainda que deva ficar claro que se trata apenas de uma “promessa” dos países desenvolvidos - a qual pode se confirmar ou não - já que este tema não faz parte rigorosamente da agenda negociadora em Doha (ITUC, 2008).

A agenda negociadora, tal como prevista em Doha, constituía-se de 8 temas: questões relativas à aplicação; agricultura; serviços; NAMA; TRIPS; normas da OMC, inclusive anti-dumping; entendimento sobre solução de controvérsias; e comércio e meio ambiente.

Num clima de baixa confiança mútua, em que os países em desenvolvimento acreditam (ou fazem de conta que acreditam) na retórica da nova rodada, enquanto os países desenvolvidos, na prática, operam no sentido contrário, chegou-se à Quinta Conferência Ministerial, de Cancún, em 2003. Esta, como hoje se sabe, revelou-se um rotundo fracasso, ao menos do ponto de vista dos países desenvolvidos.

Logrou-se então uma aliança tópica dos países em desenvolvimento, reunidos no então criado G-20; enquanto os países desenvolvidos tentavam avançar à força com o chamado relatório Derbez. Esta polarização, ao invés de contida no pós-Cancun, manteve-se sempre presente, ainda que se percebam visões divergentes entre os vários países em desenvolvimento – por exemplo, Brasil, Índia e China - e um jogo de “empurra-empurra” entre Estados Unidos e União Europeia.

Paulatinamente, desbastou-se a quantidade de temas que compõem a agenda negociadora da Rodada de Doha. Em agosto de 2004, seria aprovado o texto (o chamado “pacote de julho”) com a estrutura básica das negociações de NAMA, contendo as várias modalidades de ajustamento tarifário para os diferentes países da OMC (South Centre, 2008). Durante a primeira reunião do Comitê de Negociações Comerciais de 2005, NAMA já estava portanto entre os cinco temas prioritários da Rodada Doha, junto com serviços, agricultura, regras e facilitação de comércio (Carta de Genebra, 2005).

Na prática, o texto-base para as negociações de NAMA do pacote de julho somente seria aprovado após a exigência por parte dos países em desenvolvimento de inclusão do seguinte parágrafo: “negociações adicionais são necessárias para se chegar a acordos em cada um destes temas, quais sejam: a fórmula, o tratamento das tarifas não-consolidadas no inciso 2 do parágrafo 5, as flexibilidades para os países em desenvolvimento, a participação nas negociações setoriais e as preferências” (IATP, 2005).

Após a reunião de Hong Kong, em dezembro de 2006, ficaria cada vez mais patente a oposição entre agricultura e NAMA. Esta “queda de braço” seria reforçada pelo fato de que todos os pontos devem ser acordados ao mesmo tempo, o que na linguagem diplomática da OMC se intitula de *single undertaking*. Todas as partes negociadoras esperam um movimento das demais. Ou ninguém avança ou então todos avançam ao mesmo tempo.

Entretanto, em Hong Kong, ao se aceitar a fórmula suíça para as negociações de NAMA, estava se dando um passo importante para que os países em desenvolvimento oferecessem mais mercado do que os desenvolvidos, ao contrário do que se deveria esperar.

Isto ficou evidente a partir dos vários encontros que a CSI organizou como embaixadores dos vários países com papel-chave nas negociações ao longo do mês de março de 2008. Os representantes dos EUA e UE não aceitam qualquer fórmula que não seja a suíça, enquanto os embaixadores da Venezuela e da Argentina vêm justamente nela o principal problema para que seus países possam aceitar as negociações. Voltaremos a este tema mais adiante, quando fizermos uma análise mais detida da fórmula.

Mas se estamos falando de uma rodada do desenvolvimento, por que voltar a um tema – abertura do mercado de bens industriais dos países em desenvolvimento - que foi em grande medida “resolvido” durante a Rodada Uruguai e de forma favorável para os países desenvolvidos?

No contexto da “rebelião” dos países em desenvolvimento, durante a reunião de Cancun, quando estes se mostravam reticentes em avançar nos “temas de Singapura” – especialmente políticas de investimento, de concorrência e de compras governamentais - a opção dos países desenvolvidos foi “tirar da cartola” o tema de acesso a mercado para bens industriais. O objetivo passou a ser o de reduzir ainda mais as tarifas estabelecidas durante a Rodada Uruguai, “matando”

de vez a possibilidade de os países em desenvolvimento desenvolverem políticas ativas de desenvolvimento de seus setores produtivos.

Procura-se, assim, cancelar a estrutura hierárquica da atual divisão internacional do trabalho e a manutenção das desigualdades Norte/Sul. Isto porque os efeitos da aprovação da proposta dos países desenvolvidos para NAMA não se resumem aos impactos negativos imediatos em termos de comércio exterior, produção, emprego e nível de arrecadação. Eles vão mais longe ao engessarem a própria possibilidade de encurtamento, no futuro, das disparidades entre os níveis de renda dos países do Norte e do Sul, por meio do questionamento da divisão internacional do trabalho (Akyüs, 2005).

A importância das tarifas se deve ao fato de que estas restaram como algumas das poucas ferramentas disponíveis aos países em desenvolvimento, já que as políticas de estímulo à produção por meio de estabelecimento de percentuais de compra com conteúdo local, de critérios para desempenho exportador e transferência de tecnologia estão, em grande medida, limitadas por acordos como TRIMs (acordos de investimentos) e TRIPs (acordo de propriedade intelectual) da OMC.

Do ponto de vista dos países desenvolvidos, as negociações de NAMA cumprem dois objetivos básicos: um tático, pois justifica o não-avanço das negociações agrícolas; e outro, estratégico, impedindo terminantemente qualquer tipo de iniciativa desenvolvimentista tardia por parte dos países mais pobres.

Desta forma, as negociações em NAMA não representam uma novidade em ao menos dois sentidos. Em primeiro lugar, as negociações de bens industriais sempre foram a tônica da OMC; em segundo lugar, está se exigindo um esforço liberalizante maior dos países em desenvolvimento - pois os cortes tarifários serão tanto maiores quanto mais elevadas forem as tarifas - preservando, desta forma, o perfil desequilibrado das negociações comerciais.

A título de ilustração, vale ressaltar que as tarifas aplicadas médias, em termos ponderados, atingem a casa de 14% para os países em desenvolvimento e de 3% para os países desenvolvidos para os bens cobertos por NAMA. A proposta em jogo quer reduzir esta "disparidade" dos atuais 9 pontos percentuais para no máximo 4 (Akyüs, 2005).

Esta harmonização, contudo, oculta os elevados diferenciais dos países em desenvolvimento em relação aos desenvolvidos em termos de competitividade, incentivos governamentais a pesquisa e desenvolvimento, níveis de taxas de juros, comportamento do mercado de capitais e utilização de barreiras não-tarifárias.

Ainda assim, algumas mudanças drásticas, presentes na atual proposta de NAMA, não podem ser negligenciadas. Diferentemente da Rodada Uruguai, quando as reduções tarifárias previam um corte nas médias tarifárias, agora se defende um corte não-linear - ou seja, quanto maior a tarifa, maior a queda - a ser aplicado a todas as linhas tarifárias (Third World Network, 2005). Ora, os países em desenvolvimento possuem tarifas maiores, justamente para que possam fazer uso de mecanismos temporários de proteção, de modo a viabilizarem estratégias de diversificação dos seus parques industriais, reduzindo assim a defasagem tecnológica (Chang, 2004).

Trata-se enfim de uma proposta completamente contraditória com o adjetivo "desenvolvimento" da Rodada Doha (Chang, junho de 2005), principalmente quando se sabe que os países desenvolvidos se recusam a aplicar tetos tarifários para bens agrícolas. Aliás, uma das propostas de teto para tarifas em agricultura -

recusada pelos países desenvolvidos – é de 100%. Já para os bens industriais, onde os países em desenvolvimento possuem interesses de proteção, a proposta mais recente situa o seu limite máximo em torno de 26% - de acordo com o coeficiente 26 inserido no texto mais recente de NAMA, maio de 2008 (SUNS#6478, 21 maio 2008).

A extrema desigualdade das negociações de Doha fica patente quando se sabe que, para os produtos agrícolas, não se utiliza uma variante da fórmula suíça com coeficientes diferenciados, mas a chamada fórmula Harbinson. A título de exemplo, segundo esta fórmula, um produto que paga uma tarifa extra-quota nos Estados Unidos de 440%, teria uma queda para 176%, ou menos ainda, para 246%, caso este fosse incluído na lista dos produtos sensíveis (MDIC, 2005). Se predominasse a fórmula suíça, com coeficiente 15 - muito defendida pelos Estados Unidos para os outros países - a tarifa sobre este produto cairia para 15%! Ou seja, não existe tratamento especial e diferenciado, quando se compara as negociações de agricultura e NAMA, e se existem beneficiados estes são os países desenvolvidos.

Adicionalmente, a negociação em NAMA – muito ao contrário da retórica da mídia internacional e dos diplomatas dos países desenvolvidos e de alguns países em desenvolvimento – pauta-se pela inflexibilidade, ao consolidar tetos tarifários para as importações de bens industriais dos países em desenvolvimento, que conformariam limites férreos e não-ultrapassáveis. Uma negociação que se pautasse de fato pela flexibilidade e pelo tratamento especial e diferencial para os países em desenvolvimento deveria permitir um determinado percentual de tarifas não-consolidadas (Third World Network, novembro de 2005).

Caminha-se assim para a harmonização tarifária entre países e entre linhas de produtos, no intuito de uniformizar a concorrência num setor cujas defasagens competitivas mostram-se abissais (Akyüs, 2005). Segundo a retórica norte-americana, trata-se de “nivelar o campo de jogo”. Ora, num contexto marcado por elevadas desigualdades nas condições macroeconômicas e nos níveis de competitividade, seria conferida uma vantagem adicional aos “melhores” jogadores (Chang, novembro de 2005).

Neste sentido, não se trata de um exagero a afirmação de que os países em desenvolvimento estão concedendo uma “reciprocidade mais que total”, invertendo os termos do jargão dos negociadores comerciais.

Combater os termos em que estão colocadas as negociações de NAMA não é só uma questão de justiça – ao atenuar a herança de desigualdade que o presente sistema multilateral de comércio carrega consigo - ou uma exigência para se manter a produção industrial e o nível de emprego na periferia do mundo capitalista. Trata-se também, e em última instância, de um pré-requisito para se ativar políticas de desenvolvimento, que permitam um maior dinamismo na acumulação de capital, com a internalização do progresso técnico pelos países em desenvolvimento, sem o que os termos democracia e justiça social revelam-se vazios de significação.

Realizada a gênese e crítica do significado anti-desenvolvimentista das negociações em NAMA, podemos partir para o terreno concreto das propostas, até o presente momento comandado pelos países desenvolvidos, os quais vêm encontrando crescente resistência dos países em desenvolvimento, especialmente daqueles que compõem o NAMA-11 – composto por África do Sul, Argentina, Brasil, Egito, Filipinas, Índia, Indonésia, Namíbia, Tunísia e Venezuela – criado quando da reunião de Hong Kong de dezembro de 2005.

Ressalte-se que o universo de bens coberto por NAMA abrange, além dos bens manufaturados, produtos da cadeia florestal, pesca, peles, minerais, combustíveis e pedras preciosas.

Dois indicadores nos auxiliam a compreender o que está por trás destas negociações. Em primeiro lugar, ainda que em pé de igualdade na pauta da OMC junto com agricultura, o comércio de NAMA representa cerca de 80% das negociações de bens (Ghose, 2002), onde se destacam os países desenvolvidos e algumas economias em desenvolvimento com potencial exportador na área industrial. Um dos motivos da elevada presença de NAMA no comércio de bens – além da diversificação da pauta de consumo – é justamente o protecionismo dos países desenvolvidos em agricultura.

Por outro lado, uma visão equivocada tende a associar indústria com países desenvolvidos. Esta relação não se faz mais tão direta, desde os anos 70, quando estes países vivenciaram um processo de terciarização com inovação tecnológica. Hoje, os países em desenvolvimento respondem por mais de 60% dos empregos industriais existentes no mundo (Ghose, 2002).

A abertura abrupta e descuidada de NAMA tende a fortalecer as empresas melhor posicionadas dos países desenvolvidos, com menos empregos industriais, e enfraquecer ainda mais o potencial competitivo dos países em desenvolvimento, onde se conta com uma maior heterogeneidade tecnológica, além de uma crescente urbanização, especialmente em países da África e da Ásia.

É importante mencionar que a agenda negociadora de NAMA tem girado em torno dos seguintes pontos controversos - fórmula, liberalização setorial, nível de consolidação das tarifas e flexibilidades – os quais têm oferecido aos países em desenvolvimento com um nível bastante limitado de opções.

Começemos pela fórmula. Os países desenvolvidos tendem a defender variantes da fórmula suíça, não-linear, a qual se destaca por promover cortes maiores para os níveis tarifários mais elevados. A versão mais simples desta fórmula pode ser resumida da seguinte forma:

$$t_1 = \frac{A \times t_0}{A + t_0}$$

onde t_0 , é a tarifa consolidada do país, A um coeficiente a ser negociado e t_1 a tarifa final consolidada.

Desta forma, caso um produto de determinado país A tenha uma tarifa consolidada de 40% e o mesmo produto para um país B possua uma tarifa de 10%, e o coeficiente adotado seja o de número 15, teríamos novas tarifas de 11% e 6%, respectivamente. Ou seja, no primeiro caso, a queda observada chegaria a 62%, enquanto no segundo a 40%. A queda é maior para quem possui as tarifas mais elevadas, geralmente os países mais pobres e de menor renda per capita, que possuem indústrias menos competitivas. Como resultado, a dispersão entre as tarifas – de acordo com a atual proposta para as negociações de NAMA - atenua-se de forma substancial.

Por sua vez, se a tarifa consolidada sofrer uma queda expressiva, ficando acima da tarifa praticada, reduziria-se o espaço para aumentar tarifas, mesmo que de forma temporária. Já se a tarifa consolidada ficar abaixo da praticada, percebe-se uma redução efetiva dos níveis de proteção do país.

Frente à crescente pressão sofrida por parte dos países em desenvolvimento, os países desenvolvidos passaram a admitir, desde a reunião mini-ministerial de Hong Kong, a existência de 2 coeficientes, um para cada tipo de países. De acordo com os relatórios do facilitador das negociações de NAMA (NAMA Negotiating Group, 22 de março de 2006), o coeficiente utilizado para os países desenvolvidos giraria entre 5 e 15 e para os países em desenvolvimento entre 10 e 30. É importante lembrar que quanto maior o coeficiente, menor a redução para uma mesma tarifa.

Caso os países desenvolvidos apliquem sobre suas tarifas um coeficiente de 10 e os países em desenvolvimento aceitem a última "oferta" de Lamy antes da suspensão das negociações em julho de 2006 – ou seja, um coeficiente 20 - a redução tarifária seria a seguinte - tomando como referência para o primeiro grupo as tarifas consolidadas de União Européia, Estados Unidos e Japão, e do segundo grupo as de Brasil, Índia e Indonésia: 27% para os países desenvolvidos e de cerca de 60% para os países em desenvolvimento, de acordo com as estimativas da CSI (ITUC, 2006).

Em virtude desta diferença em termos de percentual de redução tarifária, os países que compõem o NAMA-11 lançaram um comunicado, onde apontam algumas pré-condições para o avanço das negociações: manutenção do princípio da reciprocidade menos que total para os países em desenvolvimento, ambição comparável com a das negociações agrícolas e flexibilidades apropriadas para lidar os custos do ajuste tarifário. No que diz respeito à fórmula, estes países indicam uma diferença mínima de 25 pontos percentuais entre os coeficientes como parâmetro para as negociações (NAMA 11, Ministerial Communiqué, 29 de junho de 2006).

Ressalte-se que esta redução tarifária expressiva para bens industriais – segundo os termos atualmente negociados em NAMA – afetaria um conjunto de 27 nações do mundo em desenvolvimento, justamente aquelas que lograram desenvolver um mercado interno diversificado, contando com algumas empresas nacionais competitivas.

Por outro lado, os países desenvolvidos sofreriam cortes pequenos – a não ser nos produtos onde contam com picos tarifários, geralmente concentrados na indústria têxtil e do vestuário. Isto porque, na maior parte dos casos, suas tarifas são baixas, já que gozam de maiores níveis de competitividade, especialmente nos segmentos de maior valor agregado.

Os países com menor desenvolvimento relativo e as pequenas e vulneráveis economias ficariam isentas da aplicação da fórmula. Este é o caso também dos países recém-admitidos pela OMC, pois fizeram concessões no momento do seu ingresso nesta instituição, com a exceção da China, que teria maiores prazos para a desgravação (South Centre, 2008). Ou seja, para a grande maioria dos países em desenvolvimento, o grande debate se dá em torno do total de tarifas a serem consolidadas e das suas respectivas alíquotas.

Por outro lado, em termos de produção e emprego industriais, os 27 países que aplicarão a fórmula mais a China, contam com cerca de 90% do mercado de bens industriais dos países em desenvolvimento.

De forma paralela à discussão da fórmula, existe a discussão das flexibilidades para produtos específicos, especialmente para os países em desenvolvimento. De acordo com o parágrafo 8 do texto de Nama de julho de 2004, os países podem escolher uma das seguintes opções: ter 5% das linhas tarifárias com tarifas não-

consolidadas (as quais não poderiam representar mais de 5% do total das importações); ter isenção da fórmula para 5% das linhas tarifárias (as quais não poderiam representar mais de 5% do total das importações); e ter uma redução abaixo da prevista pela fórmula, mas de até 50% da taxa de redução prevista pela mesma para 10% das linhas tarifárias, desde que não supere 10% do valor total de importações (Third World Network, novembro de 2005).

O documento do NAMA-11 aponta que estes critérios deveriam representar um parâmetro mínimo para as negociações, devendo as flexibilidades permitir a adequação dos vários países aos efeitos produtivos e sociais adversos oriundos do ajuste tarifário (NAMA 11, Ministerial Communiqué, 29 de junho de 2006).

Já no entender dos países desenvolvidos, as flexibilidades não podem ser ampliadas. Isto porque a fórmula com coeficientes diferenciados para países desenvolvidos e em desenvolvimento já daria conta – segundo esta interpretação – do tratamento especial e diferenciado. Por sua vez, os países em desenvolvimento retrucam, afirmando que a fórmula apenas define o nível em que estas flexibilidades seriam necessárias (Carta de Genebra, 2005).

O pacote de julho de 2004 também menciona a possibilidade de negociações setoriais, a qual estabeleceria para alguns produtos a eliminação completa de tarifas. Os setores atingidos, segundo solicitação dos países desenvolvidos, seriam eletroeletrônicos, autopeças, têxteis, produtos de couro e de peles, peixe e derivados, cadeia florestal, pedras e metais preciosos (Barbosa, 2005). Na visão dos países que compõem o NAMA-11, estas negociações são voluntárias e só devem acontecer depois da definição sobre a fórmula a ser utilizada.

Quanto à cobertura das negociações, ainda que NAMA abarque todos os produtos não incluídos no Anexo 1 do Acordo de Agricultura, tal fato não significa que não possam existir exclusões *a posteriori*, ou seja, que alguns produtos possam não ser objetivo de desgravação tarifária ao longo do percurso.

Já em termos de consolidação das tarifas, mesmo países com um percentual elevado de tarifas não-consolidadas, como é o caso da Índia, admitem a plena consolidação das mesmas, ficando pendente apenas o nível em que estas serão estabelecidas. A sugestão do inciso 2 do parágrafo 5 é a de multiplicar a tarifa praticada por 2, para então aplicar a fórmula, o que é contestado pelos países em desenvolvimento, já que existem tarifas não-consolidadas para bens com baixas e altas tarifas aplicadas. Além disso, a própria consolidação das tarifas deve ser vista como uma concessão em si mesma (Third World Network, 2005).

Para os países que possuem menos de 35% de suas tarifas consolidadas, os chamados países do parágrafo 6, existe a proposta de consolidação da maior parte das tarifas a um nível próximo de 30%, mas sem aplicação da fórmula (IATP, 2005).

Em cada um destes temas, a divergência de posições mostra-se elevada. Aliás, desde a reunião de Hong Kong, ao invés de encurtada, a distância de pontos de vista só tem se ampliado, ao menos até o início de 2008.

Como não se chegava a um consenso em agricultura, mantinha-se o dissenso em relação aos coeficientes da fórmula, recusando-se os países do NAMA-11 a negociar todos os demais tópicos previstos em NAMA. A suspensão das negociações não representou, neste sentido, nenhuma novidade. Coroou apenas o impasse que encontrou o seu ápice no primeiro semestre de 2006.

Os países em desenvolvimento só aceitam discutir, a partir de coeficientes amplamente diferenciados, e se forem asseguradas condições razoáveis para flexibilidades, com prazos mais amplos, e sem assumir compromissos com qualquer mecanismo de liberalização setorial obrigatória, e desde que sejam destravadas as negociações agrícolas - ainda que neste tema existam algumas divergências importantes também entre estes países.

Estas condições, para os países do NAMA-11, são aquelas exigidas para se assegurar uma margem condizente com a execução de políticas comerciais e industriais pelos países em desenvolvimento no médio prazo.

Esta visão encontra respaldo na avaliação destes e de outros países acerca dos resultados frustrantes da liberalização para boa parte dos países em desenvolvimento. No atual contexto, os supostos ganhos de uma aposta no "livre-comércio" cada vez mais distante, além de profundamente desigual, não conseguem mais convencer um grupo expressivo destes países.

A novidade depois de Cancún, confirmada com a suspensão das negociações em julho de 2006, tem a ver com a postura reticente dos principais grupos compostos por países em desenvolvimento. Se eles estão travando algo, é a continuidade do padrão de negociações comerciais, que desconsidera os interesses dos seus respectivos países.

Por outro lado, a postura de simples resistência tende a no máximo manter o *status quo* internacional, mostrando-se de fôlego curto. Este é o beco sem saída em que se encontra o atual sistema internacional de comércio. Para complicar o cenário, os países desenvolvidos não encontram estímulos a mudança - já que conseguiram boa parte do que queriam nas rodadas anteriores -, curvando-se cada vez mais às pressões protecionistas internas. Na verdade, a situação da UE é algo diferente, pois esta já se comprometeu internamente alterar a sua política agrícola comum (PAC), utilizando a presente rodada como uma forma de elevar o preço desta concessão.

Entre a suspensão das negociações em julho de 2006 e o seu reatamento no primeiro semestre de 2007, não houve mudanças de posicionamento. Uma evidência disso foi o resultado do encontro do G4, grupo constituído por Brasil, Índia, União Européia e Estados Unidos, realizado em Potsdam em junho de 2007. A reunião buscava dar um novo impulso à Rodada Doha, mas ao contrário de seu propósito, ela não apontou para uma possibilidade de um acordo. As negociações voltaram então para o plano multilateral, não sem que antes fossem proferidas acusações de ambos os lados.

No mês seguinte a esse encontro, em julho de 2007, os presidentes dos comitês de agricultura e NAMA apresentaram os seus novos textos para negociação. Alguns números novos foram lançados à mesa de negociação.

O texto de NAMA propunha agora coeficientes de 8 a 9 para países industrializados e de 19 a 23 para os membros em desenvolvimento. Ou seja, os cortes seriam de 60% para os países em desenvolvimento contra 25% para os países desenvolvidos, não respeitando, portanto, o princípio da reciprocidade menos que total (ITUC, 2008).

As flexibilidades propostas continuavam oferecendo a possibilidade de "escolha" entre a isenção das reduções para 5% das linhas tarifárias ou metade da redução da fórmula para 10% das linhas. A novidade é que os países que não usassem essas flexibilidades poderiam aplicar um coeficiente de 3 pontos superior ao

acordado para seus países (ITUC, 2008). Esta última “opção” era a única novidade em termos de flexibilidades.

Os países em desenvolvimento mostraram-se novamente críticos em relação a esse texto. Afirmaram que a redução das tarifas exigidas é desproporcional em comparação com a redução de subsídios e tarifas agrícolas proposta no texto sobre agricultura. O grupo NAMA-11 insistiu que a reforma substancial das políticas que distorcem o comércio agrícola por parte dos países ricos deve ser o ponto de referência para medir a liberalização das tarifas industriais (Puentes, setembro de 2007).

Os países desenvolvidos enfatizaram, em um comunicado submetido ao final de 2007 que a ambição não deveria ser reduzida e as flexibilidades não deveriam ser aumentadas. Também nesse período, alguns países do NAMA-11 apresentaram individualmente comunicados defendendo flexibilidades adicionais conforme as necessidades específicas de cada país (ITUC, 2008).

O NAMA-11 sustentou ainda que os coeficientes propostos afetam as tarifas aplicadas dos países em desenvolvimento. Mencionaram ainda, que o mandato de Doha requer cortes nas tarifas consolidadas e não nas aplicadas (ITUC, 2008).

Agora a posição do NAMA-11 contaria com o apoio da maioria das centrais sindicais destes países. Surgiu então o NAMA-11 sindical. Em declaração de fevereiro de 2008, este grupo de representantes dos trabalhadores questionou tanto o nível de coeficientes como o de flexibilidades, ainda que sem vincular as duas questões. Defendeu-se a unidade dos países do NAMA-11 e a realização de simulações que impeçam o prejuízo especialmente dos setores mais intensivos em trabalho (NAMA-11 Trade Union, 2008).

Novos textos revisados foram novamente submetidos aos países membros em 8 de fevereiro de 2008. Apesar das reclamações do NAMA-11 e de seu pedido para que tivesse pelo menos 25 pontos de diferença entre os coeficientes dos países desenvolvidos e o dos em desenvolvimento, o texto continuou com a proposta de 8 e 9 para os países desenvolvidos e 19 e 23 para os em desenvolvimento (Agence Europe, 2008). Em termos de prazo de implementação, está estipulado que este seria de 4 anos em 5 períodos iguais de desgravação para os países desenvolvidos e de 8 anos em 9 períodos iguais para os países em desenvolvimento (South Centre, 2008).

Com relação às flexibilidades, foi removido do texto os 10% como limite no número de linhas tarifárias que o país pode proteger da redução excessiva dos impostos alfandegários (Agence Europe, fevereiro de 2008), deixando os níveis percentuais de flexibilidades completamente abertos (ITUC, março de 2008).

O fato de as flexibilidades terem ficado em aberto faz com que as negociações futuras estejam focadas nelas e não nos níveis dos coeficientes, a não ser que os governos dos países em desenvolvimento e, principalmente o NAMA-11, se recusem a aceitar a escala proposta para os coeficientes como uma base para as negociações (ITUC, 2008).

A Argentina, membro do NAMA-11, defendeu que depois da submissão da primeira versão do texto de NAMA, em julho de 2007, muitos membros estavam sendo forçados, por pressões internas, a rejeitar seus termos pelo fato de os coeficientes e flexibilidades não refletirem adequadamente as disparidades de posições entre os membros. Chegou ainda a afirmar que se essa distorção não fosse devidamente

retificada, ela não estaria em condições de aceitar a versão do texto revisado do NAMA (Khor, fevereiro de 2008).

Inicialmente, logo após a submissão do texto, parecia que os países do NAMA-11 estavam se preparando para as negociações mais individualmente e as respostas em grupo estavam cada vez mais fracas. O poder de coordenação do NAMA-11 parecia ter se rompido, pois os textos revisados indicam que o país coordenador desse grupo, a África do Sul, poderia contar com mais flexibilidades. O caso sul-africano é, de fato, específico, pois as suas tarifas consolidadas já se encontram próximas das praticadas, em virtude de ter sido considerada como países desenvolvido durante a Rodada Uruguaí. Isto significa que qualquer redução nas primeiras afeta invariavelmente o nível das segundas.

Além disso, o Brasil tem, desde o início, demonstrado maior apetite negociador do que os demais países do NAMA-11, seja porque avalia que os riscos não sejam tão elevados para a sua estrutura industrial, seja porque tem jogado parte importante de seu capital político na atual rodada de negociações (Barbosa, 2007).

Vale ressaltar, contudo, que o embaixador brasileiro na OMC fez uma dura intervenção em fevereiro de 2008, questionando o desbalanceamento das negociações entre NAMA e agricultura e o fato de que as flexibilidades foram definidas muito antes dos coeficientes, tornando-se completamente insuficientes. Adicionalmente, a aplicação da fórmula suíça representa uma enorme concessão dos países em desenvolvimento, na medida em que é a primeira que esta fórmula é utilizada na história das negociações de comércio. As flexibilidades existentes em agricultura não encontrariam equivalentes em NAMA. Finalmente, o atual formato das negociações fixa o resultado final das mesmas, na medida em que possui apenas duas partes sujeitas a alteração: o coeficiente e as flexibilidades (Statement by Brazil, 2008).

Em recente carta endereçada à CUT brasileira, o referido embaixador ressalta a articulação do Brasil, tanto no âmbito do Mercosul como do NAMA-11, como a defesa de flexibilidades adicionais para membros de uniões aduaneiras, de 16%, com a eliminação das restrições para volume de comércio (Huguenev, fevereiro de 2008).

O NAMA-11 reagiu, portanto, ao texto revisado do presidente de NAMA, solicitando ao mesmo que refletisse sua posição com relação aos coeficientes e requerendo que as flexibilidades originais de 5% e 10% fossem reinseridas como um nível mínimo de flexibilidade. Também solicitou que o texto revisado promovesse um espaço semelhante para negociação e um nível similar de ambição quanto ao das negociações de Agricultura (ITUC, 2008).

