

Opinião

Valor

Jornal econômico de circulação nacional, publicado desde 2 de maio de 2000 pela Valor Econômico S.A.

Diretora de Redação: Vera Brandimarte
Conselho Editorial: Aluizio Maranhão Gomes da Silva, Antonio Manuel Teixeira Mendes, Celso Pinto, João Roberto Marinho, Luiz Frias, Nicolino Spina, Otavio Frias Filho, Roberto Irineu Marinho e Vera Brandimarte
Diretor-presidente: Nicolino Spina
Conselho de Administração: Antonio Manuel Teixeira Mendes, Luiz Frias, Marcello Henrique Monteiro de Moraes, Roberto Irineu Marinho

Crise da indústria brasileira vai muito além do câmbio

Reportagem publicada pelo **Valor** na segunda-feira revelou que um acúmulo de fatores mais e menos antigos conspirou para deprimir a indústria brasileira, especialmente o segmento de transformação, nos últimos anos. Infraestrutura precária, custos elevados de mão de obra, carga tributária alta, spreads bancários turbinados em cima dos maiores juros do planeta e educação insuficiente são alguns desses antigos problemas que afloraram com toda intensidade quando a crise internacional acentuou a tendência de apreciação do real e aumentou a concorrência mundial.

Os custos da indústria brasileira vêm subindo continuamente. Conforme a reportagem registrou, a folha de salários da indústria aumentou 25% desde 2005 em reais, já descontada a inflação. A energia elétrica, um importante indicador da infraestrutura, ficou 28% mais cara, apesar da abundância de recursos hídricos. Com a valorização do real, os custos tornaram-se ainda maiores. Em dólares, a energia saltou 86%, e a mão de obra, 57%.

Nesse espaço de tempo, o câmbio teve uma valorização de 40% em termos reais, frente a uma cesta de 15 moedas, que deixou a indústria brasileira com dificuldades de competir não só com a China, mas também com a Alemanha.

O impacto desses fatores na perda da competitividade da produção brasileira foi fulminante. Em 2004, a chapa de aço nacional tinha praticamente o mesmo preço da importada. Em 2011, o aço doméstico custava 75,5% mais do que sete anos antes e o importado subiu 38,2%. O preço sem impostos da tonelada da chapa grossa de aço laminado brasileiro chegou a US\$ 1.130 no ano passado, 31,9% mais cara do que a importada (US\$ 857).

Em outro exemplo recolhido pela reportagem, o custo da mão de obra industrial no Brasil, de US\$ 10,08 por hora, é um terço da verificada nos Estados Unidos e Japão, mas é maior do que a de países como o México, cuja indústria automobilística vem preocupando Brasília, e, naturalmente, do que o da China.

A produção industrial brasileira perdeu espaço não só no mercado externo mas também no interno. Para driblar o aumento de custos, a própria indústria passou a buscar fornecedores estrangeiros, montou fábricas no exterior e deixou mercados externos

arduamente conquistados para vender aos consumidores brasileiros, que absorvem os preços mais salgados.