Duas novidades surgiram, entretanto, no primeiro trimestre de 2008. A primeira foi lançada em 27 de fevereiro. O presidente das negociações de NAMA apresentou um conjunto de 8 propostas de flexibilidades, supostamente coletadas na "lancheonete" da OMC.

A primeira proposta – "flexibilidades dentro das flexibilidades" – permite que cada país possa modular o número de linhas tarifárias sujeitas a corte com o tamanho do corte. Enquanto 5% das tarifas teriam o corte aplicado pela fórmula suíça, ou seja, 0% de concessão em relação à fórmula; 7,5% das tarifas poderiam ter apenas 25% do corte previsto pela fórmula suíça; e até 12,5% das tarifas poderiam ser preservadas, mas com a manutenção de 75% do corte estipulado pela fórmula (NAMA Negotiations, fevereiro de 2008).

A proposta 2 chamada de "sliding-scale", associa flexibilidades com coeficientes. Por exemplo, ao coeficiente 25, o país poderia ter 2% das suas linhas tarifárias com corte de 50% da fórmula suíça ou 1% destas linhas preservadas de qualquer corte. Ao contrário, estes percentuais oscilariam entre 14% e 7% para o coeficiente 19 (NAMA Negotiations, fevereiro de 2008).

A última possibilidade, pouco detalhada, abriria espaço para um modelo de redução tarifária à la Rodada Uruguai, pois prevê uma redução da média das tarifas industriais, junto com um teto tarifário e uma redução mínima para cada linha. Defendida expressamente pelos governos argentino e venezuelano, no encontro com os representantes sindicais, organizado pela CSI (ITUC), no dia 11 de março de 2008, esta proposta encontra forte oposição dos países desenvolvidos, não sendo tampouco referendada pelos países latino-americanos do "grupo do meio".

A segunda está relacionada ao chamado encontro do G-3 (Brasil, EUA e UE) na segunda semana de março em Londres. Ainda que não admitido expressamente pelos representantes do governo brasileiro, correm rumores de que o Brasil teria aceito a proposta número 2 das flexibilidades, defendidas pelos países desenvolvidos. Também não se sabe ainda o que mais teria feito parte das negociações, provavelmente a discussão de produtos sensíveis em agricultura. Outra dúvida refere-se à ausência do governo indiano, se isto se deve ao fato de tal país não ter sido convidado ou à recusa em participar do encontro na capital inglesa (Khor, março de 2008).

De qualquer forma, o governo brasileiro e o presidente da Comissão Européia afirmaram, na segunda quinzena de março de 2008, que um acordo pode estar próximo (The Associated Press, 19 de março de 2008). Estas são justamente as duas partes mais ativas num esforço para a conclusão da rodada. Não se sabe também até que ponto a postura brasileira é individual. Ou seja, em que medida ela está acertada com os países do NAMA-11 ou se representaria uma fissura na posição negociadora deste grupo.

Algumas das questões acima colocadas parecem ter sido, em alguma medida, respondidas, com o lançamento de novos textos de agricultura e NAMA no dia 20 de maio de 2008.

O texto de NAMA, em termos da fórmula e das flexibilidades não traz nenhuma surpresa. Segue, basicamente, a proposta anterior de "sliding scale", a qual atesta que os países que escolherem coeficiente entre 19 e 21 poderão aplicar cortes de pelo menos metade dos previstos pela fórmula para entre 12 e 14% de suas linhas tarifárias industriais desde que não excedam entre 12 e 19% do valor das importações; ou então isentar de cortes entre 6 e 7% das linhas tarifárias, desde que não excedam de 6 a 9% do valor das importações. Os que escolherem coeficiente entre 21 e 23 poderão proteger 10 por cento das suas linhas tarifárias, aplicando apenas metade dos cortes propostos pela fórmula geral, ou isentar 5 por cento de qualquer redução. Os países que optarem por coeficiente entre 23 e 26, não terão flexibilidades. Já a proposta para os países desenvolvidos prevê um coeficiente oscilando entre 7 e 9, sem flexibilidades (Khor, 21 de maio de 2008). Os valores de flexibilidades e coeficientes aparecem sempre em duplas, as quais estabelecem a margem de negociação futura existente.

A novidade surge nas exceções previstas, ainda em colchetes, o que indica que ainda não foram consensuadas. À África do Sul, por exemplo, seria permitido acrescentar 6 pontos percentuais sobre o valor percentual a ser definido para as flexibilidades, enquanto a Venezuela passa a fazer parte do grupo de pequenas e

vulneráveis economias, não estando mais sujeita ao corte por meio da fórmula suíça, mas a um corte mínimo médio previsto para este grupo de países.

No caso dos países do Mercosul e de outros blocos regionais compostos de países em desenvolvimento, admite-se uma lista única de flexibilidades, a qual seria calculada a partir do comércio total menos o comércio intra-regional. Isto permitiria aumentar as flexibilidades para cada país, ao mesmo tempo que exigiria uma negociação conjunta dos mesmos para a sua definição (Draft Modalities, NAMA, 20 maio de 2008).

Estas novidades podem ser compreendidas da seguinte maneira. De um lado, significam concessões a alguns países do NAMA-11, mais reticentes a um acordo, mas sem alterar o formato bastante restritivo das negociações. De outro, apontam para o fato de que exigências maiores em agricultura por parte dos países em desenvolvimento – seja aqueles que buscam mais mercado, seja aqueles que procuram defender a sua pequena produção agrícola – só serão aceitas pelos países desenvolvidos em troca de uma maior abertura em NAMA, perdendo alguns países as vantagens potencialmente oferecidas. Como existem diferenças entre os países em desenvolvimento em termos de vantagens competitivas em agricultura, procura-se rachar este grupo. Ao menos, esta seria a aposta da UE e dos Estados Unidos.

O mínimo denominador comum parece girar em torno de uma “Doha Light”, segundo o jargão diplomático, onde todos perdem e ninguém fica satisfeito, ainda que o grau de perda dependa da interpretação de cada país.

Um fato importante que lança luz sobre os dilemas a serem enfrentados adiante relaciona-se com as posições entre Brasil e Índia. Enquanto o grupo NAMA-11 atesta algum avanço no texto recente lançado em maio, ainda que reconheça a necessidade de mais negociações, a Índia assume uma postura mais crítica, questionando a concessão de vantagens especiais para alguns países individuais em NAMA. Adicionalmente, o país asiático ataca frontalmente a limitação do texto de agricultura, assumindo uma posição mais confrontacionista que a do G-20 (BS Reporter, 21 maio de 2008 e Statement Delivered on Behalf of G-20, 26 de maio de 2008).

Já a posição do governo brasileiro parece caminhar no sentido de que se estaria chegando ao melhor acordo possível frente à atual conjunção de forças e que os impactos negativos de NAMA poderiam ser absorvidos pela economia do país (Valor Econômico, 21 de maio de 2008).

Resumidamente, o impasse continua, mas as possibilidades de conclusão da rodada são maiores do que no passado recente. De um lado, os países desenvolvidos mantêm a sua posição negociadora de não ceder em agricultura, ao passo que encontram uma resistência dos países do G-20 e do NAMA-11, os quais passam a enfrentar crescentes divergências internas.

Vale lembrar que o fim to TPA norte-americano, complicado pelo calendário eleitoral de 2008, tem elevado o grau de rigidez da postura negociadora deste país. Há, por sua vez, um certo consenso entre os diplomatas norte-americanos de que se a Rodada Doha não for concluída em 2008, ela corre o risco de estender por mais alguns anos (Puentes, Setembro de 2007). E, mesmo se concluída em 2008, cabe perguntar qual será a postura do Congresso norte-americano.

Por outro lado, é cada vez maior o risco de que - “no apagar das luzes”, e seduzidos por reduções não-efetivas do protecionismo agrícola ou pressionados

pelos países desenvolvidos, com sua retórica falsamente multilateral - os países em desenvolvimento façam concessões, as quais se transformariam em impedimentos concretos ao estabelecimento de políticas industriais, além de gerarem uma pressão competitiva que traria desemprego e precarização do mercado de trabalho.

Desta forma, é preciso cautela com as afirmações contundentes de que os países em desenvolvimento têm mais a perder com o fracasso da rodada. Além de haver diferenças setoriais entre os próprios países em desenvolvimento acerca dos ganhos e perdas oriundos da rodada, corre-se o risco de criar uma situação em que os países em desenvolvimento se sintam compelidos a antecipar o fim das negociações a qualquer preço.

Deve-se, ainda, enfatizar que o principal prejuízo muito dificilmente se pode mensurar em termos econômicos, pois este se encontra relacionado com a capacidade de desenvolver políticas de desenvolvimento com um mínimo de soberania. E o que as negociações de NAMA e serviços podem vir a perder, jamais será recuperado por um acréscimo em termos de acesso a mercado em agricultura, por maior que este seja.

Finalmente, vale ressaltar que nem todos os países em desenvolvimento têm se oposto às negociações de NAMA. Na América Latina, Argentina, Brasil e Venezuela têm assumido uma posição crítica, contribuindo inclusive para fortalecer o NAMA-11.

Ainda assim, enquanto Argentina e África do Sul possuem uma posição mais defensiva, o governo brasileiro tem demonstrado uma maior flexibilidade na sua posição, não ficando claro se tal se deve a uma estratégia negociadora, que valoriza os dividendos geopolíticos de uma “vitória” na OMC, ou a uma tática de não assumir o “mico” de uma suspensão nas negociações, como a evidenciada em julho de 2006.

Por outro lado, países como Chile, Colômbia, México e Costa Rica – em virtude seja das tarifas mais baixas praticadas para bens industriais, seja da profusão de acordos comerciais que tendem a reduzi-las na prática – tendem a apoiar os países desenvolvidos em alguns temas de NAMA, impedindo a repetição da aliança costurada na negociação sobre agricultura.

Estes países – apelidados no jargão diplomático de “grupo do meio” (*middle ground*), juntamente com outros de fora da região, como Singapura e Turquia - acreditam que a queda das tarifas em outros países em desenvolvimento pode beneficiá-los como receptores de investimentos de empresas multinacionais que se transformariam em plataformas de exportação a partir de seus países, utilizando um conteúdo local bastante reduzido e se aproveitando das vantagens de acesso ao mercado dos países desenvolvidos. O surgimento deste grupo tem inclusive fornecido elementos retóricos importantes a EUA e UE, que alegam não haver uma clivagem Norte/Sul em NAMA, já que tais países não se opõem aos coeficientes postos na mesa e nem se ressentem do nível de flexibilidades.

De maneira oposta aos países latino-americanos que assinaram os TLCs, as negociações de NAMA reduzem o potencial estratégico do Mercosul – comprometendo a margem de preferência interna dos países do bloco e a sua capacidade de barganha – e, por isto, recebem críticas dos governos do Brasil e da Argentina.

Vale lembrar, contudo, que a possibilidade aventada no texto de maio de 2008 do presidente de NAMA, quando então se admite a redução conjunta de tarifas

aduaneiras – com flexibilidades adicionais para os seus países – abre uma nova avenida de negociações menos prejudicial aos interesses do bloco.

Isto porque os riscos da abertura industrial de Brasil e Argentina estão diretamente relacionados à redução da Tarifa Externa Comum (TEC) do Mercosul, o que ocasionaria um desvio do comércio intra-regional para fora do bloco - beneficiando principalmente os países avançados, especialmente a Alemanha, como também as novas potências industriais, como é o caso da China -, além de afetar os níveis internos de produção e emprego. Procuraremos apresentar evidências para esta argumentação nas próximas partes deste relatório, a partir da análise de alguns segmentos da indústria metal-mecânica.

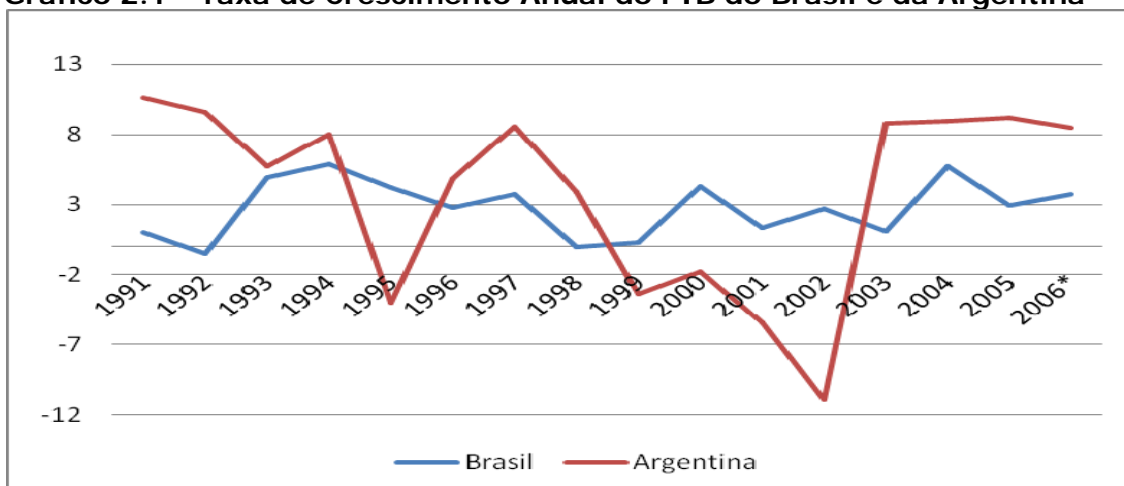
2. Evolução Recente do Comércio Intra-Mercosul para o Setor Industrial e Segmentos da Indústria Metal-Mecânica

Brasil e Argentina adotaram nos anos noventa conjuntos semelhantes de políticas econômicas. Ambos valorizaram suas moedas, como forma de contenção da inflação, reduziram as barreiras comerciais, realizaram programas de privatização e desregulamentação de suas economias, além de aplicarem medidas de estímulo ao capital externo.

Entretanto, quando se analisam o *timing* e o alcance das políticas, diferenças expressivas podem ser encontradas. A Argentina manteve a sua moeda fixada ao dólar por 10 anos, entre 1991 e 2001, enquanto o Brasil adotou um modelo de bandas cambiais, logo sucedido pela desvalorização cambial. Os juros mostraram-se mais elevados no Brasil do que na Argentina durante os anos 90. Enquanto o desempenho econômico argentino mostrou-se mais vigoroso na década passada do que no caso brasileiro, a crise vivenciada entre 1999 e 2002 se fez muito mais dramática.

Ressalte-se ademais que o modelo adota implicou, em ambos os países, uma ampla volatilidade na evolução do produto, o que trouxe efeitos nefastos sobre os níveis de investimento e de emprego.

Gráfico 2.1 - Taxa de Crescimento Anual do PIB do Brasil e da Argentina



* Valores preliminares

Obs.: Para a Argentina, até 1997, os valores estão baseados em valores de moeda local a preços constantes de 1986 e, a partir de 1997, de 1993. Para o Brasil, estão baseados em moeda local a preços do ano anterior

Fonte: Cepal. Elaboração: IOS

No cômputo geral das semelhanças e diferenças, ambos sofreram uma forte diminuição do emprego industrial e níveis baixos de dinamismo industrial nos anos 90. Mas o processo de desindustrialização relativa afetou mais a Argentina do que o Brasil, que logrou manter uma estrutura industrial mais diversificada.

O resultado geral do processo de reestruturação produtiva foi uma maior predominância dos setores industriais intensivos em recursos naturais no âmbito da estrutura produtiva destes países, enquanto perderam espaço os setores mais intensivos em engenharia (tabela 2.1).

Com a elevação mais forte do coeficiente de importação, quando comparado ao coeficiente de exportação industrial (tabela 2.2), vários elos da cadeia produtiva foram eliminados, ao passo que apenas algumas empresas dinâmicas, geralmente multinacionais, lograram manter uma destacada presença externa, mas com impactos localizados nos mercados internos, a não ser nos setores onde a complementaridade intra-Mercosul se mantém relevante.

Tabela 2.1 – Distribuição do Valor Agregado Industrial do Brasil e da Argentina (em %)

	Brasil			Argentina		
	1970	1990	1999	1970	1990	1998
Intensivos em engenharia	18,8	22,9	22,2	15,6	14,3	12,6
Automóveis	9,9	7	8,4	9,9	8,5	15,7
Intensivos em recursos naturais	42,2	43,1	46,3	41,1	50,7	48,9
Intensivos em trabalho	29,1	27,1	23,1	33,4	26,5	22,7

Fonte: Katz e Stumpo, 2001.

Tabela 2.2 – Coeficientes de Importação e Exportação da Indústria de Transformação (em %)

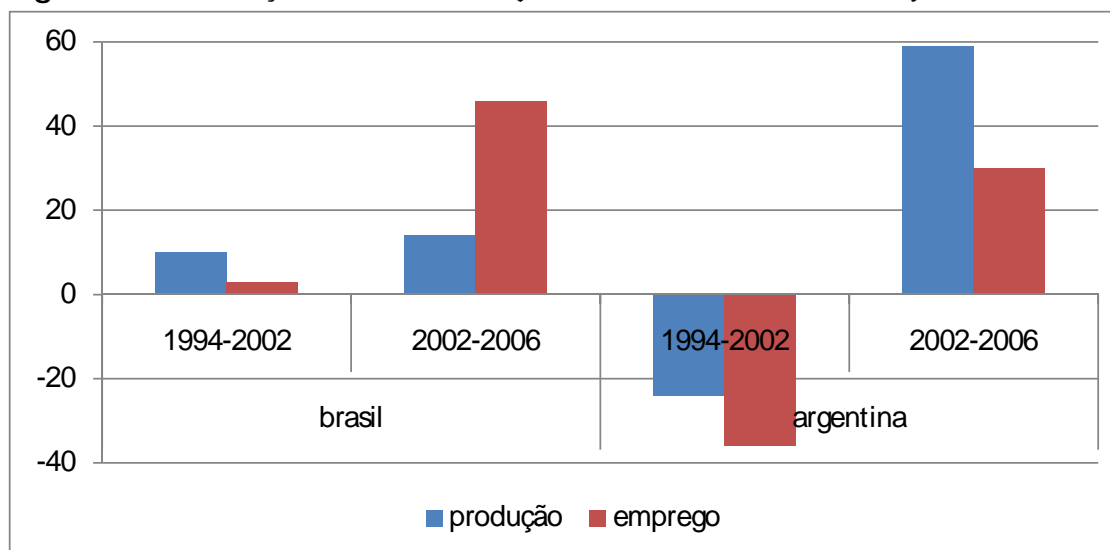
	1990	1998
Argentina		
Coeficiente de Exportação	12,4	13,3
Coeficiente de Importação	5,2	23,6
Brasil		
Coeficiente de Exportação	10,8	24,6
Coeficiente de Importação	6,6	31,3

Fonte: Katz e Stumpo, 2001.

Ao contrário, o contexto atual – pós-2003 - é de recuperação da produção e do emprego industriais tanto no Brasil como na Argentina. O contraste em termos de desempenho econômico e do mercado de trabalho entre o período atual e o período anterior (1994-2002) mostra-se marcante. Não apenas o produto cresce mais, mas ele cresce gerando mais empregos por unidade produzida, o que se deve à expansão do mercado interno com alguma substituição de importações (em virtude da desvalorização da moeda) e aos efeitos positivos decorrentes da elevação das exportações.

Adicionalmente, como a crise se fez mais forte na Argentina, é natural que os níveis de expansão industrial sejam maiores na recuperação. Vale lembrar, entretanto, que a combinação entre juros baixos e câmbio desvalorizado verificada neste país - ao contrário do que se percebe no Brasil - vem contribuindo também para esta expansão mais acentuada do país platino. De qualquer maneira, mesmo no caso brasileiro, a expansão recente das importações industriais não tem impedido o crescimento do emprego no país, em virtude dos níveis elevados de expansão da demanda interna.

Gráfico 2.2 – Produção Física e Emprego Industrial para o Brasil* e Argentina – Variação Por Período (1994-2002 e 2002 a 2006)



Fonte: INDEC e IBGE.. Elaboração: IOS.

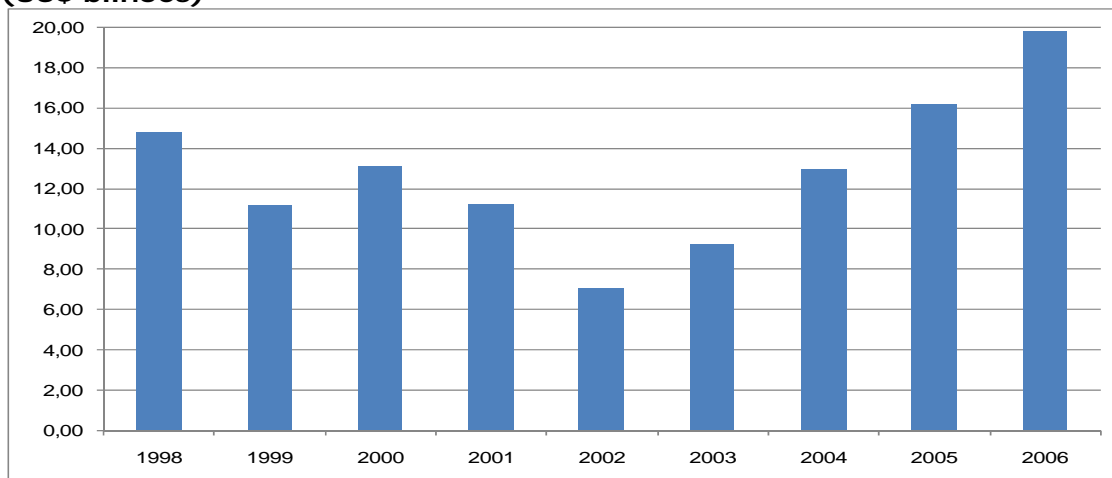
* os dados para o Brasil no período 2002-2006 apontam um crescimento bem mais forte do emprego, com relação à produção, o que se explica pela mudança da Classificação Nacional das Atividades Econômicas (CNAE/IBGE) no período, que ampliou as atividades inseridas como industriais, superestimando o crescimento do emprego neste setor.

Ou seja, o período recente tem se revelado especialmente favorável para os dois países. A expansão econômica vem acompanhada da elevação das trocas bilaterais entre Brasil e Argentina. O Mercosul tem contribuído positivamente para o dinamismo industrial dos dois países, ainda que tenha se mostrado insuficiente para fazer com que os níveis de desemprego e informalidade retornem aos patamares de antes dos anos noventa.

A partir do gráfico abaixo, observa-se, por exemplo, que a corrente de comércio entre os dois países decresce 52% entre 1998 e 2002, para se elevar em 179% entre 2002 e 2006. Ao final de 2006, o comércio Brasil-Argentina mostra-se 34% acima do verificado em 1998, quando se atinge o pico da década de noventa. Portanto, o comportamento do comércio bilateral apresenta um comportamento pró-cíclico, ampliando-se mais que proporcionalmente quando há crescimento, e caindo de forma mais expressiva nos períodos de recessão.

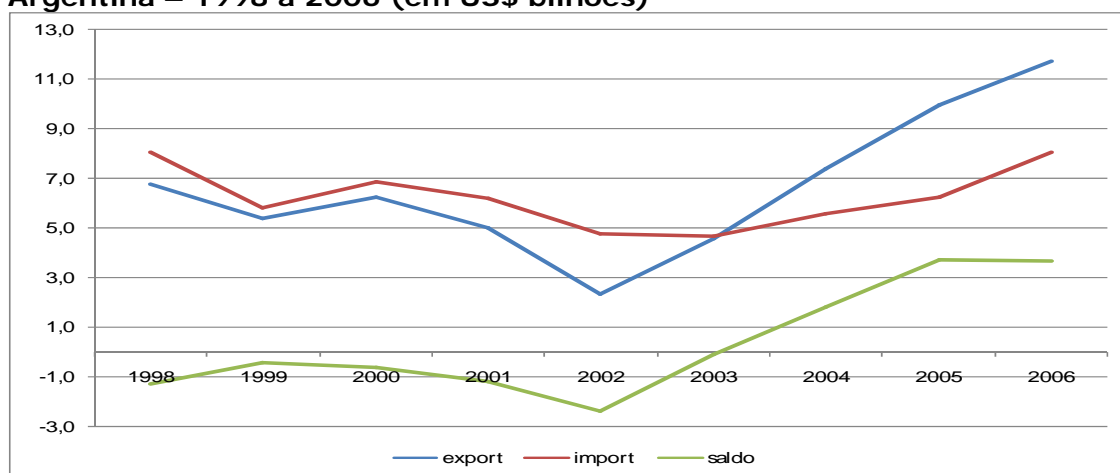
As diferenças de crescimento econômico, e entre os níveis de competitividade dos dois países, nos auxiliam na compreensão da oscilação do saldo comercial. Entre 1999 e 2002, a elevação do déficit brasileiro com a Argentina se deve à desaceleração desta economia. A partir de 2003, o Brasil reverte o sinal do saldo comercial e passa apresentar superávits crescentes, os quais superam a casa dos US\$ 3 bilhões a partir de 2005. Apesar da valorização da moeda brasileira com relação à Argentina a partir de 2004, o Brasil ainda possui maiores níveis de competitividade em vários setores industriais em virtude da manutenção de sua base produtiva, enquanto esta se enfraqueceu no país vizinho, tendo inclusive levado à transferência de plantas multinacionais para o Brasil durante a crise de 1999 a 2002.

Gráfico 2.3 – Corrente de Comércio entre Brasil e Argentina – 1998 a 2006 (US\$ bilhões)



Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

Gráfico 2.4 – Exportações, Importações e Saldo Comercial Brasileiro com a Argentina – 1998 a 2006 (em US\$ bilhões)



Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

Quando são analisados apenas os bens industriais, o superávit brasileiro alcança o nível de quase US\$ 6 bilhões em 2006. No entanto, isto não significa que a Argentina saia perdendo nessa relação comercial, pois o dinamismo das exportações industriais desse país se deve à capacidade de absorção do mercado brasileiro. Entre 2003 e 2006, as exportações industriais da Argentina para o Brasil duplicaram, como se depreende da tabela abaixo.

Tabela 2.3 – Exportações, Importações e Saldo Comercial Brasileiro com a Argentina por Setores – 2003 e 2006 (em US\$ bilhões)

2003	Agricultura	Indústria	Mineração	Combustíveis	Total
Exportação	324.461.841	4.072.765.088	152.033.452	20.507.273	4.569.767.654
Importação	1.495.173.811	2.295.792.470	26.075.064	855.569.178	4.672.610.523
Saldo	-1.170.711.970	1.776.972.618	125.958.388	-835.061.905	-102.842.869
2006	Agricultura	Indústria	Mineração	Combustíveis	Total
Exportação	381.405.478	10.611.823.372	367.962.004	378.401.085	11.739.591.939
Importação	1.935.607.072	4.671.629.574	136.969.426	1.309.056.575	8.053.262.647
Saldo	-1.554.201.594	5.940.193.798	230.992.578	-930.655.490	3.686.329.292

Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

A continuidade deste cenário favorável depende da continuidade do crescimento econômico dos dois países associada à capacidade de diversificação produtiva com crescente complementaridade intra-regional.

Por outro lado, alguns fatores podem contribuir para enfraquecer esta sinergia entre crescimento econômico e expansão do comércio regional. São eles: as negociações de NAMA na OMC, a ascensão chinesa – já que parte crescente dos produtos industriais importados tanto pela Argentina como pelo Brasil passa a ter como origem a nova potência asiática - a ausência de clareza acerca das políticas industriais dos dois maiores países do Mercosul e das prioridades em termos de reforço da complementaridade no âmbito do bloco, e a possível desaceleração internacional na seqüência da crise norte-americana.

Acompanhamos no restante deste tópico, a evolução do comércio bilateral para cinco segmentos do setor metalúrgico, para depois analisarmos a correspondência entre estes dados e os indicadores de produção e emprego no tópico seguinte.

2.1. Evolução do Comércio Bilateral entre Brasil e Argentina para o Segmento Eletroeletrônico

Antes de iniciar a análise dos dados de comércio bilateral para os cinco setores que compõem a pesquisa, vale ressaltar que os dados absolutos de comércio exterior por setores, apresentados a seguir, não são idênticos nas suas magnitudes aos das associações patronais, mas as tendências na sua evolução mostram-se semelhantes.

No caso dos segmentos de eletrônicos, observa-se que os fluxos de comércio são altamente favoráveis ao Brasil. O saldo comercial amplia-se em mais de 8 vezes entre 1998 e 2006, situando-se próximo de US\$ 1 bilhão neste último ano. No mesmo período, as exportações brasileiras elevam-se em mais de 200%. Por outro lado, as importações brasileiras de eletroeletrônicos da Argentina saltaram quase 380% entre 2002 e 2006, ou seja, no período pós-crise. Além disso, elas situam-se 52% acima do nível de 1998.

Resta saber se as exportações brasileiras não levaram ao deslocamento da produção interna argentina no setor, o que se poderá checar com os dados de produção e emprego da seção seguinte.

Tabela 2.1.1 – Comércio de Eletroeletrônicos entre Brasil e Argentina no período de 1998 a 2006 (em US\$ Milhões)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Exportação	415	464	888	524	125	377	777	1.269	1.431
Importação	303	125	144	179	96	263	101	127	460
Saldo	111	339	744	345	28	113	676	1.142	971
Corrente de Comércio	718	589	1.032	703	221	640	878	1.396	1.891

Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

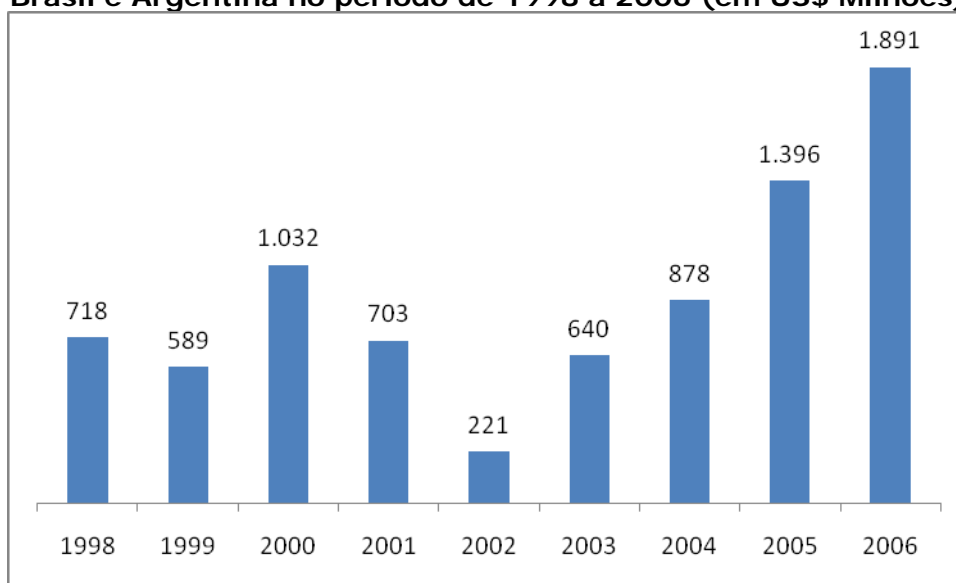
Tabela 2.1.2 – Variação do Comércio de Eletroeletrônicos entre Brasil e Argentina nos períodos de 1998 a 2006 e 2002 a 2006

	1998-2006	2002-2006
Exportação	245%	1048%
Importação	52%	377%
Saldo	771%	3348%
Corrente de Comércio	163%	756%

Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

Os dados da corrente de comércio revelam como os níveis de comércio de 2006 se apresentavam 756% maiores do que o apurado em 2002 e 163% maiores do que no pico da década passada, ou seja, no ano de 1998. Ainda assim, esta expansão do comércio bilateral se deve mais às exportações brasileiras, as quais representavam 58% deste total em 1998 e 76% em 2006. Ainda assim, as importações brasileiras da Argentina também cresceram, como vimos acima, mas a um ritmo inferior.

Gráfico 2.1.1 – Evolução da Corrente de Comércio de Eletroeletrônicos entre Brasil e Argentina no período de 1998 a 2006 (em US\$ Milhões)



Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

As tabelas abaixo permitem uma compreensão da importância de cada país no total das importações do seu parceiro. Observa-se, por exemplo, que o Brasil salta para a primeira posição como exportador de eletroeletrônicos para a Argentina no ano de 2003, mantendo-se na dianteira com 30% das importações argentinas deste setor em 2006. Percebe-se também que a China já ocupa fatias crescentes do total das importações argentinas de eletroeletrônicos.

Tabela 2.1.3 – Países que mais Exportaram Eletroeletrônicos para a Argentina em 1998

Partner Title	%
USA	26,1
Brazil	9,1
Germany	7,5
Japan	6,8
Rep. of Korea	6,3
Other partners	44,2
Total	100,0

Fonte: Comtrade.

Tabela 2.1.4 – Países que mais Exportaram Eletroeletrônicos para a Argentina em 2003

Partner Title	%
Brazil	6,9
USA	4,0
China	3,2
Germany	1,4
Japan	0,9
Other partners	83,6
Total	100,0

Fonte: Comtrade.

Tabela 2.1.5 – Países que mais Exportaram Eletroeletrônicos para a Argentina em 2006

Partner Title	%
Brazil	27,3
China	16,9
Mexico	11,5
USA	6,1
Germany	4,2
Other partners	30,6
Total	100,0

Fonte: Comtrade.

Já no caso das importações brasileiras de eletroeletrônicos da Argentina, observa-se uma participação irrelevante deste país. Mais importante ainda, a China já aparecia no ano de 2006 como origem de 24% das importações brasileiras deste setor.

Tabela 2.1.6 – Países que mais Exportaram Eletroeletrônicos para o Brasil em 1998

Partner Title	%
USA	29,8
Japan	10,4
Germany	9,7

Sweden	5,7
Italy	4,4
Argentina	3,46
Other partners	36,6
total	100,0

Fonte: Comtrade.

Tabela 2.1.7 – Países que mais Exportaram Eletroeletrônicos para o Brasil em 2003

Partner Title	%
USA	24,5
China	10,4
Japan	10,0
Rep. of Korea	8,8
Germany	7,5
Argentina	3,79
Other partners	35,1
total	100,0

Fonte: Comtrade.

Tabela 2.1.8 – Países que mais Exportaram Eletroeletrônicos para o Brasil em 2006

Partner Title	%
China	24,0
Rep. of Korea	13,1
USA	11,1
Other Asia, nes	6,7
Singapore	6,3
Argentina	3,41
Other partners	35,5
total	100,0

Fonte: Comtrade.

Quando se consideram os principais produtos eletroeletrônicos exportados pelo Brasil para a Argentina, estes abarcam quase a metade das vendas externas deste setor para o país vizinho. Mais importante ainda, percebe-se que as tarifas razoavelmente elevadas asseguram uma importante margem de preferência para o produto brasileiro. Percebe-se também a maior concentração de bens finais.

Tabela 2.1.9 – Principais Produtos Eletroeletrônicos Exportados pelo Brasil para a Argentina – 1998 a 2006

NCM	Descrição	US\$ Milhões	% do NCM no setor	TEC* (%)
852520 22	Terminais portateis de telefonia celular	2.112	34%	20
852520 52	Terminais portateis de sistema troncalizado	279	4%	20
850710 00	Acumuladores eletr.de chumbo,p/arranque de motor pistão	185	3%	18

85401100	Tubos catodicos p/recept.de televisao em cores,etc.	161	3%	18
85443000	Jogos de fios p/velas de ignicao e outs.fios p/veiculos	158	3%	16
85281219	Outs.receptor-decodif.integr.sinais dig.video cod.cores	119	2%	20
	Outros	3.255	52%	
	Total	6.269	100%	

Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

Já no caso das exportações argentinas para o Brasil, estas tendem a ser menos concentradas, além de compostas de partes e componentes. Ou seja, a oferta industrial argentina compõe parcela da cadeia produtiva cuja elaboração final encontra-se no Brasil. Da mesma forma, apesar da pequena participação relativa da Argentina no total das importações brasileiras, esta se deve à margem de preferência que estes produtos obtêm no mercado brasileiro. Ressalte-se ainda que boa parte do comércio deste setor se caracteriza por sua natureza intra-firma, realizado no âmbito das principais empresas multinacionais atuando na região.

Tabela 2.1.10 – Principais Produtos Eletroeletrônicos Importados pelo Brasil da Argentina – 1998 a 2006

NCM	Descrição	US\$ Milhões	% do NCM no setor	TEC* (%)
85119000	Partes de apars.disposit.eletr.ignicao,etc.p/motor expl	138	12%	16
85272190	Outs.apars.recep.radiodif.c/apars.som,p/veic.automoveis	87	8%	20
85442000	Cabos coaxiais e outros condutores eletr.coaxiais	55	5%	16
85444900	Outros condutores eletr.p/tensao<=80v	51	4%	16
85124010	Limpadores de para-brisas p/automoveis	49	4%	18
85445900	Outros condutores eletr.80v<tensao<=1.000v	48	4%	14
	Outros	715	62%	
	Total	1.145	100%	

Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

O setor eletroeletrônico caracteriza-se pela elevação dos fluxos comerciais intra-Mercosul no período recente. Entretanto, existe um desbalanceamento que favorece as exportações brasileiras, enquanto a Argentina ocupa o papel de fornecedor marginal para o Brasil, ao menos quando se analisam os dados agregados. Estes fluxos, ainda assim, quando existem ocupam as etapas iniciais da cadeia produtiva concluída no país.

A China já se destaca como fornecedor importante de eletroeletrônicos nos dois países do Mercosul. Neste cenário, a forte redução de tarifas propugnada pelas negociações de NAMA pode reduzir não apenas os atuais níveis de complementação industrial e intra-firma, como também o papel que cada mercado cumpre para o seu parceiro em termos de elevação da escala e dos níveis de competitividade.

2.2. Evolução do Comércio Bilateral entre Brasil e Argentina para o Segmento Automotivo

No setor automotivo, a corrente de comércio entre os dois países recuperou-se fortemente entre 2002 e 2006. O Brasil foi claramente favorecido pela recuperação argentina, aumentando em mais de 13 vezes as suas exportações. Do outro lado, as exportações argentinas expandiram-se 144%. O Brasil passou a ter superávits neste setor a partir de 2003, revertendo os déficits anteriores.

Cumprе ressaltar que a corrente de comércio, quando se comparam os extremos de 1998 e 2006, mostrou-se constante, já que a alta das exportações brasileiras compensou a queda das argentinas. Como resultado, incrementou-se de forma sensível a participação das exportações brasileiras no comércio bilateral, de 34% para 58%. Entretanto, o comércio não aparece tanto concentrado do lado brasileiro como no caso do setor eletroeletrônico.

Tabela 2.2.1 – Comércio de Automotivos entre Brasil e Argentina no período de 1998 a 2006 (em US\$ Milhões)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Exportação	1.223	646	703	396	163	639	1.380	1.873	2.146
Importação	2.352	1.046	1.121	1.272	619	409	464	787	1.510
Saldo	-1.129	-400	-418	-876	-456	229	915	1.086	636
Corrente de Comércio	3.575	1.692	1.824	1.668	783	1.048	1.844	2.660	3.655

Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

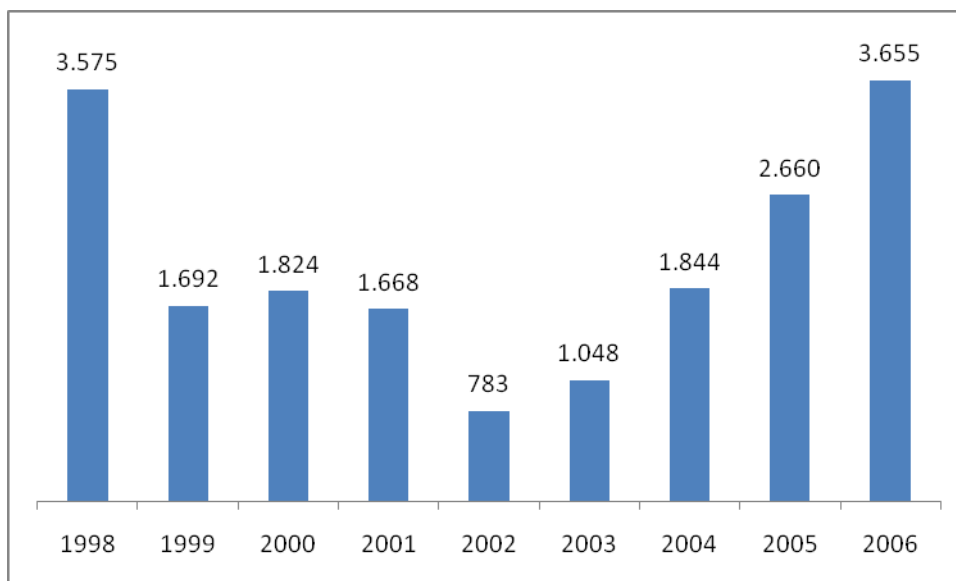
Tabela 2.2.2 – Variação do Comércio de Automotivos entre Brasil e Argentina nos períodos de 1998 a 2006 e 2002 a 2006

	1998-2006	2002-2006
Exportação	76%	1214%
Importação	-36%	144%
Saldo	-156%*	-240%*
Corrente de Comércio	2%	367%

*A variação foi positiva.

Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

Gráfico 2.2.1 – Evolução da Corrente de Comércio de Automotivos entre Brasil e Argentina no período de 1998 a 2006 (em US\$ Milhões)



Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

Em termos de participação das importações intra-Mercosul, observa-se que o Brasil ocupa uma presença importante no total das compras argentinas do exterior, a qual inclusive se eleva de 41,4% para 66,8% entre 1998 e 2006. Estes dados referem-se ao conjunto da cadeia, englobando autopeças e automóveis.

Tabela 2.2.3 – Países que mais Exportaram Automotivos e Autopeças para a Argentina em 1998

Partner Title	%
Brazil	41,4
France	11,7
Japan	8,2
USA	7,3
Germany	6,7
Other partners	24,7
Total	100,0

Fonte: Comtrade

Tabela 2.2.4 – Países que mais Exportaram Automotivos e Autopeças para a Argentina em 2003

Partner Title	%
Brazil	64,8
Germany	6,6
Japan	5,1
USA	5,1
Other partners	18,4
Total	100,0

Fonte: Comtrade

Tabela 2.2.5 – Países que mais Exportaram Automotivos e Autopeças para a Argentina em 2006

Partner Title	%
Brazil	66,8
Germany	5,3
Mexico	4,2
Japan	4,0
Other partners	19,7
Total	100

Fonte: Comtrade

Do outro lado, observa-se que a Argentina se afirma como exportador relevante para o mercado brasileiro. Ainda que a participação deste país tenha sofrido uma queda entre 1998 e 2003, esta se eleva novamente no momento seguinte, atingindo a casa de 36% em 2006, bem à frente de competidores como a Alemanha, o Japão e os Estados Unidos.

Tabela 2.2.6 – Países que mais Exportaram Automotivos e Autopeças para o Brasil em 1998

Partner Title	%
Argentina	47,1
Germany	10,6
USA	8,8
Japan	7,2
Italy	6,5
Other partners	19,8
Total	100,0

Fonte: Comtrade

Tabela 2.2.7 – Países que mais Exportaram Automotivos e Autopeças para o Brasil em 2003

Partner Title	%
Argentina	25,2
Germany	20,1
Japan	11,1
USA	11,0
France	7,7
Other partners	24,9
Total	100,0

Fonte: Comtrade

Tabela 2.2.8 – Países que mais Exportaram Automotivos e Autopeças para o Brasil em 2006

Partner Title	%
Argentina	36,2
Germany	14,2
Japan	9,4
USA	8,7
Mexico	6,8
Other partners	24,7
Total	100,0

Fonte: Comtrade

Quando aos produtos mais comercializados entre os dois países para o segmento automotivo, depreende-se que as pautas tendem a ser concentradas de ambos os lados. Além disso, as tarifas praticadas encontram-se no mesmo nível da tarifa consolidada.

Tabela 2.2.9 – Principais Automotivos Exportados pelo Brasil para a Argentina – 1998 a 2006

NCM	Descrição NCM	US\$ Milhões	% do NCM no seto r	TEC (%)
870323 10	Automoveis c/motor explosao,1500<cm3<=3000,ate 6 passag	3.380	37%	35
870421 90	Outros veiculos automoveis c/motor diesel,p/carga<=5t	1.517	17%	35
870422 10	Chassis c/motor diesel e cabina,5t<carga<=20t	1.384	15%	35
870332 10	Automoveis c/motor diesel,1500<cm3<=2500,ate 6 passag.	922	10%	35
870322 10	Automoveis c/motor explosao,1000<cm3<=1500,ate 6 passag	881	10%	35
870321 00	Automoveis c/motor explosao,cil<=1000cm3	252	3%	35
	Outros	832	9%	
	Total	9.168	100%	

Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

Tabela 2.2.10 – Principais Automotivos Importados pelo Brasil da Argentina – 1998 a 2006

NCM	Descrição NCM	US\$ Milhões	% do NCM no seto r	TEC (%)
870323 10	Automoveis c/motor explosao,1500<cm3<=3000,ate 6 passag	3.866	40%	35
870421 90	Outros veiculos automoveis c/motor diesel,p/carga<=5t	3.017	31%	35
870321 00	Automoveis c/motor explosao,cil<=1000cm3	1.047	11%	35
870431 90	Outros veiculos automoveis c/motor explosao,carga<=5t	504	5%	35
870210	Veiculos automoveis p/transp>=10	433	5%	35

00	peças,c/motor diesel			
870333 10	Automoveis c/motor diesel,cm3>2500,ate 6 passageiros	265	3%	35
	Outros	450	5%	
	Total	9.581	100 %	

Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

Pode-se então aventar que neste setor o comércio intra-Mercosul apresenta níveis maiores de participação para ambos os países, mesmo que o Brasil tenha passado a assumir saldos superavitários. Observa-se também que existe espaço para uma maior complementaridade num momento em que os mercados internos estão se expandido rapidamente.

É justamente aqui que os efeitos de uma redução das tarifas industriais podem trazer resultados negativos mais substantivos. Lembremos que os níveis tarifários são elevados e a dependência de cada país do mercado do seu parceiro revela-se estratégica. Obviamente que uma simples redução de tarifas não traria resultados imediatos, já que se trata de um comércio intra-firma. Mas se estaria acenando para um enfraquecimento destas relações de complementaridade e inclusive para uma ampliação das importações de filiais de outros países.

2.3. Evolução do Comércio Bilateral entre Brasil e Argentina para o Segmento de Autopeças

Depois de uma queda da corrente de comércio de autopeças entre 1998 e 2002, esta novamente voltou a se elevar de 2003 em diante, incrementando-se em 314% até 2006, quando se situou a um nível 52% acima do verificado em 1998. Durante a recuperação do comércio bilateral, o Brasil apresentou superávits crescentes, valor que chegou próximo a US\$ 500 milhões em 2006. Ressalve-se que as importações do Brasil provenientes da Argentina também se elevaram no período recente, situando-se a um nível 67% superior ao de 1998.

Esse resultado positivo do Brasil no setor de autopeças pode estar associado em grande parte ao fato de que houve migração de parte da indústria de autopeças da Argentina para o Brasil. A Argentina por sua vez está pressionando os fabricantes de autopeças no sentido de voltar a investir no país, o que depende das negociações em torno do acordo automotivo que expira em junho deste ano (Valor Econômico, 04/03/08).

Tabela 2.3.1 – Comércio de Autopeças entre Brasil e Argentina no período de 1998 a 2006 (em US\$ Milhões)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Exportação	626	433	412	298	154	212	381	580	911
Importação	261	228	252	192	171	178	303	401	436
Saldo	365	205	159	105	-17	34	78	179	475
Corrente de Comércio	887	661	664	490	326	391	684	981	1.347

Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

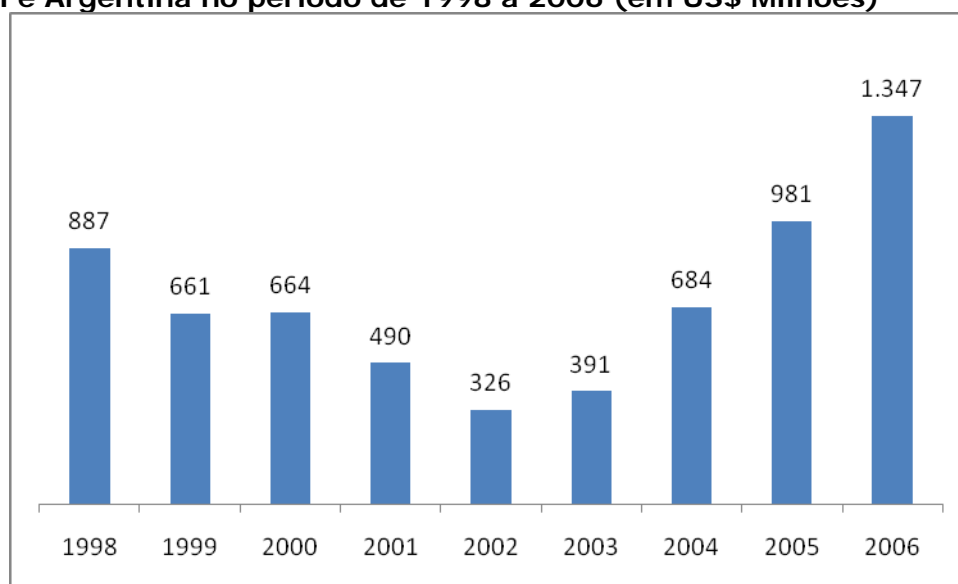
Tabela 2.3.2 – Variação do Comércio de Autopeças entre Brasil e Argentina nos períodos de 1998 a 2006 e 2002 a 2006

	1998-2006	2002-2006
Exportação	46%	491%
Importação	67%	154%
Saldo	30%	-2852%*
Corrente de Comércio	52%	314%

*A variação foi positiva.

Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

Gráfico 2.3.1 – Evolução da Corrente de Comércio de Autopeças entre Brasil e Argentina no período de 1998 a 2006 (em US\$ Milhões)



Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

Quando analisamos as principais mercadorias comercializadas por Brasil e Argentina, percebe-se as pautas tendem a ser concentradas em ambos os casos, como no setor autmotivo, enquanto relativamente o alto nível das tarifas assegura o comércio intra-Mercosul ao menos nestes segmentos.

Tabela 2.3.3 – Principais Autopeças Exportadas pelo Brasil para a Argentina – 1998 a 2006

NCM	Descrição NCM	US\$ Milhões	% do NCM no setor	TEC (%)
87089990	Outras partes e acess.p/tratores e veiculos automoveis	782	20%	18
87082999	Outras partes e acess.de carrocarias p/veic.automoveis	532	13%	18
8706001	Chassis c/motor p/veics.automoveis	391	10%	35

0	transp.pessoas >= 10			
87084090	Caixas de marchas p/veiculos automoveis	362	9%	18
87085090	Eixos de transmissao c/diferencial p/veic.automoveis	293	7%	18
87083900	Outros freios e suas partes,p/tratores/veic.automoveis	265	7%	18
	Outros	1382	34%	
	Total	4007	100%	

Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

Tabela 2.3.4 – Principais Autopeças Importadas pelo Brasil da Argentina – 1998 a 2006

NCM	Descrição NCM	US\$ Milhões	% do NCM no setor	TEC (%)
87084090	Caixas de marchas p/veiculos automoveis	896	37%	18
87089990	Outras partes e acess.p/tratores e veiculos automoveis	517	21%	18
87082999	Outras partes e acess.de carrocarias p/veic.automoveis	314	13%	18
87085019	Eixos de transmissao c/diferencial p/"dumpers"/tratores	113	5%	14
87083900	Outros freios e suas partes,p/tratores/veic.automoveis	106	4%	18
87089900	Outras partes e acess.p/tratores e veiculos automoveis	91	4%	18
	Outros	387	16%	
	Total	2.424	100%	

Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

Resumidamente, mesmo o Brasil tendo saldo superavitário, o comércio destes países apresenta uma maior participação dos respectivos parceiros, havendo espaço para uma maior complementariedade. Ao contrário, uma redução tarifária nesse contexto poderia enfraquecer esse comércio, levando esses países a importar de outros países.

Cumprir enfatizar que foram concluídas, no dia 30 de maio de 2008, as negociações do acordo automotivo entre Brasil e Argentina. Esse acordo determina a proporção permitida de carros e autopeças importados e exportados entre os dois países sem o pagamento do imposto de importação, o chamado mecanismo "Flex". Antes, o flex era equivalente a 1,95, ou seja, Argentina ou Brasil podiam exportar, um ao outro, até 1,95 vezes o que importam do parceiro. Agora, o coeficiente para o Brasil permanece em 1,95 e o da Argentina sobe para 2,50 (Valor Econômico, 30/05/08), tendo vigência até 2013. Este mecanismo pode ser encarado como uma forma de proteção argentina já que a indústria de autopeças brasileira possui maior escala e se mostra mais competitiva que a argentina, o que pode ser alterado num quadro de crescente valorização do real.

2.4. Evolução do Comércio Bilateral entre Brasil e Argentina para o Segmento de Máquinas Agrícolas

O setor de máquinas agrícolas, dentre os estudados, é o único em que o superávit brasileiro esteve associado tanto ao aumento das exportações brasileiras como à forte queda das importações provenientes da Argentina. Entre os pontos extremos do período 1998 a 2006, o saldo comercial brasileiro quase duplicou.

Tabela 2.4.1 – Comércio de Máquinas Agrícolas entre Brasil e Argentina no período de 1998 a 2006 (em US\$ Milhões)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Exportação	219	92	67	65	26	249	434	466	410
Importação	28	35	28	38	31	23	39	19	8
Saldo	191	57	39	27	-6	226	395	447	402
Corrente de Comércio	247	126	95	104	57	273	473	485	418

Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

Tabela 2.4.2 – Variação do Comércio de Máquinas Agrícolas entre Brasil e Argentina nos períodos de 1998 a 2006 e 2002 a 2006

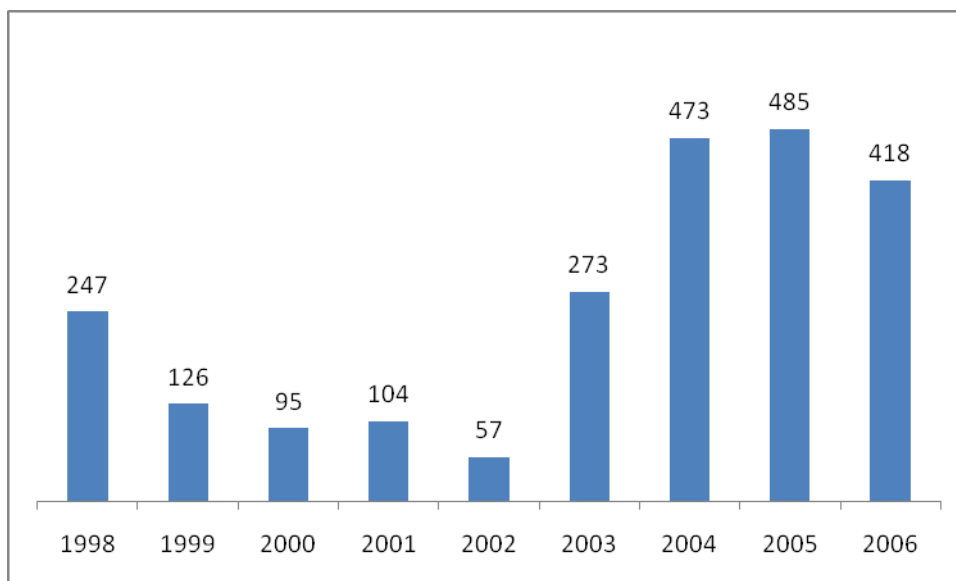
	1998-2006	2002-2006
Exportação	87%	1497%
Importação	-71%	-74%
Saldo	111%	-7155%*
Corrente de Comércio	69%	633%

*A variação foi positiva.

Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

A corrente de comércio entre esses países foi bastante afetada no período de crise da Argentina, tendo voltado a se intensificar a partir de 2002, mas agora alavancada pelas exportações brasileiras que, em 2006, tiveram participação recorde de 98%.

Gráfico 2.4.1 – Evolução da Corrente de Comércio de Máquinas Agrícolas entre Brasil e Argentina no período de 1998 a 2006 (em US\$ Milhões)



Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

No caso dos países que mais exportaram para a Argentina em 1998, 2003 e 2006 é possível perceber que o Brasil sempre esteve à frente dos seus concorrentes e esta posição vem melhorando ao longo do tempo.

A partir de 2003 o comércio de máquinas agrícolas começa a ser deslocado para o Brasil, haja a vista o fato de Estados Unidos e Alemanha terem tido sua participação diminuída, enquanto que a do Brasil aumentou de 47,5% para 75,6% entre 1998 e 2003, recuando para um pouco menos de 70% em 2006.

Tabela 2.4.3 – Países que mais Exportaram Máquinas Agrícolas para a Argentina em 1998

Partner Title	%
Brazil	47,5
USA	30,4
Germany	4,8
Italy	4,5
France	3,6
Other partners	9,0
Total	100,0

Fonte: Comtrade

Tabela 2.4.4 – Países que mais Exportaram Máquinas Agrícolas para a Argentina em 2003

Partner Title	%
Brazil	75,6
USA	13,9
Germany	2,2
Italy	2,2
Denmark	1,5
Other partners	4,6
Total	100,0

Fonte: Comtrade

Tabela 2.4.5 – Países que mais Exportaram Máquinas Agrícolas para a Argentina em 2006

Partner Title	%
Brazil	69,4
USA	14,1
Germany	5,1
Uruguay	2,5
Italy	1,7
Other partners	7,2
Total	100,0

Fonte: Comtrade

Já no caso das importações brasileiras, o país que sempre ficou em primeiro lugar nas compras totais de máquinas agrícolas foi os Estados Unidos. A Argentina manteve uma performance muito instável, variando entre a quarta posição em 1998, segunda em 2003 e caindo para a sexta em 2006.

Tabela 2.4.6 – Países que mais Exportaram Máquinas Agrícolas para o Brasil em 1998

Partner Title	%
USA	38,8
Italy	10,4
Germany	9,2
Argentina	7,1
United Kingdom	5,8
Other partners	28,7
Total	100,0

Fonte: Comtrade

Tabela 2.4.7 – Países que mais Exportaram Máquinas Agrícolas para o Brasil em 2003

Partner Title	%
USA	41,2
Argentina	16,6
Germany	9,5
Italy	5,2
Denmark	4,7
Other partners	22,9
Total	100,0

Fonte: Comtrade

Tabela 2.4.8 – Países que mais Exportaram Máquinas Agrícolas para o Brasil em 2006

Partner Title	%
USA	29,4
Netherlands	14,6
Italy	11,9

Germany	9,9
Sweden	4,8
Argentina	4,2
Other partners	25,2
total	100,0

Fonte: Comtrade

No caso das principais transações dentro do setor nota-se que grande parte delas se concentram em um único produto, justmanete onde a TEC é mais alta, o que explica, em alguma medida, o fato do Brasil permanecer em primeiro lugar nas exportações de máquinas agrícolas para a Argentina.