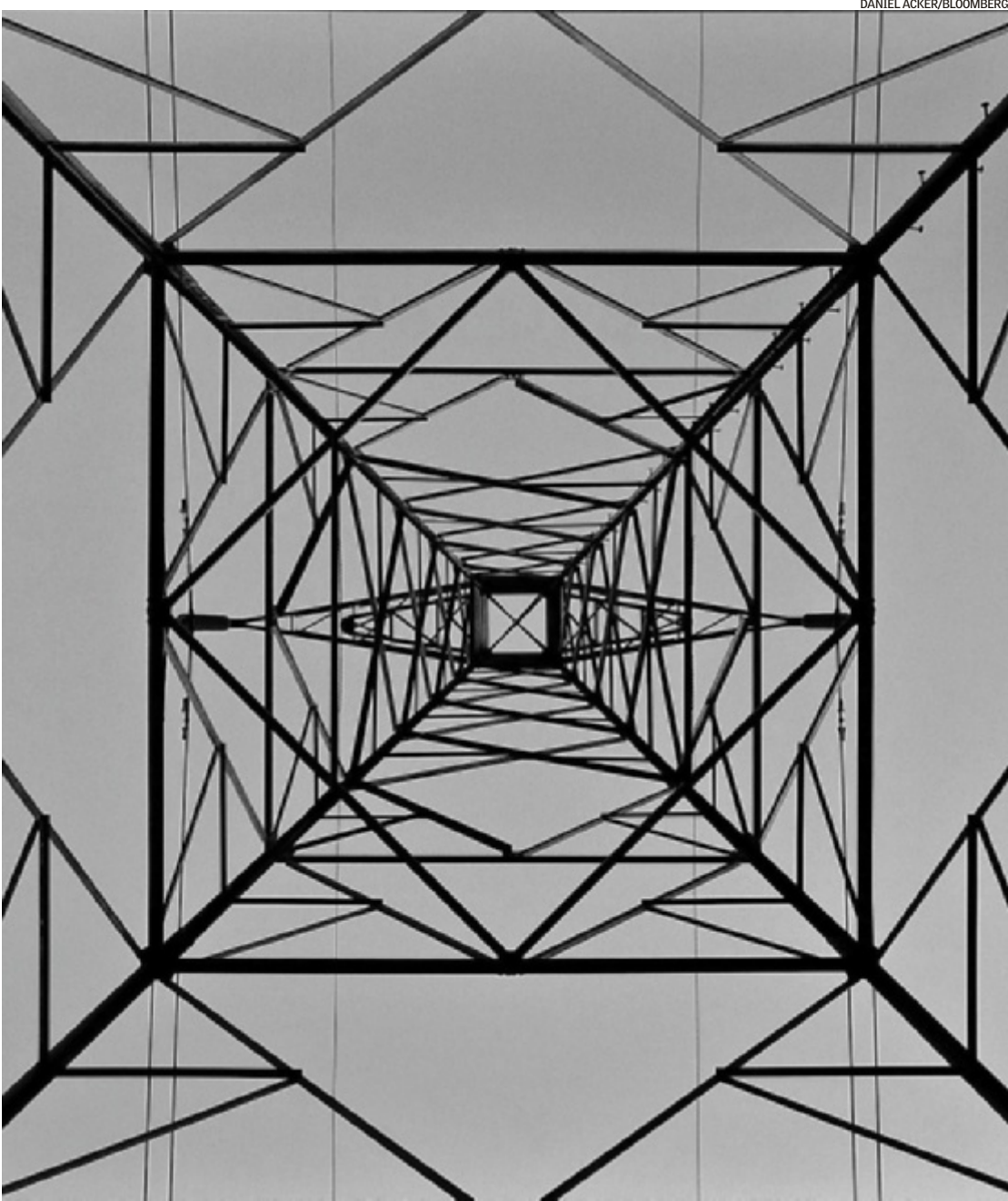
Segundo dados da Confederação Nacional da Indústria (CNI), levantados em parceria com a Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior (Funcex), a indústria brasileira importou 22,4% dos insumos utilizados no ano passado, o maior patamar da série histórica, iniciada em 1996. Em 2005, o percentual era de 17,2%. Em 2011, enquanto o Brasil teve um superávit de US\$ 29,8 bilhões na balança comercial, a indústria de manufaturas teve déficit de US\$ 92,5 bilhões.

O segmento mais afetado é a indústria de transformação, que ficou estagnada em 2011 (variação de 0,1%), enquanto a indústria crescia 1,6%, e o Produto Interno Bruto (PIB), 2,7%. Nos últimos dez anos, a indústria manteve a participação no PIB, com 27,5% em 2011, em comparação com 27,3% em 2000. A indústria extrativa mineral aumentou sua fatia nesse período. Mas a indústria de transformação perdeu terreno, encolhendo de 17,1% para 14,6% no ano passado, o menor patamar em cinco décadas. A indústria perdeu algum espaço também no conjunto do emprego e responde atualmente por 16% do emprego no país, percentual que estava ao redor de 17% até 2009.

O pior desse quadro é que o governo não parece seriamente envolvido em uma solução abrangente como a complexidade do quadro exige. As iniciativas governamentais têm mais se assemelhado a improvisos, medidas que não vão em frente ou ataques pontuais. O Reintegra, por exemplo, que promete devolver ao exportador 3% do valor exportado por conta de impostos não recuperados, foi lançado em agosto no plano Brasil Maior, mas até agora não reembolsou nenhuma empresa.

O governo prefere tentar estancar a desvalorização cambial, mas muitas medidas adotadas acabaram criando distorções. Além de o câmbio não ser o único problema, esse é um caminho arriscado porque a desvalorização do dólar é um fenômeno global, desencadeado pela crise internacional e pelo afrouxamento monetário usado pelas economias avançadas para tentar reativar suas economias.