Tabela 2.4.9 – Principais Máquinas Agrícolas Exportadas pelo Brasil para a Argentina – 1998 a 2006

NCM	Descrição	US\$ Milhões	% do NCM no setor	TEC* (%)
87012000	Tratores rodoviarios p/semi-reboques	676	33%	35
84335990	Outras maquinas e aparelhos p/colheita	361	18%	14*
87019090	Outros tratores	313	15%	14
87019000	Outros tratores	278	14%	14
84335100	Ceifeiras-debulhadoras	205	10%	14
84339090	Partes de outs.maquinas e apars.p/colheita,debulha,etc.	74	4%	14*
	Outros	128	6%	
	Total	2.036	100%	

*"Ex-tarifário" até 31/12/2008 - tarifa de 2%

Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

Tabela 2.4.10 – Principais Máquinas Agrícolas Importadas pelo Brasil da Argentina – 1998 a 2006

NCM	Descrição	US\$ Milhões	% do NCM no setor	TEC (%)
-----	-----------	-----------------	----------------------------	------------

87012000	tratores rodoviarios p/semi-reboques	181	72%	35
84339090	partes de outs.maquinas e apars.p/colheita,debulha,etc.	27	11%	14*
84349000	partes de maqs.e apars.de ordenhar/ind.de laticinios	6	2%	14
84336010	selecionadores de frutas	5	2%	14
84381000	maquinas e apars.p/ind.de panificacao,pastelaria,etc.	3	1%	14**
84389000	partes de maqs.e apars.p/prepar.fabr.de alimentos,etc.	3	1%	14
	Outros	26	10%	
	Total	250	100%	

*"Ex-tarifário" até 31/12/2008 - tarifa de 2%

**"Ex-tarifário" até 30/06/2008 - tarifa de 2%

Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

Ou seja, trata-se de um setor muito concentrado, com o fluxo de comércio altamente favorável ao Brasil e com tarifa externa comum elevada, o que beneficia o comércio intra-Mercosul. A diminuição das tarifas proposta por NAMA poderia fazer com que a tarifa consolidada caísse muito e o comércio se deslocasse para outros países fora do Mercosul. Esta redução além de prejudicar o Brasil diretamente comprometeria a possibilidade de se desenvolver políticas para ativar a produção argentina, inclusive por meio da atração de algumas empresas multinacionais.

2.5. Evolução do Comércio Bilateral entre Brasil e Argentina para o Segmento Siderúrgico

A corrente de comércio bilateral do setor siderúrgico aumentou em 254% no período 2002-2006, situando-se neste último ano a um nível 36% superior à marca alcançada em 1998. Este aumento deve-se mais às exportações brasileiras, que cresceram 48% entre 1998 e 2006, do que às exportações Argentinas que caíram 6% durante esse período. As exportações brasileiras representavam 85% da corrente de comércio em 2006, o que revela um padrão de comércio desbalanceado em favor do Brasil.

Como resultado, o saldo comercial brasileiro ampliou-se de forma bastante rápida no período recente, atingindo US\$ 477 milhões no ano de 2006. Quando se considera apenas o período 2002-2006, as exportações brasileiras de siderúrgicos elevaram-se em 430%. Já as importações brasileiras de siderúrgicos da Argentina, entre 2002 e 2006, cresceram 24% no período pós-crise.

Tabela 2.5.1 – Comércio de Siderúrgico entre Brasil e Argentina no período de 1998 a 2006 (em US\$ Milhões)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Exportação	393	302	284	280	110	209	422	553	581
Importação	111	96	84	93	83	98	82	111	103
Saldo	282	206	200	187	26	111	340	442	477
Corrente de	503	398	367	373	193	307	503	663	684

Comércio									
-----------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

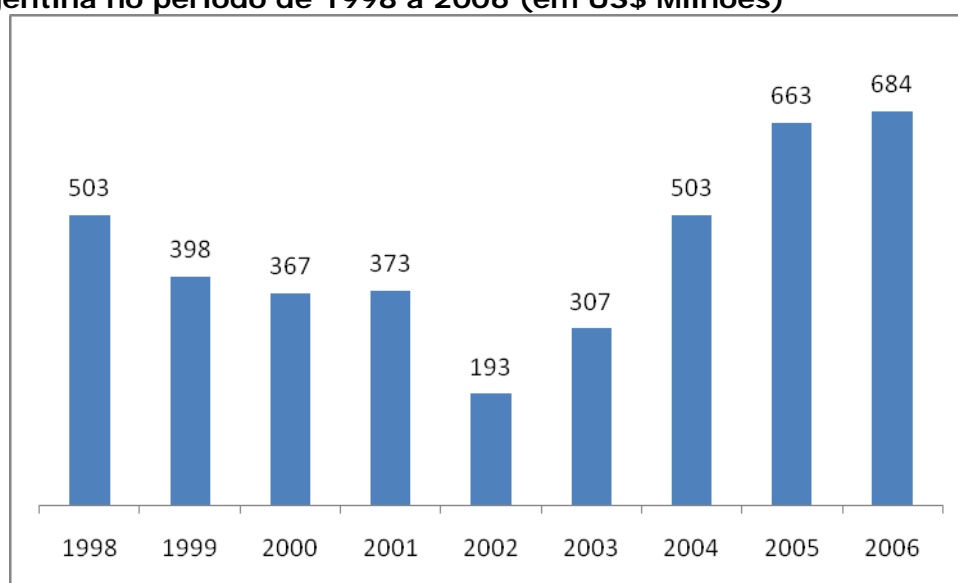
Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

Tabela 2.5.2 – Variação do Comércio Siderúrgico entre Brasil e Argentina nos períodos de 1998 a 2006 e 2002 a 2006

	1998-2006	2002-2006
Exportação	48%	430%
Importação	-6%	24%
Saldo	69%	1725%
Corrente de Comércio	36%	254%

Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

Gráfico 2.5.1 – Evolução da Corrente de Comércio Siderúrgico entre Brasil e Argentina no período de 1998 a 2006 (em US\$ Milhões)



Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

Nas tabelas abaixo, é possível observar a importância que o Brasil tem no total das importações da Argentina de produtos siderúrgicos. O Brasil não só se mantém como principal exportador de siderúrgicos, como também vem aumentando a distância com relação ao segundo colocado. Em 2006, 50% das importações Argentinas de siderúrgicos eram provenientes do Brasil. É importante perceber que, em 2006, a China já aparece entre os quatro principais exportadores deste setor para a Argentina.

Tabela 2.5.3 – Países que mais Exportaram Siderúrgicos para a Argentina em 1998

Partner Title	%
Brazil	34,6
USA	8,4
Japan	6,8
Italy	6,0
Germany	5,0
Other partners	39,3
Total	100,0

Fonte: Comtrade

Tabela 2.5.4 – Países que mais Exportaram Siderúrgicos para a Argentina em 2003

Partner Title	%
Brazil	48,7
USA	8,1
Italy	4,9
Germany	4,2
Chile	4,0
Other partners	30,0
Total	100,0

Fonte: Comtrade

Tabela 2.5.5 – Países que mais Exportaram Siderúrgicos para a Argentina em 2006

Partner Title	%
Brazil	50,1
USA	5,8
Italy	4,7
China	4,6
Germany	3,5
Other partners	31,3
Total	100,0

Fonte: Comtrade

Fazendo a análise pela ótica das importações brasileiras é possível observar que a Argentina aumenta a sua participação em 2003, passando da quarta posição para a terceira. Contudo, em 2006, ela já foi superada pela China, que sequer aparecia nos anos anteriores como parceiro comercial brasileiro neste setor e já apresentava, nesse mesmo ano, uma participação duas vezes maior que a Argentina.

Tabela 2.5.6 – Países que mais Exportaram Siderúrgicos para o Brasil em 1998

Partner Title	%
USA	17,1
Japan	12,6
Germany	11,6
Argentina	8,5
Italy	8,2
Other partners	42,0
Total	100,0

Fonte: Comtrade

Tabela 2.5.7 – Países que mais Exportaram Siderúrgicos para o Brasil em 2003

Partner Title	%
USA	17,5
Germany	17,2
Argentina	10,6
Japan	9,0

France	7,8
Other partners	38,0
Total	100,0

Fonte: Comtrade

Tabela 2.5.8 – Países que mais Exportaram Siderúrgicos para o Brasil em 2006

Partner Title	%
USA	13,2
Germany	11,0
China	9,0
Japan	7,3
Italy	5,9
Argentina	4,3
Other partners	49,3
total	100,0

Fonte: Comtrade

Quando se consideram os principais produtos siderúrgicos exportados pelo Brasil para a Argentina, estes representam 34% das vendas externas deste setor para o país vizinho. É possível perceber também que essa preferência pelo comércio com o Brasil tem alguma relação positiva com o nível tarifário. No caso das importações brasileiras da Argentina, as tendências são muito semelhantes em termos de concentração e tarifas, ainda que alguns destes produtos se encontrem na lista de exceção brasileira, o que pode reduzir o potencial de complementaridade.

Tabela 2.5.9 – Principais Siderúrgicos Exportados pelo Brasil para a Argentina – 1998 a 2006

NCM	Descrição	US\$ Milhões	% do NCM no setor	TEC (%)
72072000	Prods.semimanufat.de ferro/aco,n/ligados,carbono >=0.25%	276	9%	8
73051100	Tubos ferro/aco,sold.long.arco,sec.circ.d>406mm,p/oleod	212	7%	14
72085100	Lamin.ferro/aco,quente,l>=60cm,n/enrolado,e>10mm	183	6%	12
72071110	Billets de ferro/aco,c<0.25%,sec.transv.quad/ret.l<2e	132	4%	8
72085200	Lamin.ferro/aco,quente,l>=60cm,n/enrolado,4.75<=e<=10mm	131	4%	12
73211100	Aparelhos p/cozinhar/aquecer,de ferro,etc.combustiv.gas	117	4%	20
	Outros	2.080	66%	
	Total	3.131	100%	

Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

Tabela 2.5.10 – Principais Siderúrgicos Importados pelo Brasil da Argentina – 1998 a 2006

NCM	Descrição	US\$ Milhões	% do NCM no setor	TEC(%)
72104910	Lamin.ferro/aco,l>=6dm,galvan.outro proc.e<4.75mm	71	8%	12
72091700	Lamin.ferro/aco,a frio,l>=6dm,em rolos,0.5mm<=e<=1mm	50	6%	12#*
72283000	Barras de outras ligas de acos,lamin.etc.a quente	47	6%	14#**
72106100	Lamin.ferro/aco,l>=6dm,revest.ligas de aluminio-zinco	47	6%	12
72292000	Fios de ligas de acos silicio-manganes	39	5%	14
73041090	Outs.tubos de ferro/aco,s/costura,p/oleodutos/gasodutos	39	4%	16
	Outros	566	66%	
	Total	860	100%	

*tarifa atual 0%

**dependendo de sua composição, pode ser 5%

- Lista de exceção

Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração: IOS.

Resumidamente, o setor siderúrgico caracteriza-se pelo crescimento da corrente de comércio entre Brasil e Argentina, principalmente impulsionado pelas exportações brasileiras com uma pauta não muito concentrada. A China vem aumentando a sua participação entre os principais parceiros de comércio de ambos os países. No caso dos parceiros do Brasil, ela já ultrapassou a Argentina. Isso significa que a adoção das reduções tarifárias proposta nas negociações de NAMA afetaria de forma ainda mais negativa o comércio bilateral deste setor.

3. Dinâmica da Produção e do Emprego nos Segmentos do Setor Metal-Mecânico – Argentina e Brasil

Após o acompanhamento das relações comerciais entre Brasil e Argentina nos cinco setores, podemos avaliar o comportamento da produção e do emprego. Na grande maioria dos casos, a dinâmica do comércio intra-Mercosul contribuiu favoravelmente para o desempenho do produto e do emprego, ainda que esta última variável tenha reagido com alguma defasagem. Além disso, níveis elevados de informalidade e um crescente distanciamento entre salários e produtividade podem ser observados tanto no Brasil como na Argentina.

Ao final deste tópico, depois de analisar a dinâmica agregada e setorial da indústria por país, procuramos realizar uma síntese sobre o desempenho comparado dos dois países em termos de indicadores industriais e de emprego.

3.1 - Comportamento Geral da Indústria Brasileira

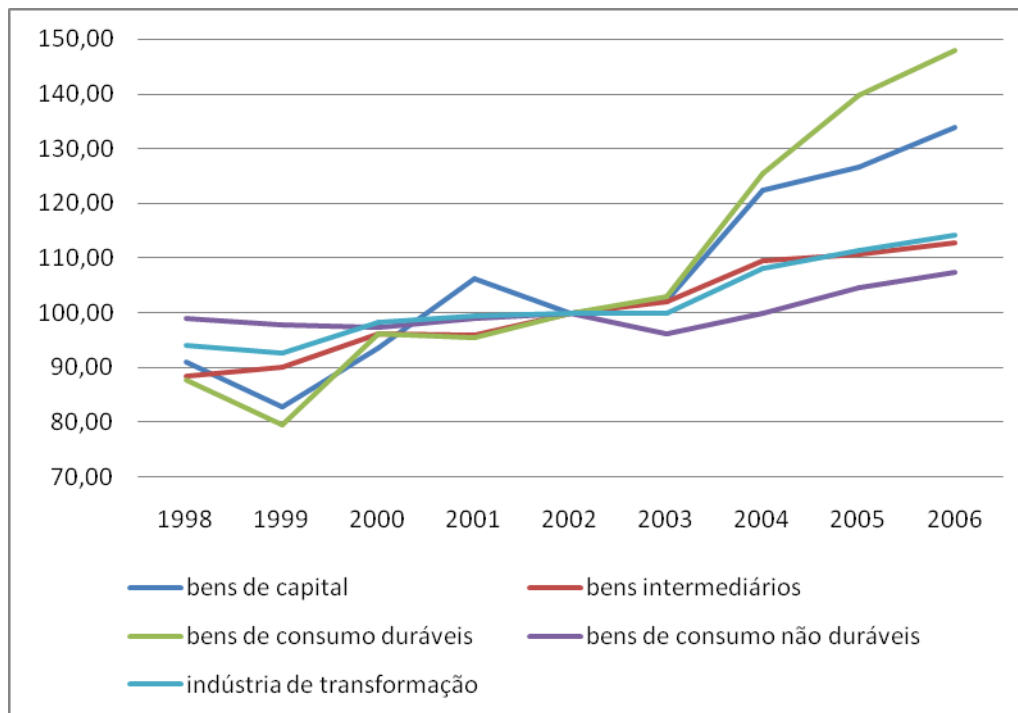
Antes de nos determos na análise setorial, mostra-se importante uma compreensão das tendências macroestruturais da indústria brasileira no período recente. O período de 1998-1999 caracteriza-se pela queda da atividade industrial, sendo sucedido por uma recuperação de fôlego curto em 2000. Entre 2001 e 2003, observa-se uma estagnação da produção industrial, sucedida por uma recuperação de 2004 em diante. Ao longo do período 1998-2006, a produção média da indústria de transformação elevou-se 21,5% em termos acumulados e 2,8% na média anual.

Importa ressaltar o dinamismo diferenciado dos vários setores pelo critério de categoria de produto. Os setores de bens de consumo duráveis e de bens de capital destacam-se por um comportamento pró-cíclico. Ou seja, decrescem mais em momento de retração ou estagnação, e se expandem mais que proporcionalmente nos momentos de auge.

Assim, em 2006, a produção industrial nestas atividades revela-se 48% e 34% superior, respectivamente, ao verificado no ano de 2002. Aqui encontram-se os setores automotivo, eletroeletrônico e de máquinas agrícolas, o qual responde mais ao dinamismo do setor agropecuário. O crescimento recente tem sido puxado por estes segmentos, em virtude da queda relativa dos juros e do aumento das taxas de investimento.

No caso dos bens intermediários, onde se inclui o setor siderúrgico, estes seguem a evolução da média da indústria de transformação. Já para os bens de consumo duráveis, a produção cai menos na recessão e se expande também de forma menos pronunciada nos momentos de reativação econômica.

Gráfico 3.1.1 – Evolução da Produção Industrial - Média Anual - índice (média 2002 = 100)



Fonte: Ipeadata. Elaboração: IOS.

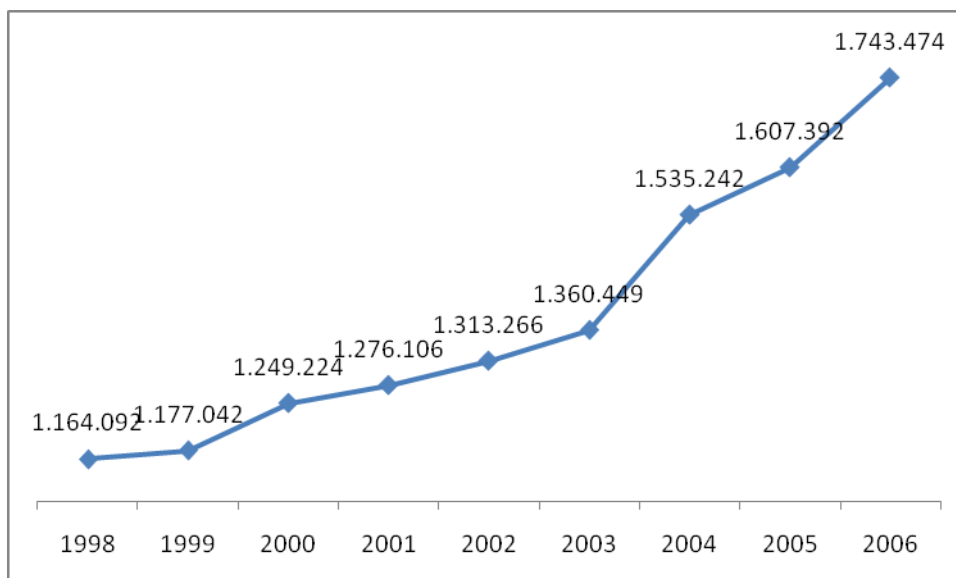
Quando olhamos para a evolução do emprego formal no conjunto do setor metal-mecânico, observa-se uma elevação de 50% entre 1998 e 2006. Ou seja, cerca de 580 mil novos empregos foram gerados neste período. Pode-se supor que parcela deste crescimento esteja superestimada, já que em alguns casos trabalhadores sem carteira foram formalizados.

Observa-se ainda que os anos 2000, 2004 e 2006 caracterizam-se pela maior elevação do nível de emprego, de 6%, 13% e 8%, respectivamente. É justamente nestes anos que o PIB cresceu mais fortemente, puxado pela atividade industrial.

Dentre os segmentos analisados nesta pesquisa, o crescimento mais forte deu-se em autopeças e eletroeletrônico, enquanto na siderurgia a recuperação pós-2003 não foi suficiente para recuperar os níveis de 1998. No setor automotivo, o emprego que havia sido reduzido entre 1998 e 2003, recupera-se a partir de então, gerando inclusive um saldo positivo de postos de trabalho para o período 1998-2006. Em máquinas agrícolas, o crescimento é forte até 2004 e inflete fortemente nos dois anos seguintes, em virtude da crise agrícola brasileira. Ainda assim, neste segmento, o saldo positivo para o conjunto do período é de 28% em termos de acréscimo dos empregos.

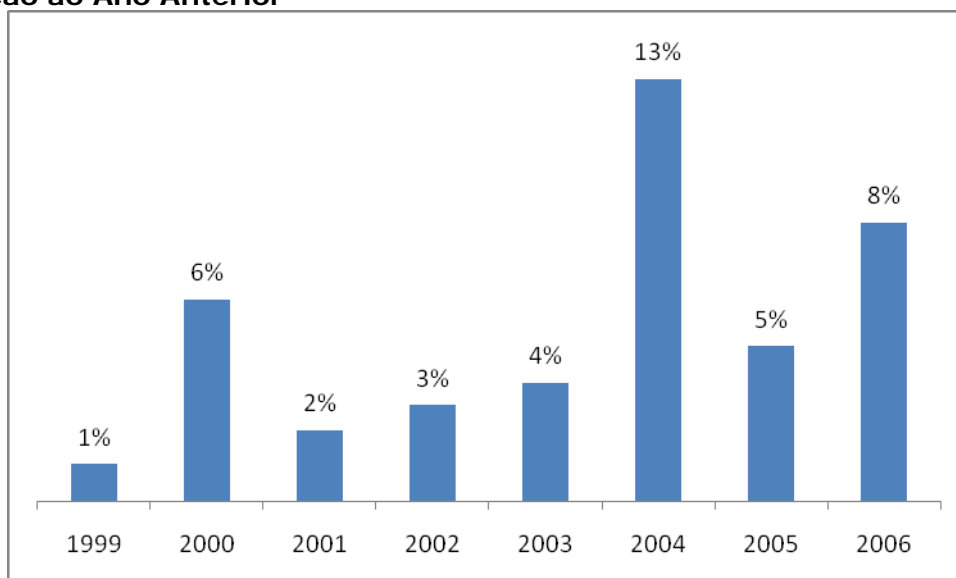
Ressalte-se ainda que os segmentos analisados respondem por aproximadamente metade dos empregos existentes na indústria metal-mecânica brasileira.

Gráfico 3.1.2 – Evolução do Número de Empregados na Indústria Metal-mecânica de 1998 a 2006



Fonte: RAIS/MTE. Elaboração: IOS.

Gráfico 3.1.3 – Variação do Emprego na Indústria Metal-mecânica em Relação ao Ano Anterior



Fonte: RAIS/MTE. Elaboração: IOS.

Tabela 3.1.1 – Evolução do Emprego

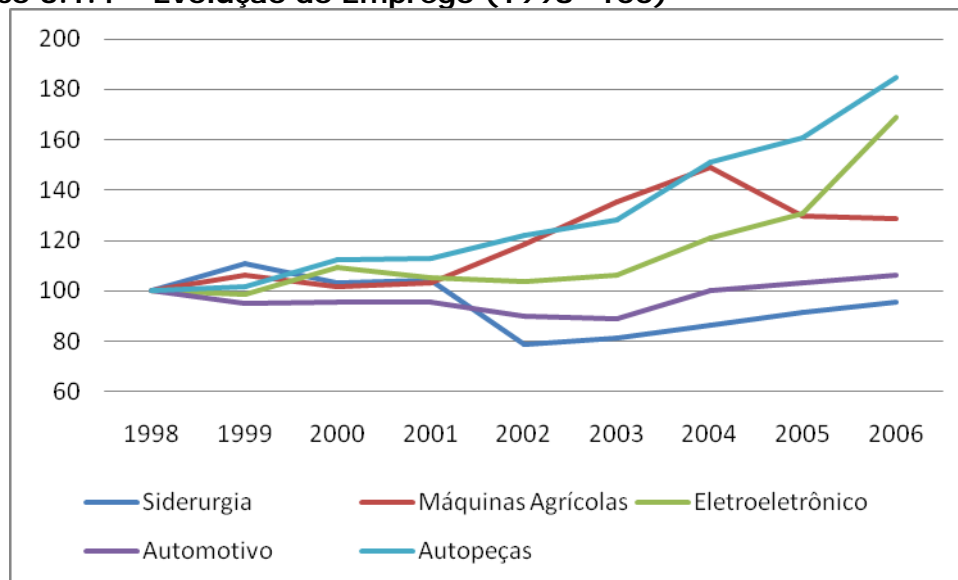
Setor	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Siderurgia	76.871	85.245	79.325	80.163	60.455	62.303	66.313	70.448	73.370
Máquinas Agrícolas	29.214	31.048	29.726	30.149	34.545	39.579	43.473	37.902	37.526
Eletroeletrônico	226.309	222.843	247.822	238.476	234.236	239.927	274.330	295.289	382.836 *
Automotivo	87.311	82.799	83.510	83.299	78.439	77.654	87.466	90.235	92.792

Autopeças	152.5 82	155.0 17	171.2 63	172.2 80	186.2 25	195.7 63	230.2 81	245.7 21	282.2 03
Total	572.2 87	576.9 52	611.6 46	604.3 67	593.9 00	615.2 26	701.8 63	739.5 95	868.7 27

Fonte: RAIS/MTE. Elaboração: IOS.

* Essa elevação desigual no nível de emprego no ano de 2006 deve-se em parte pela mudança na CNAE.

Gráfico 3.1.4 – Evolução do Emprego (1998=100)



Fonte: RAIS/MTE. Elaboração: IOS.

3.1.2 - Evolução Recente do Setor Siderúrgico no Brasil

No período 1998-2002, observa-se uma elevação do emprego no setor siderúrgico de 8,5%. O ano de 2003, quando o Brasil sofre um processo de retração econômica, especialmente no primeiro trimestre, acarreta uma queda do emprego de cerca de 16% no setor. Esta queda pode estar, em alguma medida, superestimada, já que neste ano ocorre uma mudança na base de dados da Pesquisa Industrial Anual (PIA-IBGE), impedindo a plena comparação com o período anterior.

No período de 2003 a 2005, presencia-se uma recuperação do emprego, que se expande em 3,5%. Entre 1998-2005, o setor perdeu pouco mais de 4 mil postos de trabalho, parte dos quais estão sendo recuperados a partir da expansão recente iniciada em 2004. Queda semelhante é apontada a partir de uma análise dos dados da RAIS/MTE, que informam apenas os empregos com carteira assinada.

Vale lembrar que este desempenho módico em termos do emprego esteve relacionado a uma elevação muito forte do valor de transformação industrial. Para o conjunto do período, o valor de transformação industrial cresce cerca de 150%, enquanto o nível de emprego presencia uma queda de 5,6%. Para o período 2003-2005, o emprego cresce 3,5%, 10 vezes menos do que o valor adicionado, cujo salto é de 34%. Ou seja, mesmo no período de maior dinamismo, a expansão afeta de forma lenta o emprego, em virtude provavelmente das mudanças tecnológicas.

Deve-se ressaltar, contudo, que parte desta excepcional produtividade – a qual se deve à maior internacionalização das empresas atuando no Brasil, tanto

multinacionais quanto brasileira - talvez esteja superestimada pelo uso recorrente de precarização e terceirização da força de trabalho empregada.

Como resultado, o aumento da produtividade no setor no período 1998-2005 situa-se na casa de 164%, passando de R\$ 137 mil para R\$ 361 mil por trabalhador em valores reais de 2005. Como a renda média real por trabalhador ocupado eleva-se em 15% para o mesmo período, percebe-se que os ganhos trazidos com a produtividade se transformam em aumento da rentabilidade do capital, já que este setor não tem se caracterizado pela queda nos preços de seus produtos, antes pelo contrário.

Em síntese, o setor caracteriza-se por perda de empregos entre 1998 e 2005, parcialmente recuperados após 2004 com a retomada da produção. Simultaneamente, a elevação recente do emprego se dá num ritmo bem menor do que o produto gerado. Para completar, os ganhos de produtividade não têm se transferido para os trabalhadores.

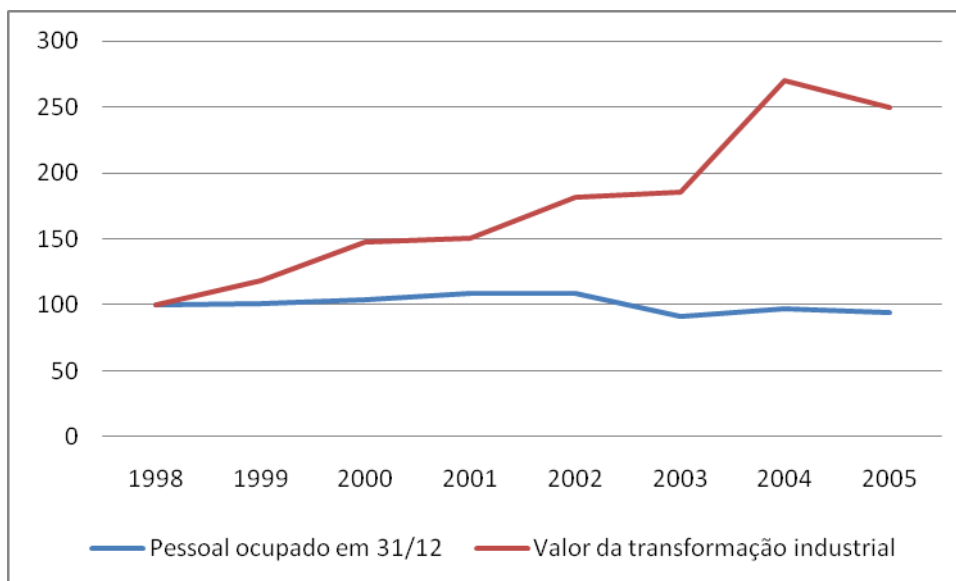
Tabela 3.1.2.1 – Evolução dos Dados do Setor Siderúrgico

Setor Siderúrgico	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Pessoal ocupado em 31/12	76.9 67	77.5 41	79.9 63	83.2 26	83.5 20	70.1 78	74.8 36	72.6 25
Remuneração mensal/Pessoal ocupado	2.90 4	2.62 1	2.71 7	2.64 6	2.72 6	3.01 0	3.23 2	3.35 6
Valor bruto da produção industrial (R\$ Milhões)	25.2 31	28.0 84	34.0 38	35.5 35	40.7 72	42.8 39	58.2 54	57.4 08
Valor da transformação industrial (R\$ Milhões)	10.5 07	12.4 85	15.5 16	15.7 96	19.0 32	19.4 46	28.3 31	26.2 22
Produtividade por trabalhador (R\$ Mil)	137	161	194	190	228	277	379	361

Fonte: IGBE/PIA-Empresa. Elaboração: IOS.

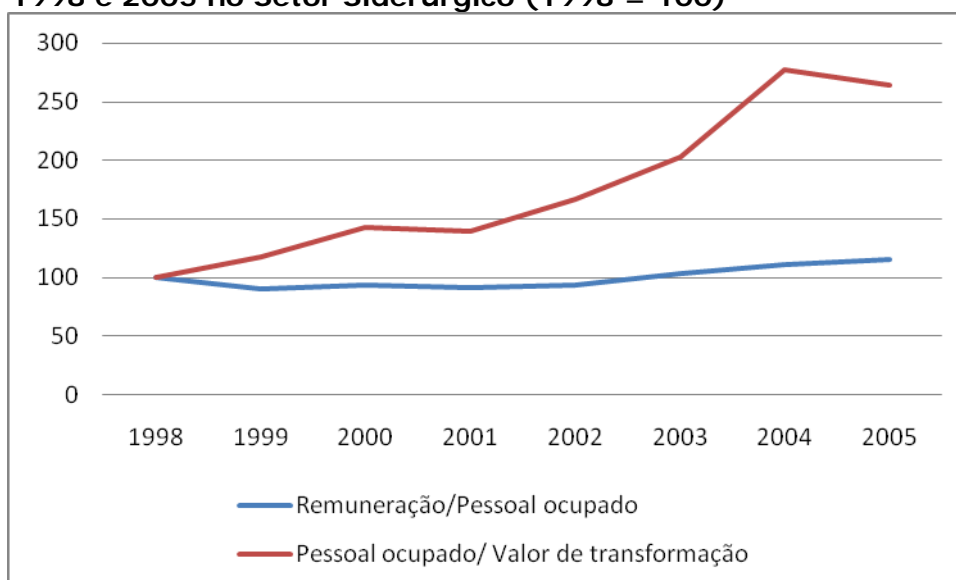
Obs.: Valores deflacionados

Gráfico 3.1.2.1 – Evolução do Número de Pessoas Ocupadas e do Valor da Transformação Industrial entre 1998 e 2005 no Setor Siderúrgico (1998 = 100)



Fonte: IGBE/PIA-Empresa. Elaboração: IOS.

Gráfico 3.1.2.2 – Evolução da Média das Remunerações e da Produtividade entre 1998 e 2005 no Setor Siderúrgico (1998 = 100)



Fonte: IGBE/PIA-Empresa. Elaboração: IOS.

3.1.3 - Evolução Recente do Setor de Máquinas Agrícolas no Brasil

No período de 1998 a 2002, observa-se uma elevação do emprego de 7,7% no segmento de máquinas agrícolas. Em 2003, apesar da recessão econômica do Brasil, o setor agropecuário vive uma fase de expansão em que o emprego cresce

aproximadamente 28%. Entretanto, no período de 2003 a 2005, houve uma queda de 10,4%, a qual pode ser explicada pela queda nos preços de vários produtos agrícolas, o que foi agravado pelo cenário de valorização do real. Em 2005, o setor de máquinas agrícolas perdeu 10.200 postos de trabalho, ou seja, uma queda de 24% no nível de emprego.

Entre 1998-2002, o valor adicionado cresceu aproximadamente sete vezes a mais que o emprego, elevando-se em 53%. Para o conjunto do período, o valor de transformação industrial cresceu aproximadamente 54% enquanto o emprego expandiu 23,5%.

Como resultado, o aumento da produtividade no setor no período de 1998 a 2005 foi de 24%. Excluindo-se o efeito da crise do setor agropecuário em 2005, o aumento da produtividade chegou a 75% entre 1998 e 2004, passando de R\$ 68 mil para R\$ 120 mil por trabalhador.

Já a renda média real por trabalhador ocupado para o período 1998-2005 caiu 4,4% ao longo do período. Excluindo-se o ano de 2005 da análise, a queda da renda média real por trabalhador foi ainda maior, chegando a 8%. Com isso, é possível perceber que os ganhos trazidos com a produtividade repercutem diretamente sobre a rentabilidade do capital. Cabe ainda lembrar, que essa produtividade pode estar suprestimada pelo uso recorrente de precarização e terceirização da força de trabalho empregada.

Em síntese, o setor caracteriza-se por aumento de empregos entre 1998 e 2004, processo parcialmente revertido em 2005 com a crise do setor agropecuário. Simultaneamente, a elevação do emprego se dá num ritmo bem menor do que o produto gerado, o que evidencia a maior intensidade de capital nestas atividades. Para completar, os ganhos de produtividade não têm se transferido para os trabalhadores.

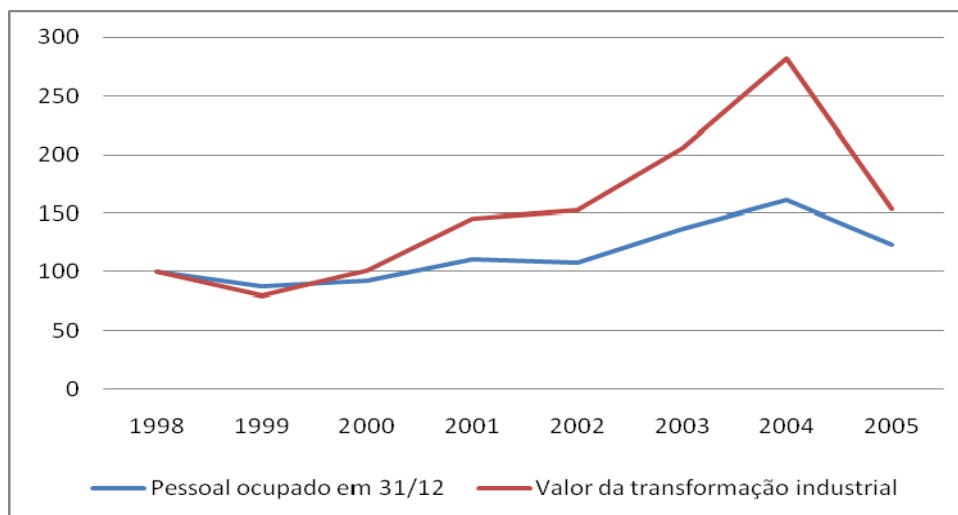
Tabela 3.1.3.1 - Evolução dos Dados do Setor de Máquinas Agrícolas

Setor de Máquinas Agrícolas	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Pessoal ocupado em 31/12	26.6 68	23.3 18	24.6 99	29.5 26	28.7 12	36.7 31	43.1 22	32.9 22
Remuneração mensal/Pessoal ocupado	1.84 2	1.58 8	1.58 4	1.59 7	1.59 0	1.50 2	1.69 6	1.76 1
Valor bruto da produção industrial (R\$ Milhões)	4.64 3	3.65 6	4.65 6	6.60 5	7.02 7	9.39 8	12.8 35	7.45 5
Valor da transformação industrial (R\$ Milhões)	1.82 6	1.46 1	1.84 3	2.66 7	2.79 0	3.75 9	5.16 1	2.80 4
Produtividade por trabalhador (R\$ Mil)	68	63	75	90	97	102	120	85

Fonte: IGBE/PIA-Empresa. Elaboração: IOS.

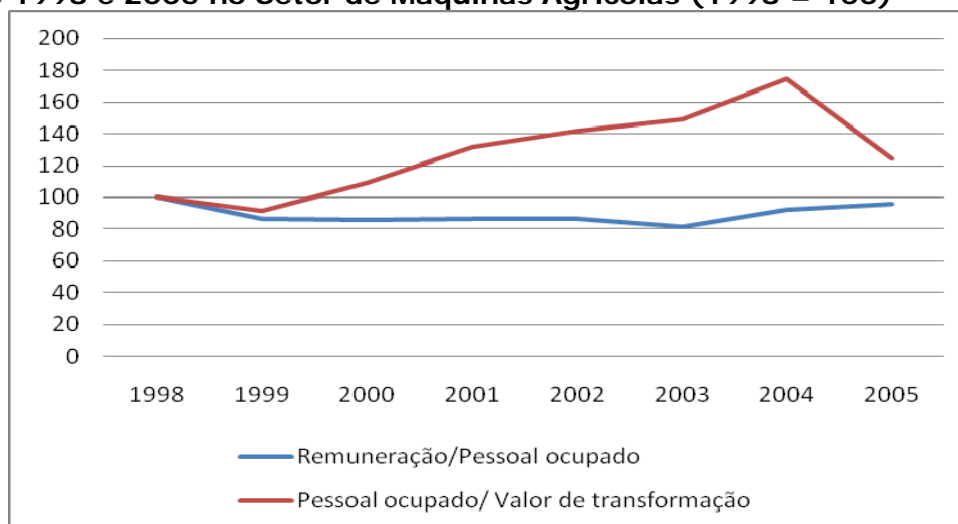
Obs.: Valores deflacionados

Gráfico 3.1.3.1 – Evolução do Número de Pessoas Ocupadas e do Valor da Transformação Industrial entre 1998 e 2005 no Setor de Máquinas Agrícolas (1998 = 100)



Fonte: IGBE/PIA-Empresa. Elaboração: IOS.

Gráfico 3.1.3.2 - Evolução da Média das Remunerações e da Produtividade entre 1998 e 2005 no Setor de Máquinas Agrícolas (1998 = 100)



Fonte: IGBE/PIA-Empresa. Elaboração: IOS.

3.1.4 - Evolução Recente do Setor Eletroeletrônico no Brasil

No período de 1998-2002, observa-se uma elevação do emprego no setor de eletroeletrônico de aproximadamente 3%. No ano de 2003, apesar da crise econômica brasileira, o setor não chega a perder postos de trabalho, mas cresce apenas 0,6%. No período de 2003 a 2005, há uma recuperação do emprego, que se expande 14%. Para o conjunto do período, o emprego expandiu 18%. É possível observar uma evolução semelhante a partir de uma análise dos dados da RAIS/MTE, que informam apenas os empregos com carteira assinada.

O valor da transformação industrial entre 1998 e 2002, período em que o setor mais expandiu, cresceu quase sete vezes a mais que o emprego, ou seja, 20%. Mas, no ano de 2003, o valor da transformação industrial caiu aproximadamente 17%, o que é explicado pela retração econômica que o Brasil sofreu nesse ano. Essa queda abrupta do valor adicionado analisada em conjunto com o leve crescimento de 0,6% do emprego pode levar à conclusão de que não há grandes demissões no setor em períodos de crise temporária, em virtude da qualificação exigida na contratação de funcionários para a produção de eletroeletrônicos.

Para o período de 2003 a 2005, o emprego cresce 14%, ou seja, pouco menos que o valor da transformação industrial que atingiu crescimento de 16,7%. Para a evolução do conjunto do período, o valor da transformação industrial cresceu 16%, enquanto o nível de emprego expandiu 18%. Essa evolução semelhante dessas duas variáveis pode ser explicada pelo fato de que as atividades deste setor no Brasil se concentram nos segmentos de montagem final de produtos, onde as mudanças tecnológicas são menores.

A produtividade por trabalhador entre 1998 e 2002, cresceu 16,5%, passando de R\$ 92 mil para R\$ 108 mil por trabalhador. Nesse mesmo período, a renda média real por trabalhador caiu 13,6%. Para o conjunto do período (1998-2005), a produtividade por trabalhador teve uma queda de 1,6% e a renda real média por trabalhador retraiu 15%. Ou seja, apesar da manutenção dos níveis de produtividade, a rentabilidade do capital contou com o apoio da renda real decrescente. É importante ressaltar que este setor é um dos mais diversificados da estrutura industrial brasileira, o que limita as conclusões analíticas quando se toma o setor como um agregado.

Resumidamente, o setor se caracteriza por elevação do emprego entre 1998 e 2005, quase na mesma proporção em que se eleva o valor de transformação, o que é consequência da importação de insumos que já possuem tecnologia incorporada. Além disso, as remunerações caem, enquanto a produtividade mantém-se estável ao longo do período.

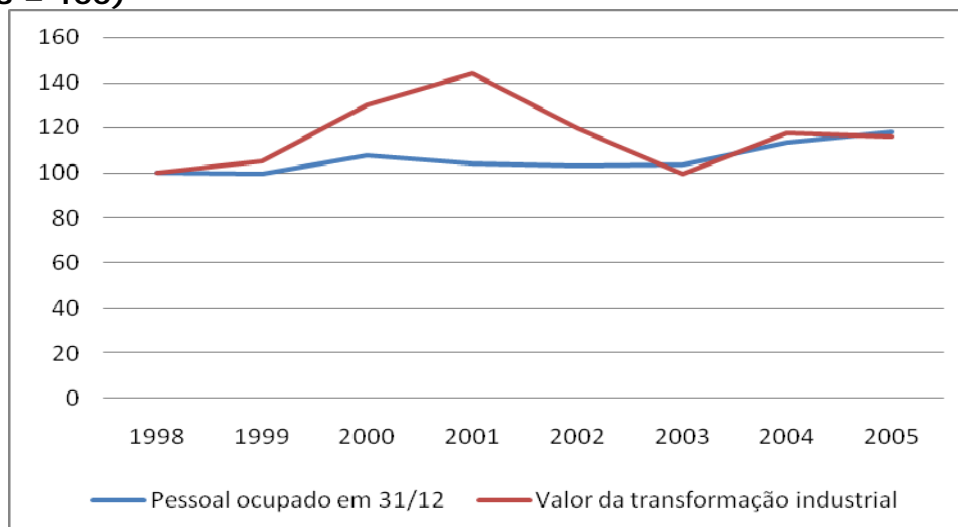
Tabela 3.1.4.1 - Evolução dos Dados do Setor Eletroeletrônico

Setor Eletroeletrônico	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Pessoal ocupado em 31/12	234.281	232.772	252.557	243.219	240.903	242.326	265.856	276.535
Remuneração mensal/Pessoal ocupado	2.325	2.129	2.166	2.362	2.010	1.937	1.902	1.975
Valor bruto da produção industrial (R\$ Milhões)	50.116	56.300	72.259	77.085	65.612	61.103	74.987	75.408
Valor da transformação industrial (R\$ Milhões)	21.610	22.797	28.101	31.168	25.898	21.514	25.408	25.102
Produtividade por trabalhador (R\$ Mil)	92	98	111	128	108	89	96	91

Fonte: IGBE/PIA-Empresa. Elaboração: IOS.

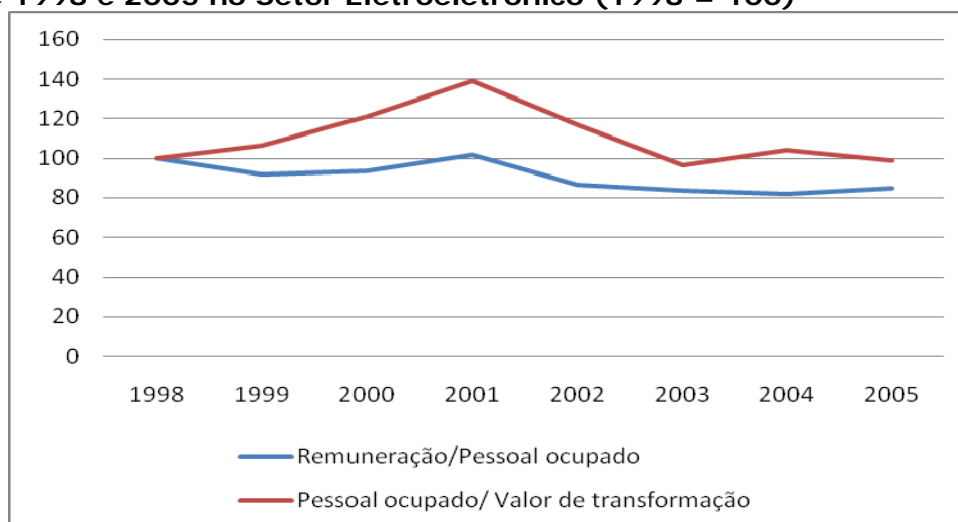
Obs.: Valores deflacionados

Gráfico 3.1.4.1 - Evolução do Número de Pessoas Ocupadas e da Transformação Industrial entre 1998 e 2005 no Setor Eletroeletrônico (1998 = 100)



Fonte: IGBE/PIA-Empresa. Elaboração: IOS.

Gráfico 3.1.4.2 – Evolução da Média das Remunerações e da Produtividade entre 1998 e 2005 no Setor Eletroeletrônico (1998 = 100)



Fonte: IGBE/PIA-Empresa. Elaboração: IOS.

3.1.5 - Evolução Recente do Setor Automotivo no Brasil

O emprego no setor automotivo entre 1998-2002 expandiu 4% em termos acumulados. No ano de retração da economia brasileira, o emprego nesse setor cresce apenas 1%. Já entre 2003 e 2005, a expansão é maior, atingindo 11,4%. Ao longo do período compreendido entre 1998 e 2005, o setor gerou 14.170 postos de trabalho, representando um crescimento de 17%. Uma evolução semelhante pode ser encontrada a partir de uma análise dos dados da RAIS/MTE, que informam apenas os empregos com carteira assinada.

Desempenho bem mais expressivo teve o valor de transformação industrial, que cresceu aproximadamente três vezes mais que os empregos, ou seja, 47%. Para o período de 2003 a 2005, o valor de transformação aumenta em 22,8%, ou seja, duas vezes mais do que o emprego. Isso significa que as mudanças tecnológicas no

setor estão afetando o emprego. Se este não decresce, isto deve-se ao aumento da produção.

Ainda no setor automotivo, o aumento da produtividade passou de R\$ 166 mil em 1998 para R\$ 208 mil por trabalhador em 2005, representando uma expansão de 25,4%. Como a renda real média por trabalhador no mesmo período sofreu uma queda de 14%, percebe-se que os ganhos trazidos com a produtividade se transformam em aumento fantástico da rentabilidade do capital, especialmente num setor de estrutura bastante oligopolizada. Vale lembrar que parte deste aumento de produtividade, talvez esteja superestimada pelo uso mais constante de precarização e terceirização da força de trabalho empregada em algumas das etapas de produção.

Em síntese, o setor caracteriza-se por um ganho de empregos entre 1998 e 2005, no entanto, relativamente menor do que o aumento do valor adicionado, indicando possíveis mudanças tecnológicas no setor. Por último, os ganhos de produtividade não têm se transferido para os trabalhadores, os quais têm visto a sua renda média decrescer em termos reais.

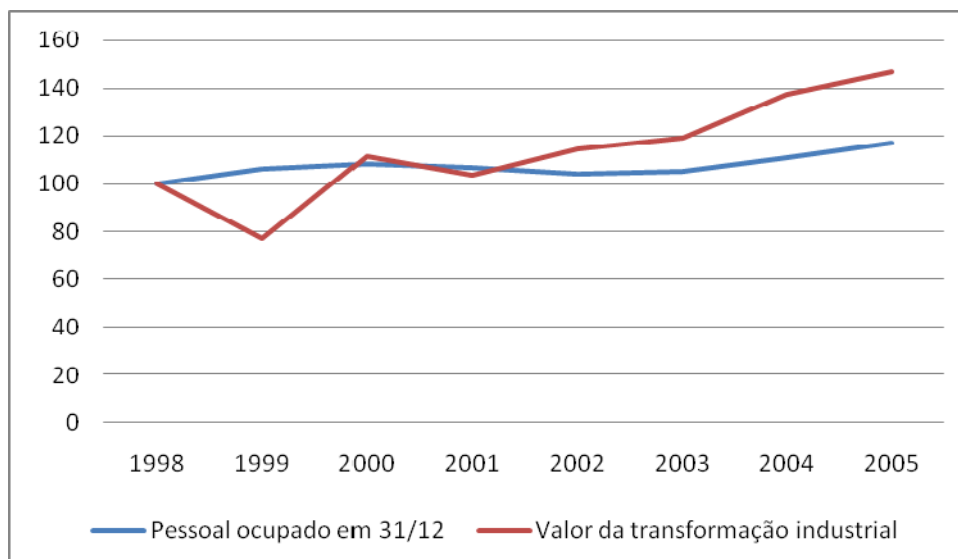
Tabela 3.1.5.1 – Evolução dos Dados do Setor Automotivo

Setor Automotivo	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Pessoal ocupado em 31/12	83.2 66	88.5 29	90.1 04	88.8 72	86.4 93	87.4 54	92.1 84	97.4 36
Remuneração mensal/Pessoal ocupado	4.45 6	4.26 8	4.20 9	4.28 8	3.91 4	4.17 9	3.85 8	3.82 6
Valor bruto da produção industrial (R\$ Milhões)	38.9 13	38.2 55	47.4 21	49.2 06	48.8 82	56.2 14	64.9 37	71.6 89
Valor da transformação industrial (R\$ Milhões)	13.8 05	10.6 81	15.4 33	14.3 03	15.8 24	16.4 99	18.9 92	20.2 62
Produtividade por trabalhador (R\$ Mil)	166	121	171	161	183	189	206	208

Fonte: IGBE/PIA-Empresa. Elaboração: IOS.

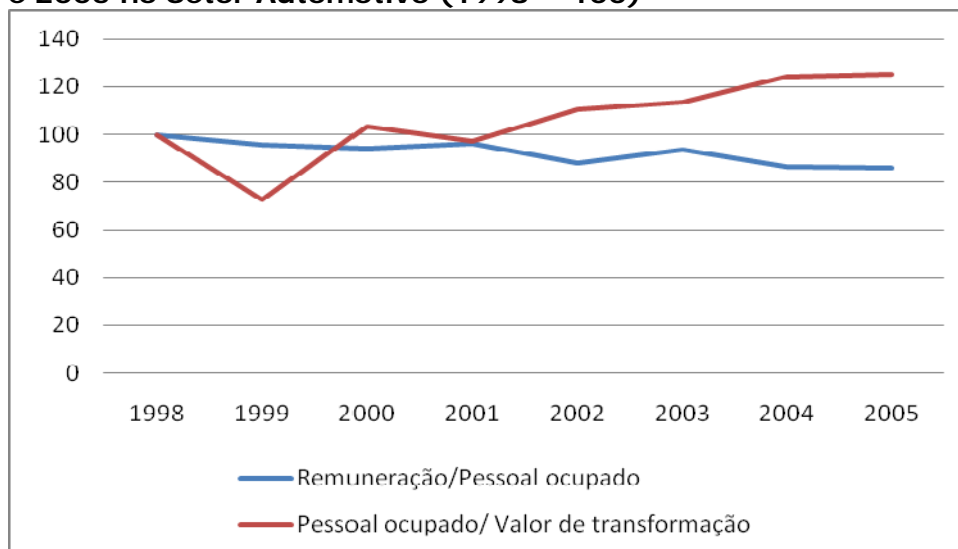
Obs.: Valores deflacionados

Gráfico 3.1.5.1 – Evolução do Número de Pessoas Ocupadas e do Valor da Transformação Industrial entre 1998 e 2005 no Setor Automotivo (1998 = 100)



Fonte: IGBE/PIA-Empresa. Elaboração: IOS.

Gráfico 3.1.5.2 – Evolução das Remunerações e da Produtividade entre 1998 e 2005 no Setor Automotivo (1998 = 100)



Fonte: IGBE/PIA-Empresa. Elaboração: IOS.

3.1.6 - Evolução Recente do Setor de Autopeças no Brasil

No setor de autopeças, o emprego no período de 1998-2002, cresce 14,6%. No ano de 2003, apesar da retração econômica do país, a produção de autopeças cresce de forma ainda mais dinâmica. Isto pode ser parcialmente explicado pelo desempenho exportador do país. Entre 2003 e 2005, a expansão do emprego se faz menos acentuada, de 7,4%, acompanhando a dinâmica da produção

O desempenho do emprego nesse setor segue com uma pequena distância a evolução da transformação industrial. Para o conjunto do período, o valor adicionado na produção aumentou 85%, enquanto o emprego cresceu 59%. Esta distância podem se dever às mudanças tecnológicas importantes que afetam o processo produtivo que cabe à indústria brasileira.

No que diz respeito à produtividade, esta se expandiu 16,4% entre 1998 e 2005, enquanto a renda média real por trabalhador ocupado sofreu uma queda de aproximadamente 11%. Assim, mais uma vez, fica claro que os ganhos trazidos

com a produtividade se transformam em aumento da rentabilidade do capital, especialmente num momento em que se percebe dinamismo do mercado interno e externo.

Resumidamente, o setor se caracteriza por forte elevação do emprego entre 1998 e 2005, mas a um nível inferior ao da expansão do valor de transformação. Além disso, as remunerações recuam de forma importante, ao passo que a produtividade cresce. Isso evidencia que o aumento da produtividade não está sendo repassada para os trabalhadores.

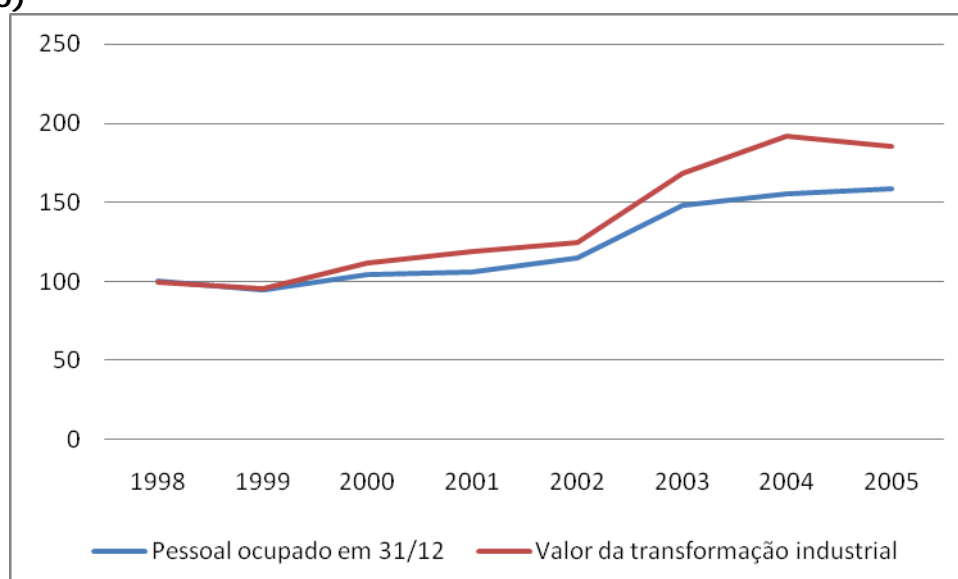
Tabela 3.1.6.1 – Evolução dos Dados do Setor de Autopeças

Setor de Autopeças	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Pessoal ocupado em 31/12	149.411	141.261	156.363	158.417	171.154	221.217	232.505	237.526
Remuneração mensal/Pessoal ocupado	2.219	1.904	1.946	1.898	1.822	1.857	1.875	1.978
Valor bruto da produção industrial (R\$ Milhões)	22.081	21.304	25.961	27.085	29.129	41.095	49.526	52.427
Valor da transformação industrial (R\$ Milhões)	10.126	9.705	11.333	12.033	12.666	17.001	19.406	18.732
Produtividade por trabalhador (R\$ Mil)	68	69	72	76	74	77	83	79

Fonte: IGBE/PIA-Empresa. Elaboração: IOS.

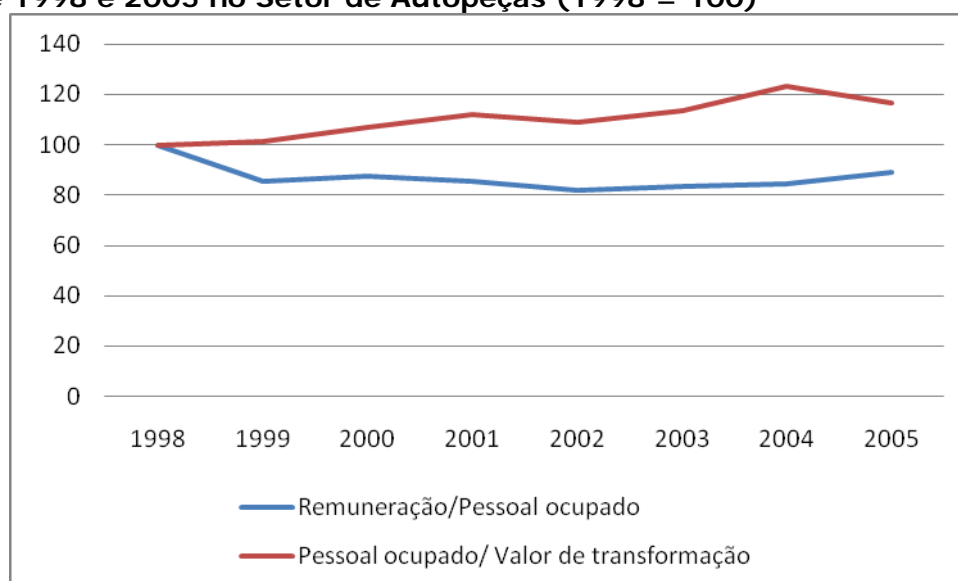
Obs.: Valores deflacionados

Gráfico 3.1.6.1 – Evolução do Número de Pessoas Ocupadas e do valor da Transformação Industrial entre 1998 e 2005 no Setor de Autopeças (1998 = 100)



Fonte: IGBE/PIA-Empresa. Elaboração: IOS.

Gráfico 3.1.6.2 – Evolução da Média das Remunerações e da Produtividade entre 1998 e 2005 no Setor de Autopeças (1998 = 100)



Fonte: IGBE/PIA-Empresa. Elaboração: IOS.

3.2 – Comportamiento general de la Industria Manufacturera Argentina

En el presente trabajo analizaremos el comportamiento de la industria manufacturera argentina en el período 1998-2006 y haremos especial hincapié en el desarrollo de algunas de sus ramas específicas: siderurgia, automotriz y autopartes, bienes de capital -para la maquinaria agrícola- y la industria electro-electrónica.