O problema precisa ser enfrentado em todas as suas facetas, levando em conta o novo cenário internacional de dólar fraco, capacidade ociosa da indústria global e intensa competitividade.



DANIEL ACKER/BLOOMBERG

Atual política de incentivos, via isenções ou reduções tarifárias, merece atenção. Por ***Nelson Fonseca Leite***

Sustentabilidade do setor elétrico ameaçada

Desde 2004, com o Novo Modelo do Setor Elétrico, as distribuidoras de energia passaram a ter uma atribuição extra, além de levar energia a 99,2% dos lares brasileiros. Trata-se da garantia do fornecimento futuro de energia, evitando-se assim situações emergenciais de racionamento, como o ocorrido em 2001 e que teve impactos negativos na economia brasileira.

Por meio de um mecanismo eficaz, as empresas de distribuição declaram anualmente as necessidades futuras de energia elétrica para atender a seus clientes, com base em suas projeções de mercado. O Ministério de Minas e Energia consolida essas necessidades e promove leilões para decidir os projetos de usinas que atenderão a demanda de energia do país. A escolha é realizada com base no preço do megawatt por hora (MWh) e os empreendedores que se propuserem a construir seus projetos e atender às necessidades de energia com a menor tarifa sagram-se vencedores.

São eles que assinam contratos com as distribuidoras, comprometendo-se a fornecer energia por períodos longos, de 15 a 30 anos. Em 2011, por exemplo, houve leilões com início de fornecimento de energia previsto a partir de janeiro de 2016, com prazos de até 30 anos. Os contratos são utilizados pelas distribuidoras para garantir, que no futuro, haja energia a ser entregue aos seus clientes, reduzindo o risco de um racionamento. As receitas futuras desses contratos são utilizadas pelos empreendedores para financiar suas obras com bancos e instituições financeiras, são as chamadas garantias.

Todo esse procedimento garante ao país a segurança energética para suportar o crescimento econômico e a demanda cada vez mais crescente por energia elétrica. Ganham os investidores pelas oportunidades de negócio e ganha o consumidor pela garantia de oferta de energia ao menor preço possível. Desde 2004, foram licitadas cerca de 60 mil MW de nova capacidade instalada, o que corresponde a pouco mais de quatro usinas hidrelétricas de Itaipu.

Para as distribuidoras, o mecanismo é, a princípio, neutro, pois os custos com a compra de energia são repassados à tarifa sem

nenhuma margem. Resta, no entanto, um risco às empresas de distribuição. Se o consumo previsto com cinco anos de antecedência não se realizar haverá sobra de energia e, a partir de certo volume, o custo adicional será arcado somente da própria empresa de distribuição. Há mecanismos de correção desses desvios de projeção, que funcionaram bem até 2010, mas que estão limitados e insuficientes.

Eficiência apenas será atingida se houver justo equilíbrio entre os mercados regulado e livre

Existem no Brasil dois mercados de energia: os grandes consumidores, que podem escolher comprar diretamente dos geradores e comercializadores (Mercado Livre) e os consumidores pequenos

atendidos obrigatoriamente pelas distribuidoras (Mercado Regulado). Quando um cliente convencional de grande porte (demanda contratada superior a 3 MW) exerce a opção de adquirir energia de outro fornecedor, ou seja, resolve tornar-se um cliente livre, a energia, houve leilões com início de fornecimento de energia previsto a partir de janeiro de 2016, com prazos de até 30 anos. Os contratos são utilizados pelas distribuidoras para garantir, que no futuro, haja energia a ser entregue aos seus clientes, reduzindo o risco de um racionamento. As receitas futuras desses contratos são utilizadas pelos empreendedores para financiar suas obras com bancos e instituições financeiras, são as chamadas garantias.

Todo esse procedimento garante ao país a segurança energética para suportar o crescimento econômico e a demanda cada vez mais crescente por energia existente, de modo que quando um cliente migra para o Mercado Livre a sobra de energia da distribuidora transforma-se em um custo sem receita equivalente, provocando desequilíbrio econômico.

Situação mais crítica tem se configurado com a migração ao Mercado Livre de clientes menores, de até 500 kW, que adquirem energia de fontes incentivadas (pequenas usinas hidrelétricas, usinas a biomassa e eólicas), com

subsídios dos demais clientes. Nesses casos, mesmo que haja contratos de energia existente, eles não podem ser reduzidos. O fato preocupante é que as sobras de energia associadas a estas migrações já representam, em algumas distribuidoras, até 10% de seus mercados consumidores.