Utilizaremos como indicadores de dicho comportamiento, en primera instancia a la producción, luego el empleo, el salario y la productividad.

Antes de detenernos en el análisis de cada sector específico, consideramos importante un recorrido por la estructura macro de la industria manufacturera en general.

Partiendo del análisis del Índice Total de Volumen Físico (provisto por el INDEC), podemos observar, según el cuadro 1, que en los últimos años del período seleccionado, esta industria observa un incremento importante en la producción. Después de haber sufrido las consecuencias de la crisis, con una disminución del índice en más de 29 puntos porcentuales entre 1998 y 2002, comienza una recuperación paulatina hasta alcanzar superar el nivel de 1997 en 11,6% en 2006.

Cuadro 3.2.1 – Índice Total del Volumen Físico de Producción Industria manufacturera 1998-2006. (base 1997=100)

1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
99,6	89,2	87,8	77,7	70,2	82,4	93,9	102,6	111,6

Fuente: Elaboración propia en base a datos INDEC; Encuesta industrial mensual.

Por su lado si observamos el índice de obreros ocupados también para la industria manufacturera en general (cuadro 3.2.2), veremos que hubo una importante disminución entre 1997 y 2002 de 30,3%. A pesar de la recuperación de producción industrial, tal como vimos más arriba, esto no se manifestó totalmente en el índice

de obreros ocupados, ya que para el año 2006 aún el nivel de empleo se ubicaba a un nivel de 9,6% por debajo de la cifra de 1997.

Cuadro 3.2.2 – Índice de Obreros Ocupados - Industria manufacturera 1998-2006 (base 1997=100)

1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
97,0	88,5	82,1	76,7	69,7	73,3	80,5	85,0	90,4

Fuente: Elaboración propia en base a datos INDEC; Encuesta industrial mensual

En lo que refiere a horas trabajadas, la diferencia con la producción es aun más considerable, lo que quiere decir que reducción la jornada media del trabajo durante el periodo de crisis. En el cuadro 3.2.3, se percibe que si bien existió una recuperación de 24.6% del año 2002 al 2006 en el total de horas trabajados, dicho incremento se encuentra 12,5 puntos por debajo del índice del año 1997.

Cuadro 3.2.3 – Índice de Horas trabajadas - Industria manufacturera 1998-2006 (base 1997=100)

1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
95,3	85,8	79,2	70,9	62,9	70,5	79,1	84,1	87,5

Fuente: Elaboración propia en base a datos INDEC; Encuesta industrial mensual

Otro índice que nos acerca a la realidad de la industria manufacturera es el salario obrero promedio. Según el cuadro 3.2.4, el mismo observó un incremento importante en especialmente después del año 2003, llegando en el año 2006 a superar en 8% el salario promedio real de 1998 y en 60% el nivel de 2002. Hay que considerar, en este caso, que la medición original fue realizada bajo la convertibilidad, bajo las restricciones que imponía este modelo (aumentos por productividad bajo fórmulas específicas, alto índice de desempleo (lo cual retraía la capacidad de demanda de los trabajadores y sus organizaciones, inflación contenida por las coacciones de la convertibilidad. A partir de 2003, las organizaciones obreras pueden negociar salarios en forma paritaria y la inflación comienza a aumentar paulatinamente.

Cuadro 3.2.4 – Índice de Salario Obrero - Industria manufacturera 1998-2006 (base 1998=100)

1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
101,8	100,8	99,9	67,9	71,8	86,0	95,3	108,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos INDEC; Encuesta industrial mensual

En el caso de las ramas seleccionadas en el comienzo, un primer acercamiento comparativo de la situación de la producción y el empleo nos permitirá iniciar el análisis.

Como observamos en el cuadro 3.2.6, en todos los sectores, entre los años 2001 y 2003, se produjo una caída casi precipitada de la producción, que podemos adjudicar a cuestiones macroeconómicas generadas al calor de la crisis sufrida en nuestro país en ese momento.

La más perjudicada en este periodo recesivo fue la industria electro/electrónica que, como observamos en el cuadro 3.2.6, en el año 2003 sufre una baja del

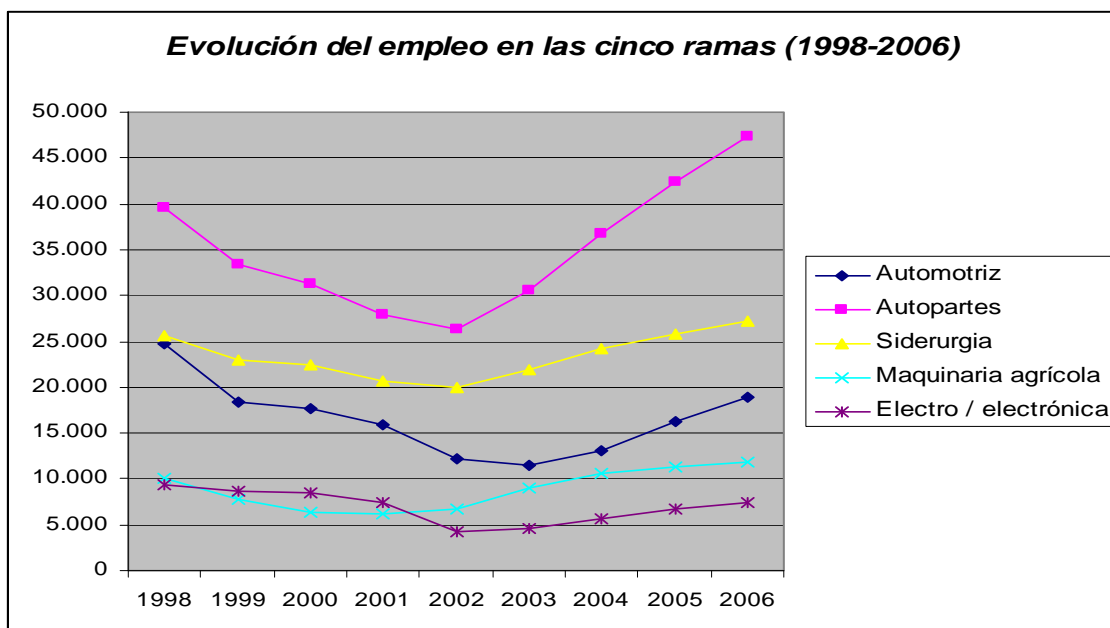
61.5% de su producción respecto del año 1998. Para el año 2006 la mayoría de los sectores de la industria manufacturera estudiados, observaron una importante recuperación, a veces superando ampliamente la producción de los 90', como por ejemplo nuevamente la industria electrónica, que recupera su producción aumentando en un 73% el valor de 1998.

Si bien la industria de maquinarias agrícolas, obtuvo un mejoramiento en el año 2006 respecto de los años críticos 2001/2002, llegando a producir casi 8000 unidades más que en ese periodo, no logra alcanzar las cifras de producción del 98', cuando llegó al valor más alto del período estudiado, superando las 26.000 unidades.

La industria automotriz y autopartes, observan una curva de producción similar, poseyendo su punto más álgido en el año 2002. La recuperación de la producción bruta es compartida llegando en 2006 a producir en el caso de autopartes casi las mismas unidades que en 1998, y en el caso de automotriz superando dicho año en más de 100.000 unidades. (ver cuadro 3.2.6)

Por su lado la industria siderurgica posee una curva productiva similar al sector de maquinaria agrícola, su producción se mantuvo estable en el periodo estudiado, observando una leve mejoría a partir de 2006 (ver cuadro 3.2.6).

Gráfico 3.2.1 – Empleo, Industria manufacturera, por ramas seleccionadas, 1998-2006



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJIP).

Cuadro 3.2.6 – Producción bruta (por unidades), Industria manufacturera por ramas seleccionadas, 1998-2006

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Automotriz	457.957	304.809	339.632	227.931	159.401	169.202	260.402	319.755	432.101
Siderurgia	13.844,5	12.483,7	14.031,40	12.780,60	13.447	15.786	16.014,8	16.794,8	17.344,5
Maquinaria agrícola	26.160	17.403	14.555	11.815	16.715	17.181	17.830	19.055	19.204
Electro / electrónica	425.384,4	433.404	343.671,4	331.711,9	205.510,3	163.620,8	416.172,1	500.044,6	736.909,1

Fuente: Elaboración propia en base a datos INDEC; Encuesta industrial mensual. ADEFA

El gráfico 3.2.1 compara la evolución del empleo entre los años 1998-2006 para los cuatro sectores estudiados. En dicho gráfico observamos que en todo el periodo las industrias de autopartes, siderúrgica y de máquinas agrícolas son las únicas que recuperaron y superaron el número de trabajadores ocupados en el comienzo del período, con mayor amplitud en el primero de los casos. Los dos sectores restantes, electro electrónica y automotriz, presentan cierta tendencia creciente tras la crisis de 2001-2002, pero no llegan a los valores que tenían en el comienzo del período. (Ver cuadro 3.2.7)

Cuadro 3.2.7 – Empleo, Industria manufacturera por ramas seleccionadas, 1998-2006

Setor	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Automotriz	24.674	18.300	17.588	15.834	12.106	11.538	13.139	16.248	18.948
Autopartes	39.591	33.480	31.346	27.885	26.402	30.493	36.667	42.327	47.409
Siderurgia	25.544	22.968	22.465	20.727	20.021	21.948	24.144	25.795	27.267
Maquinaria agrícola	10.134	7.796	6.403	6.104	6.640	8.939	10.549	11.312	11.828
Electro / electrónica	9.322	8.641	8.476	7.381	4.273	4.513	5.729	6.720	7.449
Total	109.265	91.185	86.278	77.931	69.442	77.431	90.228	102.402	112.901

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJIP).

Datos correspondientes al mes de noviembre de cada año.

3.2.1 – Evolución reciente del sector siderurgia en Argentina

La industria siderúrgica constituye parte del grupo de actividades denominadas "industrias pesadas", ya que requiere una gran inversión por unidad de producto y se adscribe a un modelo tecnológico que requiere escalas mínimas de producción, normalmente muy elevadas para cumplir con los estándares de eficiencia.¹ Por las

¹ En el caso de la producción de hierro básico con altos hornos y aceración en convertidores BOP, la escala

grandes inversiones de capital requeridas y por el tipo de estructura que adquirió en los últimos años en Argentina, se constituye con una oferta de tipo oligopólica, en el nivel local.

En el período considerado tiene una dinámica específica en relación a otras tramas del sector metalúrgico. Es necesario considerar que la siderurgia venía de una franca tendencia creciente de la producción entre 1993 y 1998, registrando un aumento que superó al del total de la industria.² Esta tendencia creciente de la producción se interrumpió en 1999, cuando comenzó un ciclo recesivo de la economía argentina, que derivó en la salida de convertibilidad a principios de 2002³. En el cuadro 3.2.1.1, se observa que la producción mantiene un período de estancamiento o meseta productiva hasta el año 2003 donde inicia un proceso de recuperación sostenido hasta el final de período analizado, el incremento para el año 2006 respecto a 1998 representa el 25.8%.

Cabe destacar que estas variaciones en la producción están directamente ligadas a la demanda de sectores como la industria automotriz, la construcción, la producción de bienes durables y algunas producciones ligadas al sector agrícola, y como tal a la recuperación del aparato productivo nacional. Es necesario aclarar que la demanda doméstica al sector, restablecida a partir del año 2002, implicó una caída en porcentajes similares en las exportaciones que hasta ese año fueron las fundamentales destinatarias de la producción del sector durante los años recesivos.

Por otro lado en este período de recuperación iniciado, el sector siderúrgico ha sido uno de los sectores con mejor uso de su capacidad instalada, operando en promedio con un 91% de su capacidad, mientras la industria nacional en su conjunto registró un nivel del 65%⁴.

Cuadro 3.2.1.1 – Evolución del Empleo, Remuneración promedio real, Producción e Índice Productividad, Industria Siderurgia período 1998-2006

	Personal Ocupado ¹	Salarios deflacionados al año 2006	Producción	Productividad ^{3*}	
				x obrero ocupado	x hora trabajada
1998	25.544	2598,9	13844,5	108,9	111,4
1999	22.968	2700,9	12483,7	87,5	90,7
2000	22.465	2686,2	14031,4	91,4	93,3
2001	20.727	3159,9	12780,6	92,9	97,1
2002	20.021	2166,8	13447,0	104,4	107,5
2003	21.948	2542,2	15786,0	111,6	111,6
2004	24.144	2199,7	16014,8	118,3	116,5
2005	25.795	2695,4	16794,8	119,6	117,7
2006	27.267	2813,3	17344,5	124,8	122,3

* base 100=1997

Fuente: (1) Elaboración propia en base a datos del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP)
(2) INDEC

mínima requerida para igualar costos mínimos de producción oscila en 1,5 millones de toneladas al año. En cambio, el proceso de reducción directa y aceración con hornos eléctricos permite operar en un rango de 50 mil y 1,5 millones de toneladas anuales.

² Fuente "Dinámica del Empleo y trayectorias laborales en la trama siderúrgica. Ministerio de trabajo y Seguridad social"

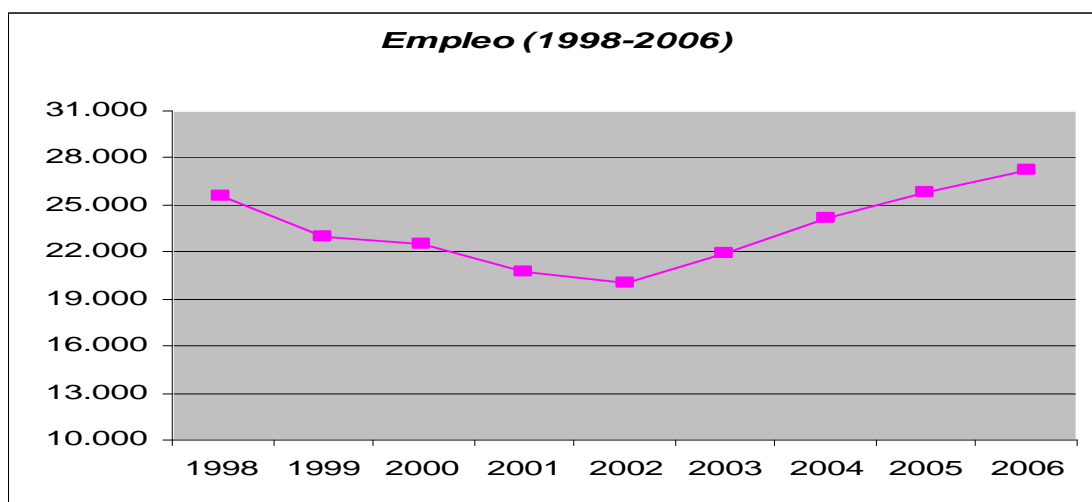
³ Convertibilidad: paridad cambiaría entre el peso y el dólar estadounidense

⁴ Ídem. Nota 2.

(3)Centro de Estudios para la Producción (CEP)-Secretaría de Industria, Comercio y Producción del Ministerio de Economía

Durante el mencionado periodo de recesión económica nacional y de estancamiento productivo, entre 1998 y 2002 se perdió el 21,6% del empleo en el sector. Una vez recuperada la economía del país comenzó una paulatina recuperación de puestos de trabajo, pero recién en 2005 se llega a aproximadamente la misma cantidad de trabajadores que en 1998. Entre 2002 y 2006 se produjo una recuperación del 36,2% del empleo. Desde la recuperación económica de 2003 hasta el 2006 se crearon 7.246 nuevos puestos de trabajo. (Cuadro 3.2.1.1 y gráfico 3.2.1.1)

Gráfico 3.2.1.1 – Evolución del empleo. Industria Siderarugica. Período 1998-2006



Fuente: Elaboración propia en base a datos del SIJP.

Aun bajo la convertibilidad se observa un leve incremento en el salario promedio real (17,7% entre 1998 y 2001). Es en el transcurso del año 2001, antes de la crisis de diciembre, cuando el salario alcanza su pico máximo. En el año siguiente, como resultado del proceso de crisis, se produce una caída estrepitosa del mismo (31,4%). El año siguiente se produce una leve recuperación (17,4%), con una nueva caída durante 2004 (casi al valor de 2003). Finalmente, entre 2005 y 2006 parece haberse instalado una tendencia creciente, alcanzando a superar en un 8,2% al valor de comienzos del período.

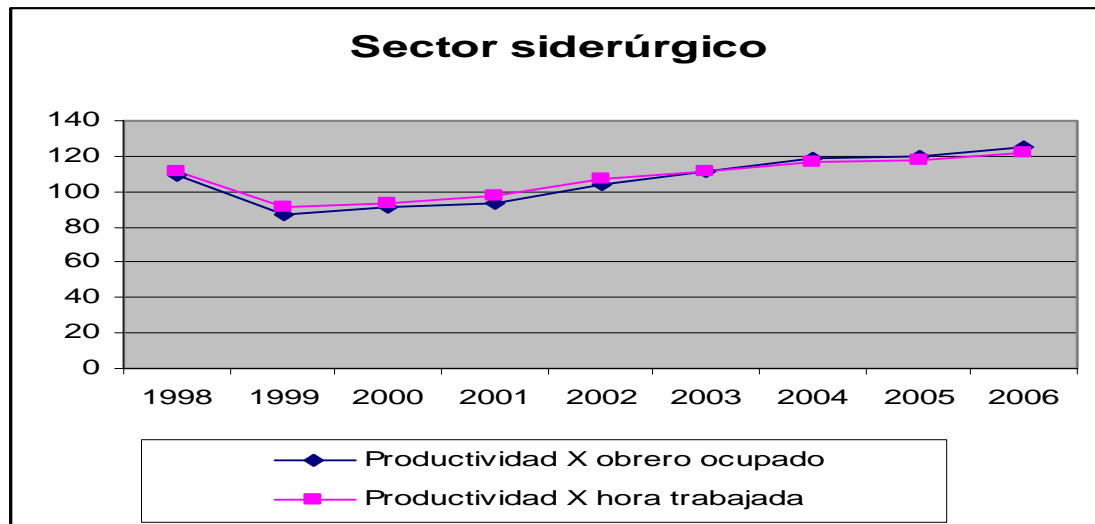
Gráfico 3.2.1.2 – Evolución del salario promedio real período 1998-2006. Industria siderúrgica. Serie deflacionada a salarios 2006



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP)

En lo que respecta a la productividad (por obrero ocupado y por hora trabajada), observamos que hay una importante caída de la misma en 1999 y una leve recuperación en los dos años siguientes. Desde 2002 en adelante ésta se incrementa en forma sostenida, alcanzando un valor similar al de 1998 en 2003. Entre este último año y 2006, la productividad por obrero ocupado aumentó un 19,5% y la productividad por hora trabajada un 9,6%. (Gráfico 3.2.1.3)

Gráfico 3.2.1.3 – Evolución de la Productividad. Período 1998-2006



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CEP

Por último cabe destacar que el sector está conformado por un núcleo correspondiente a las grandes empresas productoras (los mencionados oligopolios), que en relación a los proveedores y principales clientes, constituyen un mercado de trabajo particular, con menor movilidad de sus trabajadores lo que lo constituye en un sector de empleo más estable, y con mayor retención de sus trabajadores,

aunque algo menor en el caso de los trabajadores de más alta remuneración y mayor edad.⁵

3.2.2 – Evolución reciente del sector maquinaria agrícola en Argentina

Para el análisis del presente sector es importante considerar que los datos a los que se refiere corresponden a la producción de cuatro grandes grupos de maquinaria de campo. Dichos grupos están compuestos por las maquinas más relevantes para la producción y cosecha de cereales y oleaginosas. Consideramos dentro de estos grupos a: las cosechadoras; los tractores; las sembradoras; y finalmente a los implementos: como los cabezales para cosechadores, acoplados tolva, pulverizadores autopropulsados y de arrastre, implementos para la labranza primaria, rastras, cultivadores, fertilizadoras y rastrillos.

El sector de maquinaria agrícola, dentro de la estructura general de la industria manufacturera argentina, tiene una envergadura pequeña si lo comparamos con otros sectores de mayor importancia (como el automotriz). (ver gráfico 3.2.1)

En lo que respecta a la estructura interna de este sector, podemos ver en el cuadro 8 las evoluciones del empleo, de la producción del periodo 1998-2006, del salario promedio y de la productividad por hora y obrero ocupado.

Cuadro 3.2.2.1 – Evolución Empleo, Salario Promedio Real, Producción e Índice de Productividad, Sector Máquinas Agrícolas (1998-2006)

Año	Personal Ocupado	Salarios deflacionados al año 2006	Producción	Productividad*	
				por obrero ocupado	por hora trabajada
1998	10.134	1390,38	26.160	87,5	86,9
1999	7.796	1332,78	17.403	60,2	60,6
2000	6.403	1388,16	14.555	66,2	67,5
2001	6.104	1350,22	11.815	65,4	70,0
2002	6.640	1002,18	16.715	69,8	75,2
2003	8.939	1150,28	17.181	98,4	97,0
2004	10.549	1290,20	17.830	99,3	90,6
2005	11.312	1650,67	19.055	86,6	88,6
2006	11.828	1748,88	19.204	94,4	90,8

* base 100=1997

Fuente: (1) y (2) INDEC

Según datos del Indec en el sector de producción de maquinaria agrícola, entre 1998 y 2001, no se observan grandes movimientos en el salario promedio, hecho que podemos adjudicar a las restricciones que imponía la convertibilidad para los aumentos salariales (ver gráfico 3.3.2.1). La pérdida de los valores salariales alcanzan montos significativos en el año 2002 representando, en relación al primer año del período, una disminución de 27.92%. A partir de 2003 se inicia la recuperación del salario del sector registrándose en el año 2006 un salario promedio de 1.748,8, lo que representa un alza de 42,7%, en los últimos cuatro años.

⁵ Fuente “Dinámica del Empleo y trayectorias laborales en la trama siderúrgica. Ministerio de trabajo y Seguridad social”

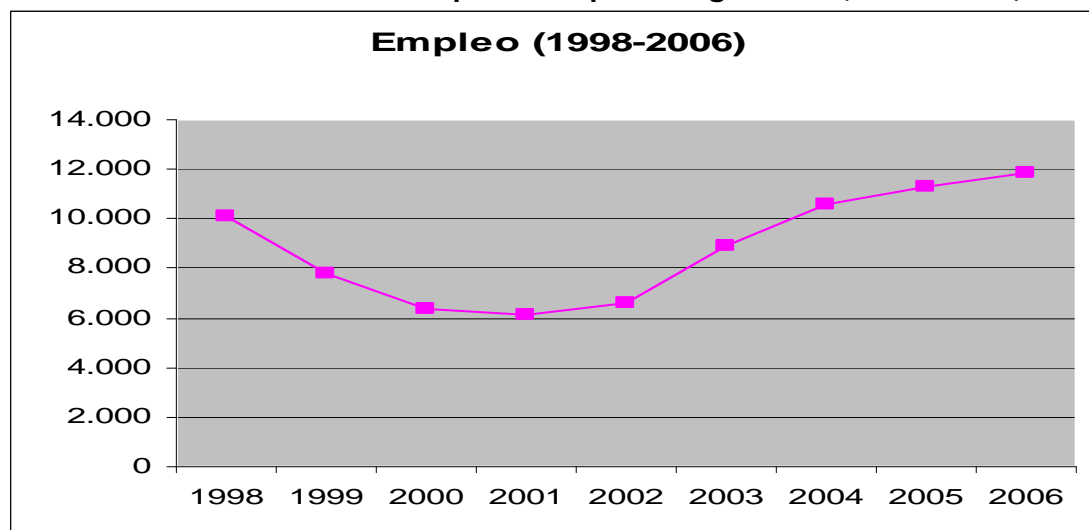
Gráfico 3.2.2.1 – Evolución salario promedio real Producción. Máquinas Agrícolas (1998-2006). Serie deflacionada a salarios 2006



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP)

Por su lado la evolución de la curva de empleo refleja de manera mas clara la situación de la economía nacional en general. Según el gráfico 3.2.2.3 del año 1998 al 2001 el personal ocupado dentro del sector maquinaria agrícola desciende un 40%⁶, para luego recuperarse de a poco, llegando en el 2006 a medir un 10% más que en 1998, (ver cuadro 3.2.2.1).

Gráfico 3.2.2.2 – Evolución Empleo, Máquinas Agrícolas (1998-2006)



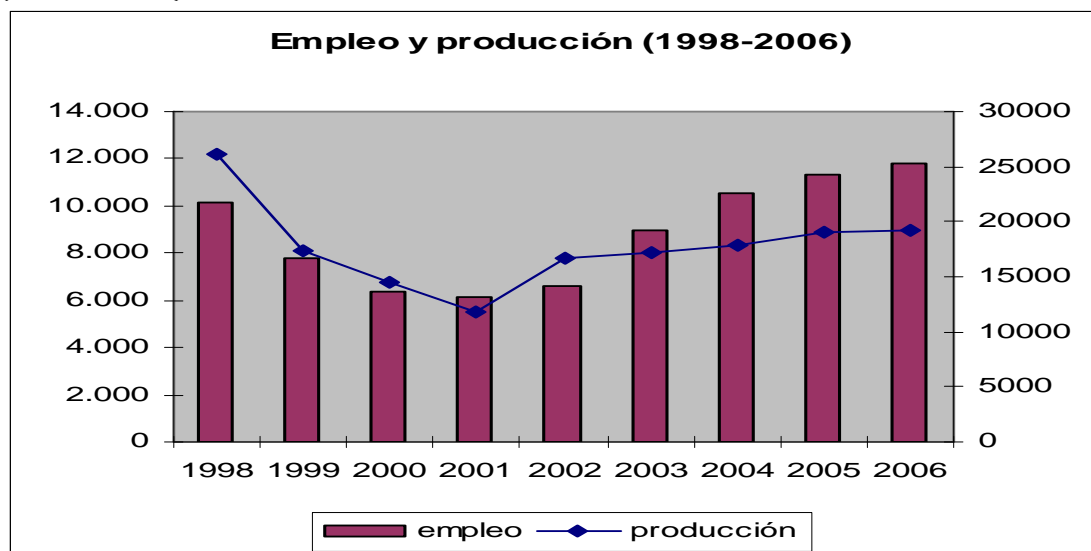
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP)

Si comparamos la evolución del empleo y la producción en igual periodo, observaremos que si bien, ambas registran una curvatura similar, en la cual el 2001 se registra como el año mas crítico del sector, el empleo logra una recuperación superior a la producción (ver gráfico 3.2.2.3).

⁶ Esto también puede explicar que la caída salarial no haya sido tan significativa. La repercusión de la crisis fue directamente en el empleo.

Según vemos en el cuadro 3.2.2.1, la producción para el año 2006 fue de 19.204 unidades, no logrando aun recuperar su promedio de 1998 de 26.160 unidades.

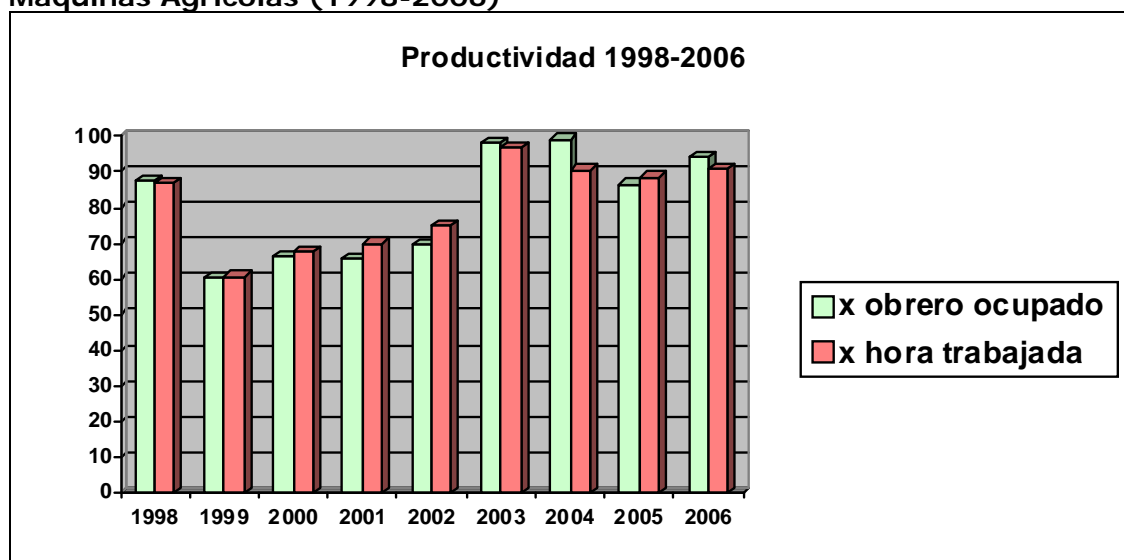
Gráfico 3.2.2.3 – Evolución de Empleo y Producción - Máquinas Agrícolas (1998-2006)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP) e INDEC.

A través del gráfico 3.2.2.4 y el cuadro 3.2.2.1 observamos como la productividad tanto por obrero ocupado, como por hora trabajada sufre una fuerte caída en 1999 y se recupera lentamente hasta 2001, al mismo tiempo que caía el número de trabajadores empleados y el salario se deprimía, en medio de la crisis. En los años siguientes se produce una fuerte recuperación de la productividad, pero ya acompañada con crecimiento del empleo y los salarios.

Gráfico 3.2.2.4 – Evolución de la productividad por obrero ocupado y hora trabajada. Máquinas Agrícolas (1998-2006)



Fuente: Elaboración propia en base datos INDEC.

3.2.3 – Evolución reciente del sector electro-electrónica en Argentina

El sector electro-electrónico de la industria manufacturera argentina esta compuesto por todas aquellas actividades que se relacionan con la producción de bienes que contengan algún tipo de elemento o parte mecánica, eléctrica o electrónica.

En el presente análisis contamos con la división de dicho sector en tres ámbitos: la producción de tubos, válvulas y otros componentes eléctricos, transmisores de radio, TV y aparatos para telefonía, y receptores de radio, TV y aparatos de telefonía.

Como punto de partida para nuestro análisis consideraremos la década del 90 como un primer punto de inflexión para el sector electro electrónico argentino. Las políticas de gobierno aplicadas durante el gobierno del presidente Menem provocaron, al igual que en otros rubros, una caída en la producción y el empleo del presente sector, a raíz del cierre de emprendimientos privados y la afluencia indiscriminada de la importación⁷.

En el periodo estudiado según el cuadro 3.2.3.1 la producción general del sector atravesó durante el año 2003 una fuerte crisis alcanzando una baja de más de un 60% respecto de 1998. A partir de allí, se produjo una importante recuperación, logrando casi duplicar la producción de principios del periodo para el año 2006.

Cuadro 3.2.3.1 – Evolución Empleo, Salario Promedio Real , y Producción. Sector Electro electrónica (1998-2006)

Año	Personal Ocupado	Salario defl. a 2006 (total del sector)	Producción
1998	9.355	3032,81	425.384,4
1999	8.641	3228,85	433.404,0
2000	8.476	3153,31	343.671,4
2001	7.381	2966,25	331.711,9
2002	4.273	1987,77	205.510,3
2003	4.513	2173,81	163.620,8
2004	5.729	2414,94	416.172,1
2005	6.720	2561,86	500.044,6
2006	7.449	2508,04	736.909,1

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJyP) y datos correspondientes a Ministerio de trabajo en base a INDEC

Como vemos en el cuadro siguiente, la productividad comienza a descender en 1999 y llega a valores muy bajos (sobre todo en el subsector de Tubos, válvulas y otros, que llega a valores cercanos al 20% en 2002). En todos los casos se observa una recuperación a partir de 2003, alcanzando valores superiores a los de 1998 en Transmisores y Receptores de radio. En el subsector de Tubos, válvulas y otros no se logró nunca alcanzar los valores de los primeros años estudiados.

Cuadro 3.2.3.2 – Índice de Productividad sector electro electrónica, por tipo de producción, por obrero ocupado y por hora trabajada 1998-2006 (base 100=1997)

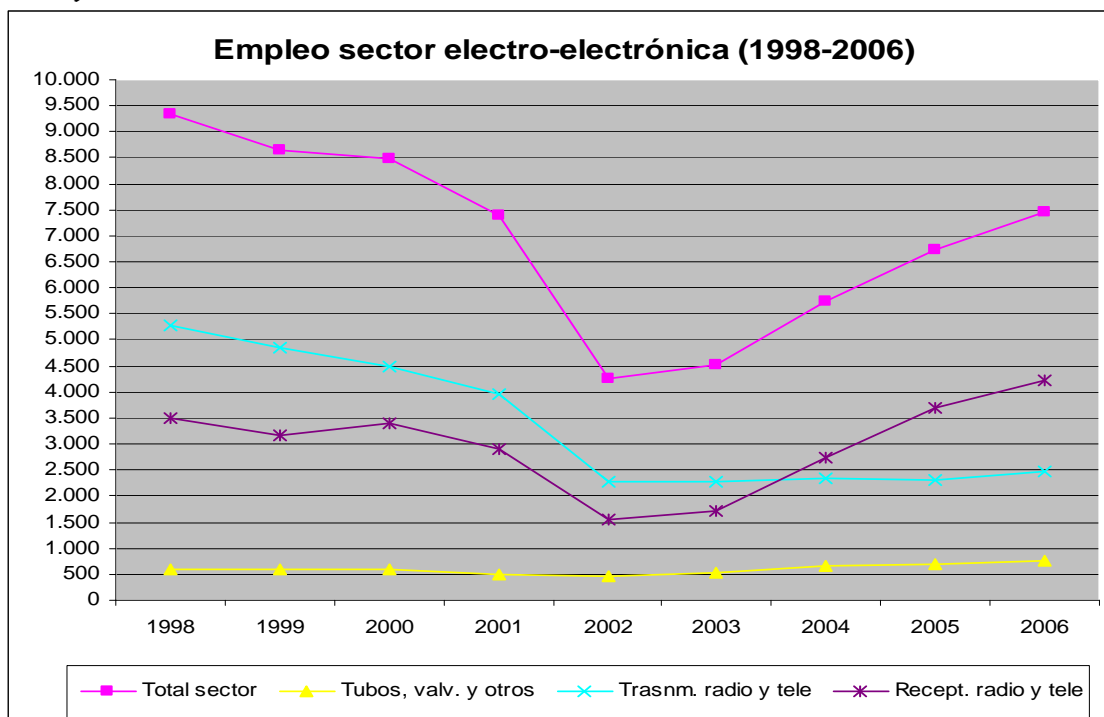
⁷ INTI, "Instituto Nacional de tecnología industrial"

Año	Tubos, válvulas y otros		Transmisores de radio, TV y otros		Receptores de radio, TV y otros	
	X Ob. Oc.	X Hr. trab.	X Ob. Oc.	X Hr. trab.	X Ob. Oc.	X Hr. trab.
1998	106,7	116,3	97,2	99,2	93,7	96,2
1999	104,0	115,3	82,1	84,7	89,0	92,0
2000	91,3	99,4	84,6	92,1	111,5	115,4
2001	66,5	74,2	77,2	87,4	115,3	129,9
2002	22,2	25,5	50,4	61,5	59,5	94,7
2003	40,5	44,8	88,6	97,3	115,9	146,4
2004	49,2	55,7	103,6	111,8	139,4	141,8
2005	47,2	51,0	106,8	110,7	149,0	146,3
2006	52,5	57,5	109,8	113,4	132,2	130,8

Fuente: Centro de Estudios para la Producción –Secretaría de Industria (MECON)

Por su lado el empleo (gráfico 3.2.3.1) también sufre una caída importante en el periodo 2002-2003, siendo dentro de las ramas del sector la de producción de receptores de radio y televisión la más afectada. Para el año 2006 la recuperación del empleo es notable, sin embargo aun no logra recuperarse a valores de fines de la década del 90´. Si observamos el gráfico de empleo veremos que se trata del subsector más pequeño y el que menos evolución tuvo en este sentido. Lo mismo sucede con el salario.

Gráfico 3.2.3.1 – Evolución empleo Industria Electro Electrónica (1998-2006)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJyP)

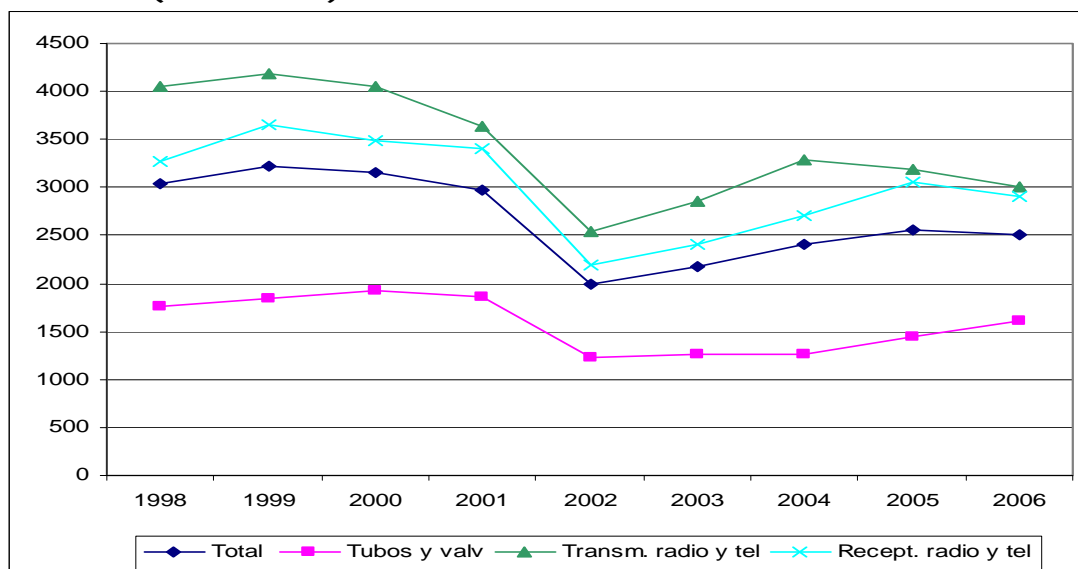
El salario del sector se mantuvo estable en la primera parte del período y comenzó a bajar en torno a la crisis de 2001, manifestándose esta caída con más fuerza en el subsector de transmisores de radio y televisión. Luego de 2002 todo el sector se recupera salarialmente, haciéndolo con menor velocidad y en menor medida el subsector de tubos, válvulas y otros componentes. En ninguno de los casos se recuperan el valor del comienzo del período. Esto último puede estar sucediendo antes cierta debilidad de este tipo de industria frente a las posibilidades de importación de componentes electrónicos. (ver cuadro 3.2.3.3 y gráfico 3.2.3.2)

Cuadro 3.2.3.3 – Salarios en la Industria Electro-electrónica (1998-2006) (en pesos). Valores deflacionados a 2006

Año	Tubos, válvulas y otros	Transmisores de radio y tel.	Receptores de radio y tel	Promedio total
1998	1765,61	4054,50	3278,34	3032,81
1999	1847,87	4181,22	3657,48	3228,85
2000	1919,84	4056,16	3483,90	3153,31
2001	1852,58	3636,98	3409,20	2966,25
2002	1234,24	2534,45	2194,61	1987,77
2003	1256,50	2849,87	2415,06	2173,81
2004	1256,26	3282,12	2706,43	2414,94
2005	1436,63	3192,40	3056,56	2561,86
2006	1616,16	3001,22	2906,77	2508,04

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJyP)

Gráfico 3.2.3.2 – Evolución salario promedio real Industria Electro-Eléctrica (1998-2006). Serie deflacionada a salarios 2006

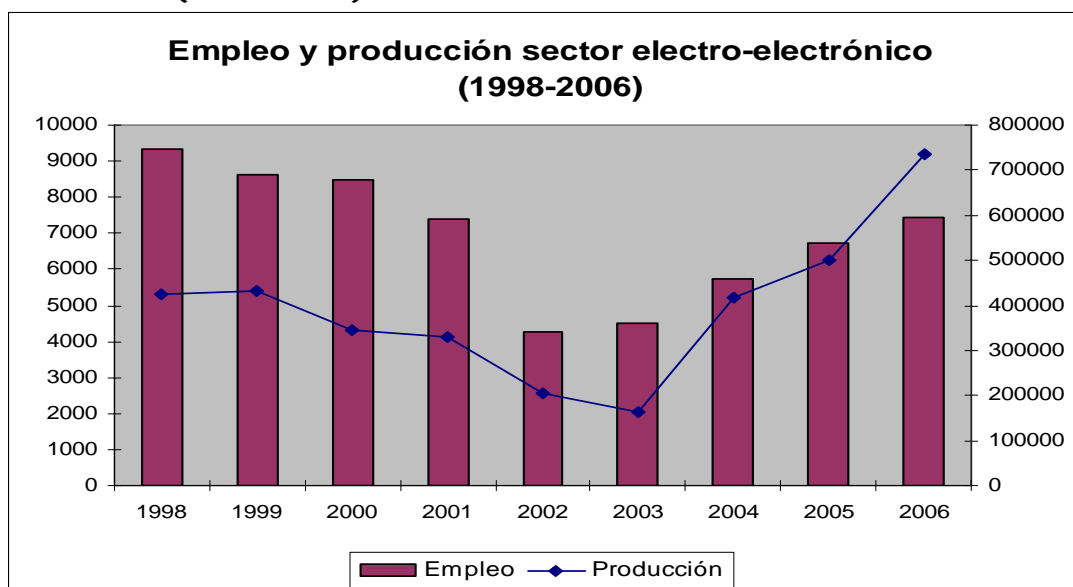


Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJyP)

Si establecemos una relación directa entre la evolución del empleo y la producción, gráfico 3.2.3.3, observamos que la recuperación de la producción para el año 2006

respecto de 1998 es sumamente superior a lo ocurrido con el empleo que aun no logra alcanzar las cifras de 1998.

Gráfico 3.2.3.3 – Evolución de empleo y producción Industria Electro- Electrónica (1998-2006)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJyP) y en base a datos Ministerio de trabajo, INDEC.

3.2.4 – Evolución reciente de la Industria automotriz y de autopartes en Argentina

Para analizar el sector que nos ocupa, creemos conveniente delimitar tres períodos: el primero entre 1998 y el año 2000, un segundo correspondiente a la crisis iniciada en 2001 hasta el cambio macroeconómico de recuperación industrial de 2003, y el tercero correspondiente a los últimos tres años estudiados.

En 1998, la industria automotriz estaba viviendo el final de un período de continuo crecimiento que había empezado a partir de la implantación de la convertibilidad en 1991. Las condiciones macroeconómicas que este modelo generaba y los beneficios sectoriales que el gobierno le había concedido, propiciaron el aumento de la producción, hasta alcanzar, en 1998, el pico más elevado de toda su historia. La conjunción entre cierto crecimiento del mercado interno, producto de las posibilidades de compra que la convertibilidad y el crédito permitían a los sectores medios de la población y la apertura de la economía que expandía el mercado de venta a los países del MERCOSUR, constituían elementos que propiciaban este crecimiento.

Desde allí en adelante, la producción fue decayendo paulatinamente, quizás como uno de los síntomas del agotamiento en que había entrado el modelo neoliberal. El año posterior a la crisis de 2001, la producción va a alcanzar el valor más bajo de todo el período.

La recuperación posterior de la economía nacional se irá haciendo notar en el mejor desempeño que adquirirá esta industria, sobre todo a partir de 2003. En 2006,

como puede observarse en el cuadro 3.2.4.1, ya se vuelve a superar las 430 mil unidades.

Si comparamos los datos de producción con los del empleo obtendremos un panorama que nos advierta sobre las importantes transformaciones que sufrió esta industria a lo largo de los últimos años.

Para realizar este último análisis nos remontaremos a 1973, año en el cual esta industria había alcanzado a producir 293.742 unidades, lo cual representaba el pico más alto desde su creación. Este valor implicaba el empleo de 50.626 trabajadores. Después de sucesivos vaivenes (que siguieron las diferentes etapas de crisis del país), en 1994 logra otro pico histórico (408.777 unidades), pero ahora con 25.734 trabajadores empleados. Se observa así el enorme cambio que se produjo en este sector industrial, ya que, en 1994, un poco más de la mitad de trabajadores que en 1973 podían producir un 39,16% más que en este año. En 1998, la cantidad de trabajadores seguía disminuyendo, pero la producción alcanzaba aún valores más elevados. Desde allí en adelante, el agotamiento del modelo neoliberal y la crisis de 2001 se expresan en la fuerte caída en el número de ocupados, que tiene su valor más bajo en 2003 (11.538 trabajadores); cifra que no se alcanzaba desde antes de 1960. En 2006, cuando la economía se ve recuperada y, hasta los cambios en el modelo macroeconómico y político posibilitan aumentos salariales sustanciales en el sector, la ocupación no logra recuperarse y se mantienen en cifras cercanas a las que esta rama tenía en los primeros años de la década de los sesenta.

Cuadro 3.2.4.1 – Personal ocupado, remuneración promedio real , producción y productividad Industria Automotriz periodo 1998-2006

Año	Personal Ocupado	Salarios deflacionados al año 2006 (en \$)	Producción	Productividad*	
				x obrero ocupado	x hora trabajada
1998	24.674	2775,07	457.957	106,9	118,8
1999	18.300	3672,75	304.809	76,6	87,2
2000	17.588	3416,23	339632	72,0	86,0
2001	15.834	3214,21	227931	65,5	83,3
2002	12.106	2500,17	159401	51,1	78,2
2003	11.538	2645,52	169202	99,0	119,2
2004	13.139	2886,98	260402	109,6	125,5
2005	16.248	3184,55	319755	148,8	163,2
2006	18.948	3587,88	432101	141,9	159,4

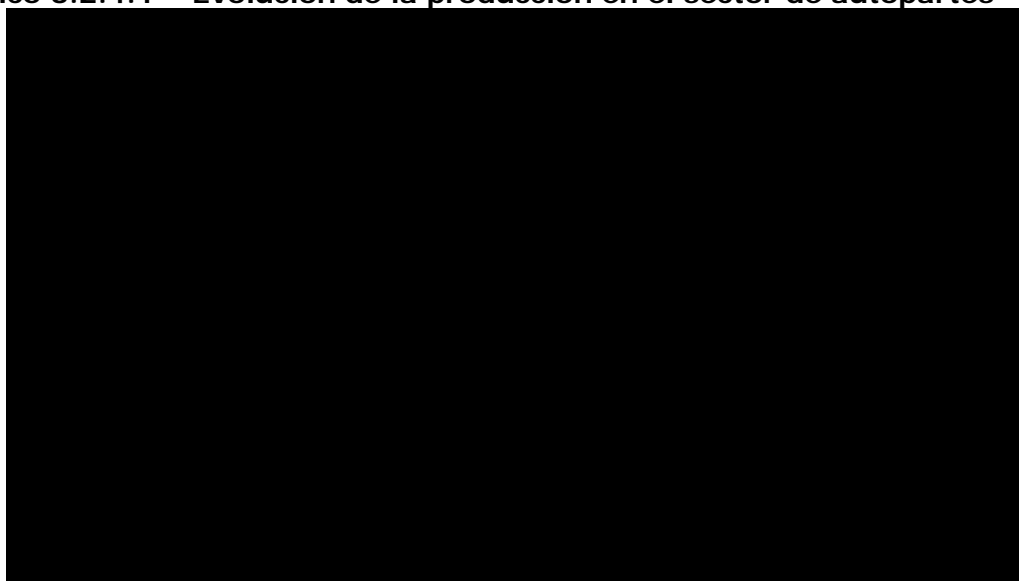
* base 100= 1997

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP) y Centro de Estudios para la Producción (CEP)

En el caso de la industria autopartista, la producción comienza un descenso abrupto desde 1998 en adelante, siguiendo la evolución del proceso de crisis en que entraba

la economía argentina. El deterioro de esta industria, que ya se venía produciendo a partir de la apertura económica de los años noventa y las dificultades generadas para competir con los productos importados, se manifestó en el descenso en la producción de fines de los noventa y principios del nuevo siglo. Como vemos en el gráfico 3.2.4.1, en el año 2002, la producción de carrocerías se vio reducida a su mínima expresión. A partir de allí comienza cierta recuperación del subsector de partes y piezas, que se va a sostener hasta fines del período estudiado. En el caso de las industrias carroceras esta recuperación se observará en el año siguiente y con menor nivel que en la anterior.

Gráfico 3.2.4.1 – Evolución de la producción en el sector de autopartes



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CEP (base 100=1997)

En el sector autopartes, diferenciando las dos tramas productivas, la evolución del empleo muestra un ciclo de descenso de la ocupación, y un proceso de recuperación a partir del año 2003. Entre 1998 y 2002, en el sector autopartista se perdieron 13.189 puestos de trabajo, lo cual representó el 48,23% de caída en los puestos de la producción de carrocerías y el 31,20% en la producción de partes y piezas. Luego, entre 2002 y 2006 la recuperación fue mayor a los puestos perdidos en el subperíodo anterior (21.007 trabajadores).

Cuadro 3.2.4.2 – Personal ocupado y remuneración promedio real y productividad.

Industria Autopartista periodo (1998-2006)

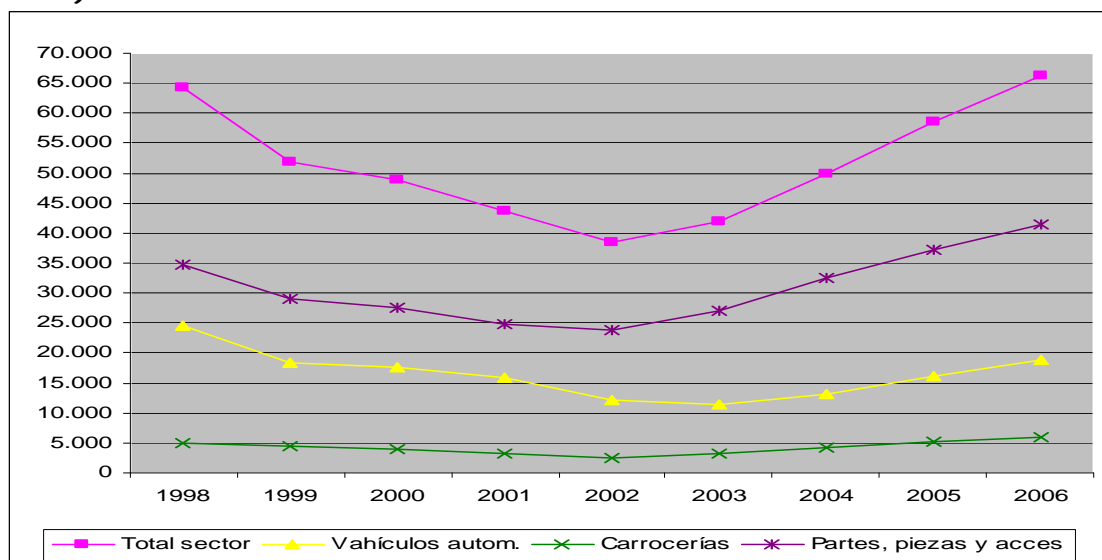
Año	Personal Ocupado			Salario defl. a 2006 (en \$)		Productividad %	
	<i>Carroc.</i>	<i>Partes y piezas</i>	<i>Total</i>	Carrocerías	Partes y piezas	x obrero ocupado	x hora trabajad a
1998	4.918	34673	39.591	1357,90	1949,13	97,1	96,9
1999	4.454	29.026	33.480	1414,15	2145,14	91,5	96,1
2000	3.879	27.467	31.346	1406,02	2069,43	97,3	100,1
2001	3.185	24.700	27.885	1299,14	1978,68	90,8	102,6
2002	2.546	23.856	26.402	864,75	1442,91	129,7	140,7
2003	3.336	27.157	30.493	994,33	1515,71	129,6	132,4
2004	4.261	32.406	36.667	1188,98	1652,25	120,9	118,4
2005	5.135	37.192	42.327	1528,59	1980,80	116,5	116,5

2006	5.913	41.496	47.409	1665,88	2105,43	120,0	121,2
-------------	-------	--------	--------	---------	---------	-------	-------

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP) y Centro de Estudios para la Producción (CEP)-Secretaría de Industria, Comercio y Producción del Ministerio de Economía

La recuperación, a partir de la superación del período de crisis, muestra un incremento en el empleo de la producción de carrocerías en los años 2003, 2004, 2005, y 2006 de 31,02%, 27,72%, 20,51% y 15,15% respectivamente. En el caso de la trama productiva de partes, piezas y accesorios los porcentajes para esos mismos años fueron, 13,84%, 19,32%, 14,77% y 11,57%. El total de puestos creados entre 2003 y 2006 ascienden a 3.367 en la producción de carrocerías, y 24.007 en el caso de partes, piezas y accesorios. El gráfico 13 muestra estas curvas de evolución del empleo en este sector.

Gráfico 3.2.4.2 – Evolución del Empleo en el Sector Automotriz (1998-2006)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del SIJP

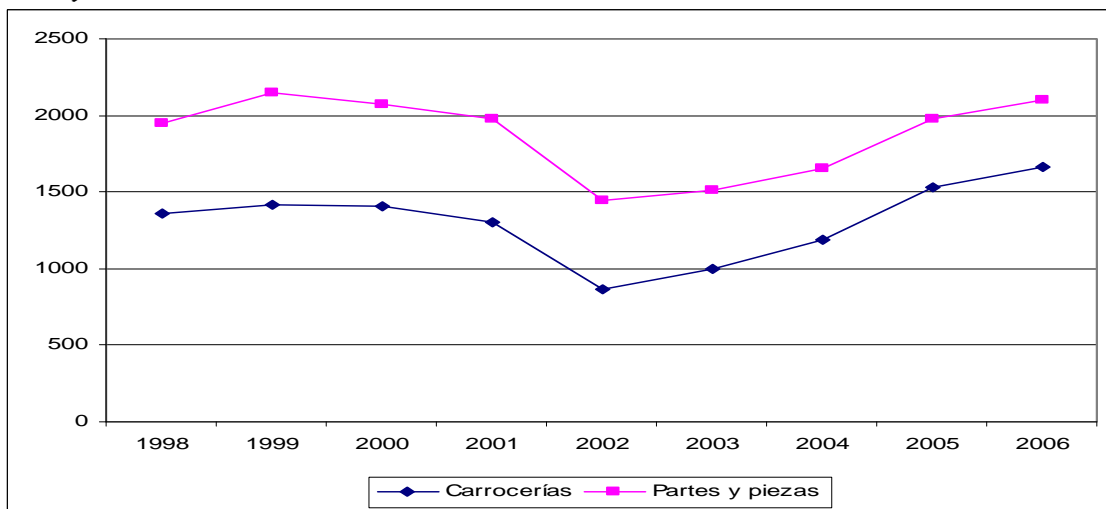
Por otra parte, la evolución de los salarios para la producción de vehículos automotores, que muestra un aumento del promedio salarial entre puntas del período. Sin embargo, la evolución no fue constante, ya que se observa, como después de la trepada de 1999, comienza una tendencia decreciente que presenta su caída más abrupta en 2002 (como producto de la crisis que vivía entonces el país). Desde entonces, comienza una tendencia creciente y sostenida del salario, hasta el fin del período. (Gráfico 3.2.4.3)

Gráfico 3.2.4.3 – Evolución del salario real industria Automotriz (1998-2006). Valores deflacionados a 2006



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema SIJP

Gráfico 3.2.4.4 – Evolución del salario real industria Autopartes (1998-2006). Valores deflacionados a 2006

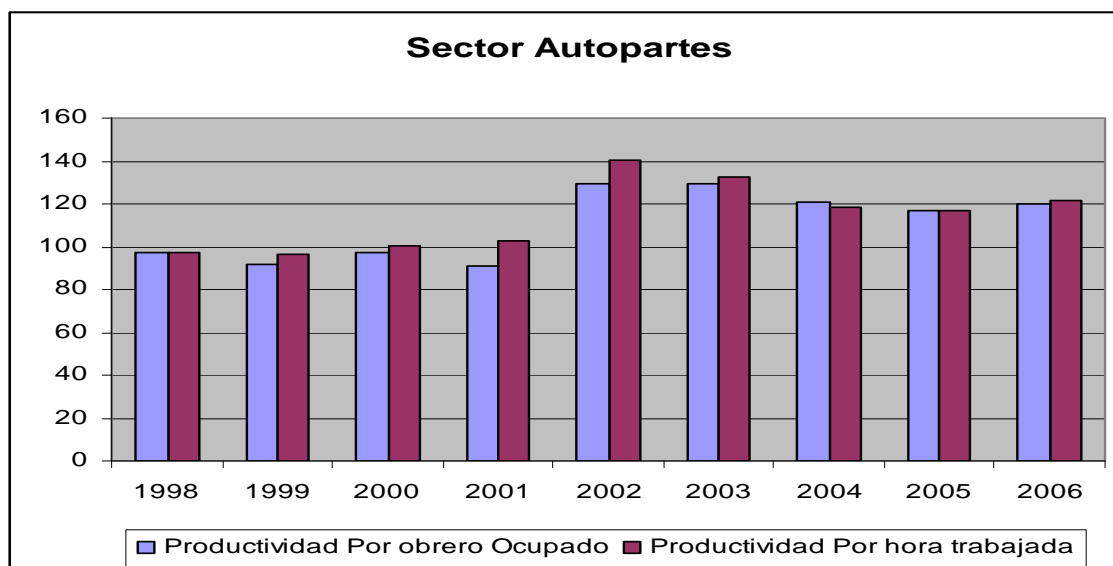


Fuente: Elaboración propia en base a datos del SIJP

En forma menos pronunciada, las curvas salariales del sector de autopartes, repiten las características del sector de producción de automotores (gráfico 3.2.4.3)..

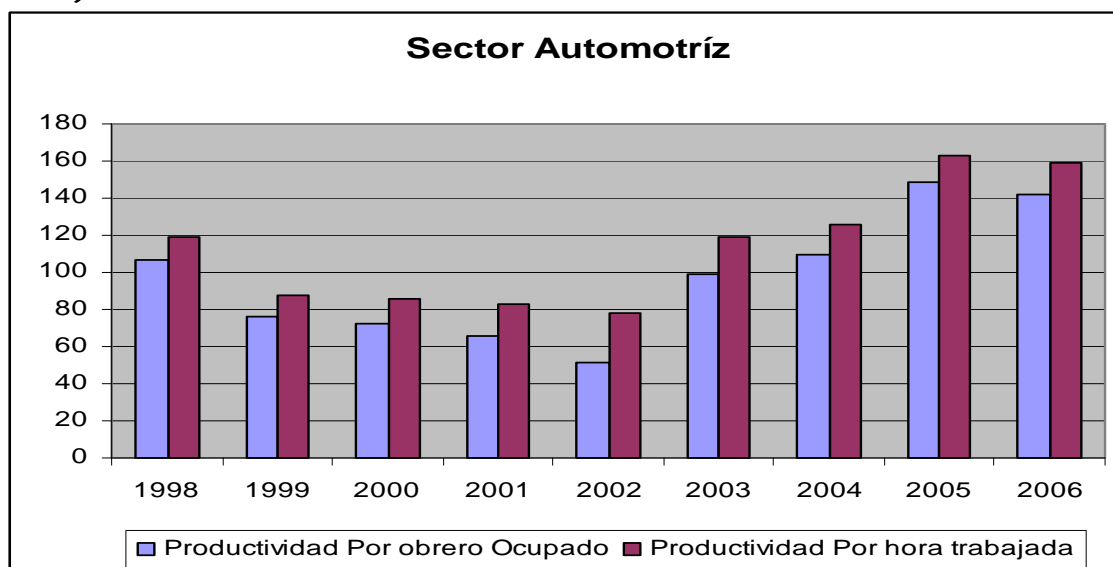
La productividad por obrero ocupado del sector de autopartes en su conjunto se mantuvo estable hasta el año 2002, donde se incrementó en 38,9 puntos. Luego se mantuvo estable hasta 2005, donde descendió un 4,4%. En 2006 volvió a ascender a los valores anteriores. En este caso la productividad por obrero ocupado en el total del período considerado sufre una variación ascendente comparando los valores de inicio y cierre del mismo de 22,9%. La productividad por hora trabajada fue incrementándose hasta su valor máximo en 2002, desde donde comienza un descenso que se va a interrumpir en 2006.