O caráter emergencial da situação pode gerar sérios riscos ao setor. Com custos elevados de compra de energia e sem os respectivos clientes para realizar as receitas, as distribuidoras de energia podem começar a não ser capazes de honrar os contratos de energia firmados. A solidez financeira também é afetada pelo fato de que a parcela da tarifa de fornecimento associada à remuneração e custeio das distribuidoras vem se reduzindo nos últimos anos. O que está em jogo é a segurança energética nacional e a sustentabilidade do setor elétrico.

Observa-se um movimento amplo em prol da ampliação do Mercado Livre, aumentando os clientes que podem deixar de adquirir energia das distribuidoras e escolher seu fornecedor. A competição em si entre geradores de energia seria saudável, desde que se estabeleçam as condições para que a expansão da oferta de energia seja mantida para que os contratos já firmados possam ser honrados. A atual política de incentivos aplicada ao setor elétrico, via isenções ou reduções tarifárias merece atenção. O desconto tarifário obtido por alguns segmentos onera a tarifa dos demais usuários. Assim, a mensuração desses impactos deve ser contínua e a manutenção deste tipo de incentivo deve ser bem justificada.

As distribuidoras acreditam que a sustentabilidade do Modelo do Setor Elétrico, sabiamente implantado em 2004, só será atingida se houver o justo equilíbrio entre mercado regulado e mercado livre com mecanismos que permitam atribuir a responsabilidade pela garantia de expansão da geração também a este último. Com regras claras e contratos respeitados ganham todos, inclusive os consumidores residenciais.

Nelson Fonseca Leite é presidente da Associação Brasileira de Distribuidores de Energia (Abradee).

Diretora de Redação Vera Brandimarte (vera.brandimarte@valor.com.br) Diretora Adjunta de Redação Claudia Safatle (claudia.safatle@valor.com.br) Diretora de Conteúdo do Valor Online Raquel Balarin (São Paulo) (raquel.balarin@valor.com.br) Editores-executivos Célia de Gouveia Franco (celia.franco@valor.com.br) Cristiano Romero (Brasília) (cristiano.romero@valor.com.br) José Roberto Campos (jose.campos@valor.com.br) Pedro Cafardo (pedro.cafardo@valor.com.br) Chefe da Redação em Brasília Rosângela Bittar (rosangela.bittar@valor.com.br) Chefe da Redação no Rio Heloisa Magalhães (heloisa.magalhaes@valor.com.br) Repórteres Especiais Angela Bittencourt (angela.bittencourt@valor.com.br) Cristine Prestes (cristine.prestes@valor.com.br) Daniela Chiaretti (daniela.chiaretti@valor.com.br)	Marli Olmos (marli.olmos@valor.com.br) Monica Izaguirre (Brasília) (monica.izaguirre@valor.com.br) Paulo Totti (paulo.totti@valor.com.br) Raymundo Costa (Brasília) (raymundo.costa@valor.com.br) Ribamar Oliveira (Brasília) (ribamar.oliveira@valor.com.br) Sérgio Léo (Brasília) (sergio.leo@valor.com.br) Vera Saavedra Durão (Rio de Janeiro) (vera.durao@valor.com.br) Editora de Brasil Denise Neumann (denise.neumann@valor.com.br) Editora de Política Maria Cristina Fernandes (mrcristina.fernandes@valor.com.br) Editor de Internacional Humberto Saccomandi (humberto.saccomandi@valor.com.br) Editora de Opinião Maria Christina Carvalho (maria.carvalho@valor.com.br) Editora de Tendências & Consumo Cynthia Malta (cynthia.malta@valor.com.br) Editor de Comportamento Rodrigo Uchoa (rodrigo.uchoa@valor.com.br)	Editor de Indústria e Infraestrutura Ivo Ribeiro (ivo.ribeiro@valor.com.br) Editor de Tecnologia & Comunicações João Rosa (joao.rosa@valor.com.br) Editor de Agronegócios Fernando Lopes (fernando.lopes@valor.com.br) Editora de Finanças Vanessa Adachi (vanessa.adachi@valor.com.br) Editor de Investimentos Angelo Pavini (angelo.pavini@valor.com.br) Pessoais Nelson Niero (nelson.niero@valor.com.br) Editora de Carreiras Stela Campos (stela.campos@valor.com.br) Editora de Legislação & Tributos Zínia Baeta (zinia.baeta@valor.com.br) Editor de Cultura Robinson Borges (robinson.borges@valor.com.br) Editor de Arte/Fotografia Silas Botelho Neto (silas.botelho@valor.com.br)	Editora da ValorInveste Catherine Vieira (catherine.vieira@valor.com.br) Editora Valor Online Paula Cleto (paula.cleto@valor.com.br) Coordenador Valor Data William Volpato (william.volpato@valor.com.br) Editores de Projetos Especiais Célia Rosemblum (celia.rosemblum@valor.com.br) Tania Nogueira Alvares (tania.nogueira@valor.com.br) Correspondentes internacionais Alex Ribeiro (Washington) (alex.ribeiro@valor.com.br) Assis Moreira (Genebra) (assis.moreira@valor.com.br) César Felício (Buenos Aires) (cesar.felicio@valor.com.br) Correspondentes nacionais Marcos de Moura e Souza (Belo Horizonte) (marcos.souza@valor.com.br) Julia Pitthan (Florianópolis) (julia.pitthan@valor.com.br) Marli Lima (Curitiba) (marli.lima@valor.com.br) Murillo Camarotto (Recife) (murillo.camarotto@valor.com.br) Sérgio Ruck Bueno (Porto Alegre) (sergio.bueno@valor.com.br)
Diretor-presidente Nicolino Spina (nicolino.spina@valor.com.br) Diretor Financeiro Carlos Alberto Arroyo Ponce de Leon (carlos.ponce@valor.com.br) Diretora Comercial Rosvita Saueressig Laux (rosvita.laux@valor.com.br) Diretor Adjunto de Projetos Especiais Carlos Raíces (carlos.raices@valor.com.br) Diretora de Publicidade Legal Andréa Flores (andrea.flores@valor.com.br)	Diretor Adjunto de Projetos Especiais Carlos Raíces (carlos.raices@valor.com.br) Diretora de Publicidade Legal Andréa Flores (andrea.flores@valor.com.br)	Diretor de Negócios Digitais Rubens Pedretti Jr. (rubens.pedretti@valor.com.br) Diretor de TI Maurício Ribeiro (mauricio.ribeiro@valor.com.br)	Diretora de Assuntos Jurídicos e RH Daphne Murahovschi Sancovsky (daphne@valor.com.br) Diretor de Circulação e Marketing Marciliano Antonio Silva Junior (marciliano@valor.com.br)

Filiado ao IVC (Instituto Verificador de Circulação) e à ANJ (Associação Nacional de Jornais)

Valor Econômico S.A., Av. Francisco Matarazzo, 1500, Torre New York, 1º, 2º, 3º e 8º andares. - Condomínio Água Branca - São Paulo - SP CEP 05001-100 — Telefone 0 xx 11 3767 1000

Departamentos de Publicidade: Noticiário SP 0 xx 3767 1012 / 0 xx 3614 5234, **Legal SP** 0 xx 3767 1323, **On-line SP** 0 xx 3767 1341

RJ 0 xx 21 3521 1414, **DF** 0 xx 61 3717 3333.

Redação 0 xx 11 3767 1000 **Fax** 0 xx 11 3767 1348. **Endereço eletrônico** www.valoronline.com.br

Sucursal de Brasília SRTVN Quadra 701 - Módulo C — Centro Empresarial Norte - sala 801 - Bloco B — CEP 70719-900

Sucursal do Rio de Janeiro Rua Irineu Marinho, 70 - 6º andar — CEP 20230-023

Publicidade - Outros Estados
BA/SE/PB/PE e Região Norte Canal Chetto Comun. e Representação Tel./Fax: (71) 3025-2670
Interior de São Paulo e Litoral M Mardegan Representações Com Tel./Fax: (09) 3284-4691/9635-5606/9251-7817
CE/PI/MA/RN - Dialogar Propaganda & Marketing - Isabel Tel./Fax: (85) 3264-7342
MG/ES - Sat Propaganda

Para venda de assinaturas e atendimento ao assinante ligue: (11) 2199-2199 (Grande São Paulo) ou 0800 7018888 (demais localidades) de segunda a sexta das 07h às 19h30. **assinaturas@valor.com.br - atendimento@valor.com.br.** Para assinaturas corporativas e-mail: **corporate@valor.com.br.**

Avviso: o assinante que quiser a suspensão da entrega de seu jornal deve fazer esse pedido à central de atendimento com 48 horas de antecedência.

Preço de assinaturas (para todo o território nacional): **18 meses:** R\$ 1.134,00; **12 meses:** R\$ 756,00; **6 meses:** R\$ 378,00