Gráfico 3.2.4.5 – Evolución de la productividad Sector Autopartes (1998-2006)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CEP

Gráfico 3.2.4.6 – Evolución de la productividad Sector Automotriz (1998-2006)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CEP

3.3. Análise Comparativa da Produção e do Emprego no Setor Metal-Mecânico - Argentina e Brasil

Procuramos, neste tópico, primeiro mostrar as semelhanças e diferenças entre os dois países, no âmbito de cada setor, para depois analisarmos os dados numa perspectiva mais macro-estrutural. Partimos de duas relações básicas: produção/emprego; e produtividade/remunerações.

No caso do setor siderúrgico, para o período 1998-2005, observa-se que a produção cresceu à frente do emprego no setor siderúrgico para os dois países, ainda que os níveis de expansão da produção e da produtividade, bem como os seus diferenciais com relação ao emprego e aos salários, respectivamente, se mostraram mais fortes no caso brasileiro. Cabe apontar, por exemplo, que no Brasil a produtividade do setor siderúrgico ampliou-se 150% no acumulado do período, contra uma expansão de 16% do salário médio real.

Observa-se, também, que os níveis de emprego e de salários cresceram mais rapidamente do que a produção e produtividade no período 2002-2005 para a Argentina, o que se deve às quedas muito pronunciadas ocorridas no auge da crise.

Outro traço que merece destaque é o pequeno impacto desta expansão do setor siderúrgico sobre o nível de emprego – de -5,6% para o Brasil e de 1% para a Argentina, para o período 1998-2005.

Quadro 3.3.1 – Comparação entre Brasil e Argentina do setor Siderúrgico

	Brasil em %		Argentina em %			
	1998-2002	2002-2005	1998-2005	1998-2002	2002-2005	1998-2005
Emprego	8,5	-13,0	-5,6	-21,6	28,8	1,0
Produção	81,1	37,8	149,6	-2,9	24,9	21,3
Remunerações	-6,1	23,1	15,6	-16,6	24,4	3,7
Produtividade	66,4	58,3	163,5	-4,1	14,6	9,8

Elaboração: IOS.

Quadro 3.3.2 – Comparação entre Brasil e Argentina do setor de Máquinas Agrícolas

	Brasil em %		Argentina em %			
	1998-2002	2002-2005	1998-2005	1998-2002	2002-2005	1998-2005
Emprego	7,7	14,7	23,5	-34,5	70,4	11,6
Produção	52,8	0,5	53,6	-36,1	14,0	-27,2
Remunerações	-13,7	10,8	-4,4	-27,9	64,7	18,7
Produtividade	42,6	-12,4	25,0	-2,3	-33,3	-34,9

Elaboração: IOS.

No setor de máquinas agrícolas, para o caso brasileiro, observa-se uma expansão da produção maior do que do emprego, e da produtividade maior do que dos salários, para o período 1998-2005. Já para a Argentina, os dados indicam o movimento inverso. Provavelmente, mudanças intra-setoriais ocorreram no período de crise, afetando negativamente os setores mais intensivos em capital durante a recuperação, os quais podem ter sido deslocados pelas exportações brasileiras.

Quadro 3.3.3 – Comparação entre Brasil e Argentina do setor de Eletroeletrônico

	Brasil em %		Argentina em %			
	1998-	2002-	1998-	1998-	2002-	1998-

	2002	2005	2005	2002	2005	2005
Emprego	2,8	14,8	18,0	-54,3	57,3	-28,2
Produção	19,8	-3,1	16,2	-51,7	143,3	17,6
Remunerações	-13,5	-1,7	-15,1	-34,5	28,9	-15,5
Produtividade	17,4	-15,7	-1,1	5,7	54,7	63,8

Elaboração: IOS.

No setor eletroeletrônico, para o Brasil, os níveis de produção e de emprego elevaram-se a ritmos semelhantes, enquanto a produtividade manteve-se praticamente estável, num contexto de queda das remunerações. Diferentemente, na Argentina, a produção se recuperou para o conjunto do período, mas com importante queda do emprego, já que a recuperação de postos de trabalho entre 2002 e 2005 não foi suficiente para compensar a queda verificada durante a crise. Desta forma, os níveis de produtividade se elevaram de forma expressiva, junto com uma queda importante dos salários reais.

Nos segmentos automotivo e de autopeças, que conformam uma mesma cadeia produtiva, no caso brasileiro, as remunerações não acompanharam a produtividade para o período 1998-2005. Para este país, nos dois segmentos, as remunerações em termos reais, inclusive, caíram. Por outro lado, em termos de emprego, a expansão revelou-se significativa: 17% para o setor automotivo e 59% para autopeças.

Já para a Argentina, o setor automotivo sofreu uma queda forte do nível de emprego ao longo do período, mesmo com a recuperação de 2002-2005, mais forte na produção que no emprego. O setor de autopeças parece ter sido menos afetado pela crise, apresentando um resultado global positivo. Ressalve que, entre 2002 e 2005, a expansão do emprego foi de 34,2% e 60,3% para os segmentos automotivo e de autopeças, respectivamente, na Argentina.

Quadro 3.3.4 – Comparação entre Brasil e Argentina do setor Automotivo

	Brasil em %			Argentina em %		
	1998-2002	2002-2005	1998-2005	1998-2002	2002-2005	1998-2005
Emprego	3,9	12,7	17,0	-50,9	34,2	-34,1
Produção	14,6	28,0	46,8	-65,2	100,6	-30,2
Remunerações	-12,2	-2,2	-14,1	-9,9	27,4	14,8
Produtividade	10,2	13,7	25,3	-52,2	191,2	39,2

Elaboração: IOS.

Quadro 3.3.5 – Comparação entre Brasil e Argentina do setor Autopeças

	Brasil em %			Argentina em %		
	1998-2002	2002-2005	1998-2005	1998-2002	2002-2005	1998-2005
Emprego	14,6	38,8	59,0	-33,3	60,3	6,9
Produção	25,1	47,9	85,0	-10,9	43,9	28,3
Remunerações	-17,9	8,6	-10,9	-26,0	38,8	2,7
Produtividade	8,8	6,8	16,2	33,6	-10,2	20,0

Elaboração: IOS.

Para os dois países, entretanto, um fato parece inegável: a partir do período pós-2002, verifica-se um crescimento importante do emprego, com a exceção do setor siderúrgico brasileiro, com impactos geralmente positivos sobre o nível de remuneração, mais na Argentina do que no Brasil, o que se deve em grande medida ao efeito recuperação e à política salarial empreendida neste país. De qualquer maneira, também na maior parte dos casos, para os dois países, as razões produção/emprego e produtividade/salários mostraram-se negativas para os trabalhadores, especialmente no caso brasileiro.

Esta evolução dos indicadores do trabalho, especialmente no que se refere ao nível de emprego, ainda que em grande medida influenciada pela dinâmica macroeconômica de ambos os países, encontra apoio na expansão dos fluxos setoriais de comércio de Brasil e Argentina, conforme veremos no tópico seguinte.

4. Impactos Negativos das Negociações NAMA para os Segmentos da Indústria Metal-Mecânica

Nesta parte, analisamos os impactos da redução das tarifas industriais para os vários segmentos do setor metal-mecânico (tabelas 4.1a e 4.1b), partindo dos coeficientes atualmente em discussão, 19 e 23 – lembremos que o coeficiente 26 foi incluído mas não permite flexibilidades - e do coeficiente 35, mais próximo daquilo que os países do Grupo NAMA-11 – do qual Argentina e Brasil fazem parte - advogam, desde que outras concessões, em termos de flexibilidades, e das próprias negociações agrícolas, sejam obtidas.

Observa-se, por exemplo, que com o coeficiente 19, as tarifas aplicadas reduziriam-se, na prática, para todos os segmentos do setor metal-mecânico considerados na presente pesquisa, no caso brasileiro, e para automotivo, autopeças e siderurgia no caso argentino. No caso de automóveis, a redução efetiva da tarifa média aplicada seria de cerca de 60%.

Já com coeficiente 23, os segmentos de automóveis e de autopeças teriam redução real das tarifas médias praticadas tanto para o Brasil como para a Argentina, enquanto os demais perderiam boa parte da margem para elevação de tarifas. Para o coeficiente 35, o único setor a apresentar redução das tarifas médias aplicadas para os dois países é o de automóveis, mantendo-se alguma margem de manobra para fazer política industrial nos demais segmentos, com certa variação entre os países.

Estas pequenas diferenças entre os dois países devem-se ao fato de que para alguns produtos e setores existem exceções à Tarifa Externa Comum aplicada, além dos níveis distintos de compromissos de cada país com as tarifas consolidadas na OMC.

Tabela 4.1a - Média das Tarifas aplicadas e consolidadas para os cinco setores analisados no Brasil

Setor	Tarifa Consolidada	Tarifa Aplicada	Nova Tarifa Consolidada		
			19	23	35
Eletrônicos	32,1	13,1	11,8	13,3	16,6
Automóveis	34,6	32,9	12,3	13,8	17,4
Autopeças	30,4	16,7	11,7	13,0	16,2
Máquinas Agrícolas	34,3	13,4	12,2	13,7	17,3
Siderurgia	34,2	13,2	12,2	13,7	17,3

Obs1: Foram comparadas apenas as aplicadas que tinham tarifas consolidadas correspondentes.

Obs2: os números em vermelho indicam queda efetiva das tarifas médias aplicadas.

Fonte: OMC. Elaboração: IOS

Tabela 4.1b - Média das Tarifas aplicadas e consolidadas para os cinco setores analisados na Argentina

Setor	Tarifa Consolidada	Tarifa Aplicada	Nova Tarifa Consolidada		
			19	23	35
Eletrônicos	34,9	11,4	12,3	13,9	17,5
Automóveis	35,0	30,3	12,3	13,9	17,5
Autopeças	35,0	15,7	12,3	13,9	17,5
Máquinas Agrícolas	33,4	5,2	11,9	13,3	16,8

Siderurgia	35,0	12,7	12,3	13,9	17,5
-------------------	------	------	-------------	------	------

Obs.: Foram comparadas apenas as aplicadas que tinham tarifas consolidadas correspondentes.

Fonte: OMC. Elaboração: IOS

A margem de manobra ou de espaço para política industrial pode ser definida a partir do cálculo de quanto as tarifas consolidadas médias ficaram acima das praticadas depois de aplicado os coeficientes (tabelas 4.2a e 4.2b). Nos setores sublinhados em vermelho, o espaço para política industrial é nulo, já que há queda inclusive das tarifas aplicadas. No caso do coeficiente 23, em eletrônicos, siderurgia e máquinas agrícolas, o Brasil poderia elevar apenas entre 1 e 4% as suas tarifas nestes setores, e em torno de 30% caso o coeficiente fosse de 35, o que é considerado inaceitável pelos países desenvolvidos.

Já no caso da Argentina, o único setor que manteria um espaço importante para a política industrial é o de máquinas agrícolas, que conta com tarifas aplicadas bastante reduzidas. Nos demais setores, quando se analisa o coeficiente 23, os setores siderúrgico e eletrônicos poderiam elevar suas tarifas em apenas 8,9% e 21,5%, respectivamente. Já com o coeficiente 35, se este espaço aumenta para estes setores, ainda assim, a queda efetiva das tarifas para o setor automotivo seria de 42%.

Tabela 4.2a – Porcentagem da Nova Tarifa Consolidada dividida pela que é Atualmente cobrada no Brasil

Setor	Atual Tarifa Consolidada	TEC	% da nova Tarifa Consolidada dividida pela que Atualmente é Cobrada		
			19	23	35
Eletrônicos	32,0	13,0	-9,9	1,1	26,4
Automóveis	35,0	32,0	-62,8	-58,0	-47,2
Autopeças	31,0	14,0	-30,2	-21,9	-2,9
Máquinas Agrícolas	35,0	13,0	-8,5	3,0	29,5
Siderurgia	35,0	13,0	-7,5	4,2	31,0

Obs.: Foram comparadas apenas as aplicadas que tinham tarifas consolidadas correspondentes.

Fonte: OMC. Elaboração: IOS

Tabela 4.2b – Porcentagem da Nova Tarifa Consolidada dividida pela que é Atualmente cobrada na Argentina

Setor	Atual Tarifa Consolidada	Tarifa Aplicada	% da nova Tarifa Consolidada dividida pela que Atualmente é Cobrada		
			19	23	35
Eletrônicos	32,0	13,0	7,9	21,5	53,2
Automóveis	35,0	32,0	-59,4	-54,2	-42,2
Autopeças	31,0	14,0	-21,8	-11,8	11,2
Máquinas Agrícolas	35,0	13,0	129,3	158,1	224,6
Siderurgia	35,0	13,0	-3,3	8,9	37,4

Obs.: Foram comparadas apenas as aplicadas que tinham tarifas consolidadas correspondentes.

Fonte: OMC. Elaboração: IOS

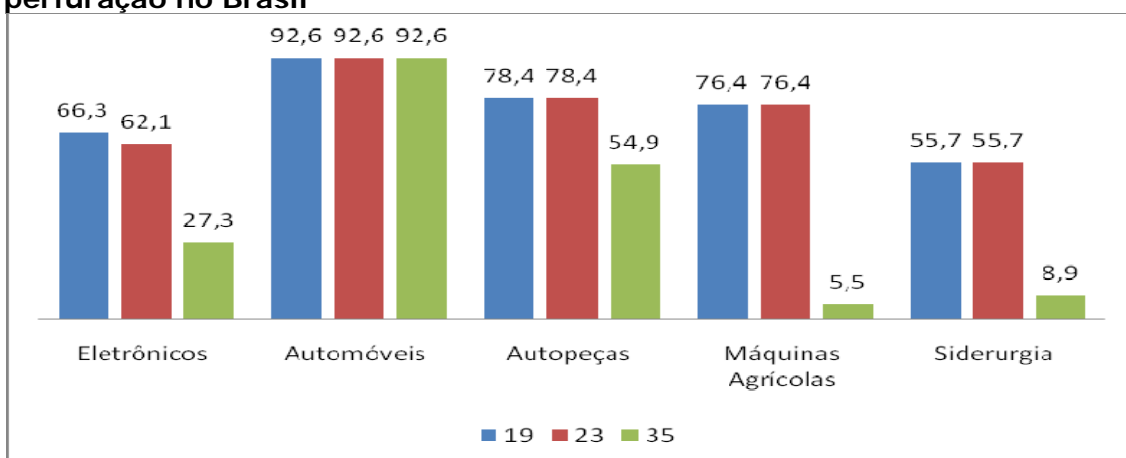
Entretanto, como a redução se faz sentir por linhas tarifárias e não por médias setoriais, observa-se abaixo o percentual de NCM's dentro de cada setor que sofreria perfurações, ou seja, queda nas tarifas efetivamente praticadas. A partir deste exercício, apresentado nos gráficos abaixo, foram utilizadas as linhas tarifárias em seis dígitos.

Para o Brasil, com os coeficientes 19 e 23, entre 50% e 90% dos NCM's sofreriam queda efetiva dos níveis tarifários em todos os setores analisados. Mesmo com o coeficiente 35, o número de linhas afetadas seria 92,6%, 54,9% e 27,3%, respectivamente, para automóveis, autopeças e eletroeletrônicos.

No caso argentino, para os segmentos de eletroeletrônico, automóveis e de autopeças, entre 50% e 90% das linhas tarifárias seriam afetadas, tomando por base os coeficientes 19 e 23. Com o coeficiente 35, 88,9%, 25,5% e 22,8% das linhas tarifárias presenciariam redução efetiva das tarifas aplicadas nos setores automotivo, de autopeças e de eletrônicos.

Isto indica que as flexibilidades atualmente negociadas são insuficientes, quando se consideram os coeficientes propostos. E mesmo com o coeficiente 35, apenas os segmentos de siderurgia e máquinas agrícolas teriam menos de 10% de seus NCM's afetados.

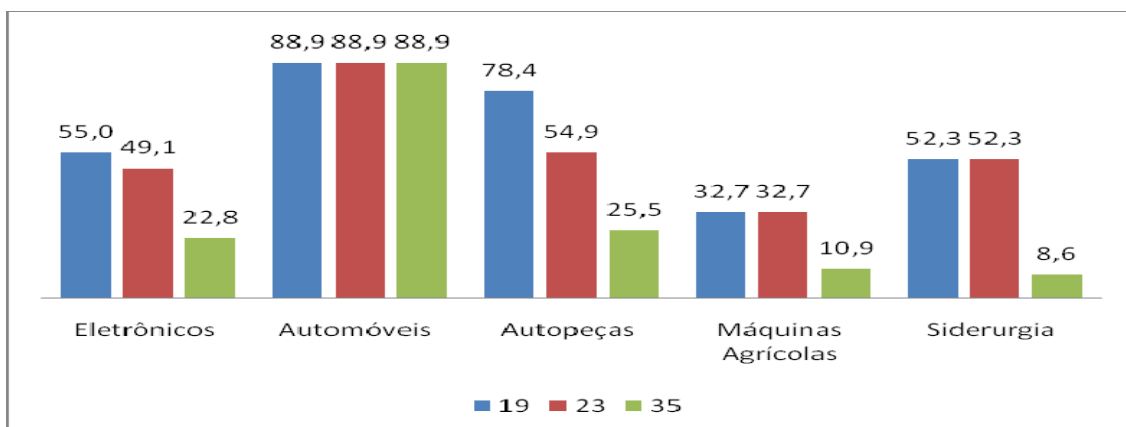
Gráfico 4.1a – Porcentagem de produtos em que a tarifa aplicada sofre perfuração no Brasil



Obs.: Foram comparadas apenas as tarifas aplicadas que tinham tarifas consolidadas correspondentes.

Fonte: OMC. Elaboração: IOS

Gráfico 4.1b – Porcentagem de produtos em que a tarifa aplicada sofre perfuração na Argentina



Obs.: Foram comparadas apenas as tarifas aplicadas que tinham tarifas consolidadas correspondentes.

Fonte: OMC. Elaboração: IOS

Como vimos na primeira parte do presente documento, 10% é o percentual máximo de produtos que não precisariam aplicar a fórmula integralmente para os coeficientes 21 e 23 – e, mesmo assim, desde que não representem mais de 10% do volume de comércio, segundo o figurino restrito que nos tentam impor os países desenvolvidos.

Portanto, verifica-se empiricamente que estes setores sofrerão um aumento da pressão competitiva, a qual pode ser, no máximo atenuada, dependendo do prazo de desgravação e das flexibilidades.

Este é o cenário, caso os países em desenvolvimento e o NAMA-11 não questionem o padrão de negociação forçado pelos países desenvolvidos, e que envolve não apenas o nível dos coeficientes, mas a própria fórmula suíça, inexplicável quando contraposta às negociações agrícolas, onde não se vislumbra qualquer teto tarifário para os países desenvolvidos.

Neste contexto, os impactos negativos oriundos da redução das tarifas de bens industriais (NAMA) para Brasil e Argentina podem assumir as seguintes características:

1. enfraquecimento da relação positiva entre crescimento econômico e comércio regional;
2. desvio de comércio para fora da região, tendendo a beneficiar os países desenvolvidos e, particularmente, a China;
3. para além da queda das tarifas praticadas, a redução mais forte das tarifas consolidadas geraria uma redução brusca da margem de manobra para a elaboração de políticas de complementação industrial no âmbito do Mercosul;
4. estes fatores somados tendem a exercer um papel amortecedor sobre a dinâmica da produção e do emprego industriais, atualmente positiva em ambos os países para os setores selecionados;
5. dependendo do seu impacto em termos de decisões de investimento e de níveis de competitividade, pode-se supor a elevação dos de informalidade e de terceirização, bem como a ainda maior ampliação da defasagem entre salários e produtividade.

Deve-se fazer uma ressalva, contudo, de que o texto de maio do presidente de NAMA abre uma nova perspectiva para o Mercosul, na medida em que cogita a possibilidade de que as uniões aduaneiras sejam tomadas em conjunto.

Desta forma, os coeficientes seriam aplicados para o bloco, sendo retirado do cálculo do volume de comércio o comércio intra-regional, permitindo uma maior flexibilidade para cada país. Isto implicaria também a necessidade de pensar nas linhas tarifárias que seriam isentas da aplicação da fórmula suíça de forma integrada, preservando aqueles setores em que a complementaridade produtiva regional se faz mais forte. Entretanto, ainda assim, estaria-se abdicando de pensar complementaridades futuras para aqueles setores e segmentos onde o grau de comércio intra-regional é menos importante.

A melhor forma de embasar esta análise sobre os impactos deletérios de NAMA para a indústria e o emprego metalúrgicos é oferecer uma contra-prova, a partir dos dados trabalhados nos dois tópicos anteriores, relacionando o comportamento agregado do comércio intra-Mercosul, da produção e do emprego para os setores analisados nos dois países.

Quadro 1 – Quadro Comparativo entre 2002 e 2005: Comércio intra-Mercosul, Produção e Emprego para o Brasil

Setores	Comércio intra-Mercosul	Produção	Emprego
Siderurgia	↑	↑	↓
Máquinas Agrícolas	↑	≈	↑
Eletroeletrônico	↑	↓	↑
Automotivo	↑	↑	↑
Autopeças	↑	↑	↑

Elaboração: IOS.

Quadro 2 – Quadro Comparativo entre 2002 e 2005: Comércio intra-Mercosul, Produção e Emprego para a Argentina

Setores	Comércio intra-Mercosul	Produção	Emprego
Siderurgia	↑	↑	↑
Máquinas Agrícolas	↓	↑	↑
Eletroeletrônico	↑	↑	↑
Automotivo	↑	↑	↑
Autopeças	↑	↑	↑

Elaboração: IOS.

A partir dos dois quadros acima, observa-se – que à exceção do setor de máquinas agrícolas para a Argentina e do setor siderúrgico para o Brasil – existe uma interação entre o aumento do comércio intra-Mercosul, da produção e do emprego, especialmente no caso dos setores automotivo, autopeças e eletroeletrônico.

Esta interação não é plenamente virtuosa, já que em alguns a complementaridade atua mais a partir das exportações brasileiras, ou então porque produção e emprego não avançam no mesmo ritmo, geralmente com deterioração salarial, ao menos quando se avaliam os níveis de produtividade.

Isto acontece porque esta interação é frágil se comandada apenas pelas forças de mercado, dependendo o seu fortalecimento de uma coordenação de políticas industriais no plano macro e setorial, e de um conjunto de ações sindicais coletivas (por setor e empresa) no plano micro, ultrapassando as fronteiras entre os países.

O acordo automotivo aprovado recentemente comprova a necessidade de políticas setoriais de âmbito regional. Iniciativas do tipo devem ser tomadas para outros setores, cujas cadeias produtivas possuem algum grau de integração, e para aquelas em que existe um desbalanceamento a favor do Brasil. Para tanto, medidas comerciais são insuficientes, devendo ser acopladas a incentivos fiscais e creditícios, e contar com metas de desempenho no longo prazo.

Paralelamente, acordos coletivos por empresa e por setor, levando em considerações as suas especificidades, devem assegurar que os aumentos de produção e de produtividade levem a uma elevação do nível e da qualidade do emprego, bem como permitam uma elevação dos salários.

Neste caso, o volume do comércio intra-regional apenas fornece um ambiente favorável, o qual deve ser reforçado pela política pública e pela ação sindical, se quisermos que a expansão do fluxos intra-Mercosul se revertam em maiores níveis de emprego e de salário médio real, inclusive atenuando as diferenças intra-setoriais encontradas quando se analisam a situação dos trabalhadores no Brasil e na Argentina.

Bibliografia

AGENCE EUROPE, *"No surprises" in revised draft compromises*. Brussels: 11 de fevereiro de 2008.

AKYÜZ, Yılmaz, *The Wto Negotiations on Industrial Tariffs: What is at stake for Developing Countries*, Genebra: *Third World Network*, maio 2005.

THE ASSOCIATED PRESS. Deal on Doha Could Be Near Say Presidents of Brazil and European Commission. 19 de março de 2008.

BARBOSA, Alexandre de Freitas, *The Doha Round: Impact on Brazilian Employment*, in: *Labour, Capital and Society*, 40:1&2, 2007.

BARBOSA, Mário, *Monitoramento das Negociações na Organização Mundial de Comércio (OMC)*, Relatório 1, São Paulo: CUT/REBRIP, julho de 2005.

BS Reporter, India Says no to Farm, NAMA Proposals, New Delhi, 21 de maio de 2008.

CARTA DE GENEBRA, Missão do Brasil em Genebra, ano 4, no. 1, fevereiro de 2005.

CHANG, Ha-Joon, *Developing Countries Need to Wake up to the Realities of the NAMA Negotiations*, *Third World Network*, Briefing Paper 26, junho de 2005.

CHANG, Ha-Joon, *Why Developing Countries Need Tariffs?: How WTO NAMA Negotiations Could Deny Developing Countries' Right to a Future*, South Centre, novembro de 2005.

CHANG, Ha-Joon, *Chutando a Escada: A Estratégia do Desenvolvimento em Perspectiva Histórica*, São Paulo: Editora UNESP, 2004.

CEPAL, *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2002-2003*, Santiago: Cepal, 2003.

GHOSE, Ajit, *Jobs and Incomes in a Globalizing World*. Genebra: ILO, 2003.

HUGUENEY, Clodoaldo, *Carta ao Secretário de Relações Internacionais da CUT-Brasil*, fevereiro de 2008.

IATP, *Finding NAMA: How to Navigate the Market Access Negotiations*, Genebra: abril de 2005.

ITUC, *ITUC Update on WTO Negotiations*. Genebra: março de 2008.

ITUC, *Q&A: the Impact of NAMA Negotiations in the WTO on Employment in Developing Countries*, junho de 2006.

KHOR, Martin. *Imbalances widen in the WTO agriculture, NAMA texts*. In: SUNS – South-North Development Monitor. Nova Iorque: 12 de Fevereiro de 2008.

KHOR, Martin. *WTO Green Room Agrees Agriculture, NAMA Work to Continue*. In: SUNS – South-North Development Monitor. Genebra: 14 de março de 2008.

KHOR, Martin. Developed and Developing Countries Clash over NAMA Text. IN: SUNS – South-North Development Monitor. Genebra: 29 maio de 2008.

LAIRD, Sam, Santiago Fernandez de Cordoba e David Vanzetti, *Market Access Proposals for Non-Agricultural Products*, Genebra: Unctad, 2004.

MDIC, *Notas Preliminares sobre as Negociações em NAMA na OMC*, Brasília, 29 de agosto de 2005.

MOREIRA, Assis. *Textos para Doha incluem demandas brasileiras*. Valor . Genebra: 20 de maio de 2008.

NAMA-11, *Ministerial Communiqué*, Genebra: 29 de junho de 2006.

NAMA-11 TRADE UNION, *Trade Union Response to the NAMA Draft Modalities Text*, 18 fevereiro de 2008.

NAMA NEGOTIATIONS, *List of Possible Ideas on Formula/Flexibilities Referred to by the Chairman*. Room E Session, Genebra, 27 fevereiro de 2008

NAMA, Draft Modalities for Non-Agricultural Market Access, 20 maio de 2008.

PUNTES. Genebra: ICTSD, vol. VIII, n. 3, julho de 2007. Disponível em: <<http://www.ictsd.org/monthly/puentes/Puentes8-3.pdf>>. Acesso em: 28/02/2008

PUNTES. Genebra: ICTSD, vol. VIII, n. 4, setembro de 2007. Disponível em: <<http://www.ictsd.org/monthly/puentes/Puentes8-4.pdf>>. Acesso em: 28/02/2008

SOUTH CENTRE, *Comments to the Chairman's Revised Draft Modalities for WTO NAMA Negotiations*. Genebra: South Centre, fevereiro de 2008.

STATEMENT BY BRAZIL. *Open-Ended Meeting on NAMA*. Genebra: 20 de fevereiro de 2008.

STATEMENT DELIVERED ON BEHALF OF G-20, wto Comitee on Agriculture – Special Session Open-Ended Informal Meeting. 26 de maio de 2008.

THIRD WORLD NETWORK, *The WTO Negotiations on NAMA: TWN Statement at European Parliament*, Briefing Paper 28, novembro de 2005.

VALOR ECONÔMICO, Agronegócio e Indústria já Aceitam “Doha Light”, São Paulo, 21 de maio de 2008.

VALOR ECONÔMICO, Brasil e Argentina renovam acordo automotivo, São Paulo, 30 de maio de 2008.