

Uruguai quer ampliar bases do acordo automotivo com o Brasil

Francisco Góes

Após fechar o novo acordo automotivo com a Argentina, o Brasil entra na reta final de negociação de um entendimento semelhante com o Uruguai. As discussões passam pela renovação do acordo atual, que expira em 30 de junho, por um período de cinco ou seis anos. Sobre a mesa, também está a manutenção das cotas de exportação de veículos hoje em vigor e a inclusão de um sistema "flex", regime usado para administrar o comércio bilateral do setor, como existe com os argentinos.

O Uruguai também quer incluir no acordo uma cota de exportação de carros blindados para o Brasil. Negociadores dos dois países têm reunião prevista para a próxima segunda-feira. Apesar de não ter a relevância comercial do acordo com a Argentina, a negociação com o Uruguai é importante em termos de integração da cadeia produtiva no Mercosul, segundo fontes do governo brasileiro.

Antonio Sérgio Martins Mello, vice-presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), disse que a entidade concorda com a renovação do acordo com o Uruguai por um período mais longo: "O importante é dar previsibilidade ao Mercosul e criar regras claras, o que é o melhor sinal para os investidores que querem se instalar na região", disse Mello.

Armando Meziat, secretário de desenvolvimento da produção do Ministério do Desenvolvimento (Mdic), disse que a negociação com o Uruguai busca chegar a um acordo que permita melhor equilibrar o comércio bilateral no setor automotivo. "Queremos dar condições para que o Uruguai possa exportar para cá (o Brasil)", disse. Ele entende que a inclusão no acordo de mecanismos de compensação pode atrair investidores brasileiros interessados em investir no Uruguai.

De janeiro a abril deste ano, o Brasil exportou US\$ 116,3 milhões para o Uruguai, incluindo veículos (ônibus, automóveis e caminhões), autopeças, máquinas agrícolas e rodoviárias e outros itens do segmento - alta de 80% em relação a igual período de 2007. Só de automóveis foram 3.286 unidades no primeiro quadrimestre de 2008 por US\$ 29,6 milhões - aumento de 48,5% na comparação com janeiro-abril de 2007. Em contrapartida, as importações brasileiras do Uruguai, na mesma comparação somaram US\$ 5,5 milhões, com crescimento de 11,6% sobre 2007. Em automóveis, o Uruguai não vem exportando um veículo sequer para o Brasil.

Na visão de empresários e de fontes do governo uruguaio, o acordo com o Brasil permitiria equilibrar um pouco a balança comercial bilateral do setor e incentivar investimentos de longo prazo no país, que viu desaparecer a sua incipiente indústria automotiva após a crise de 2002. Só com um acordo válido por cinco ou seis anos seria possível atrair investimentos privados, inclusive do Brasil e Argentina, dizem as fontes.

Os uruguaios querem estabelecer no acordo o sistema flex, número que se aplica sobre o comércio automotivo para definir o limite das importações que podem ser feitas sem pagar imposto de importação. Hoje ele não existe no acordo com o Uruguai, mas no acordo renovado entre Brasil e Argentina, para cada dólar que o Brasil exportar para o vizinho poderá importar até US\$ 2,5 sem imposto de importação. No caso argentino, o valor é de US\$ 1,95.

Pelo acordo vigente, o Uruguai tem uma cota de exportação para o Brasil de 20 mil unidades por ano livre da Tarifa Externa Comum (TEC), entre automóveis e comerciais leves. Esta cota é virtual já que só agora o Uruguai está vendo renascer a produção de carros por meio da joint-venture sino-argentina Chery-Socma, que produzirá o modelo Tiggo, um esportivo-utilitário, para a exportação. O Brasil, por sua vez, tem uma cota de exportação de 6,5 mil unidades por ano sem a TEC. O que exceder o volume tem preferência tarifária e paga 6% para entrar no Uruguai enquanto um automóvel produzido na Europa é taxado em 23%.

A Chery-Socma utiliza as instalações da empresa Oferol, na grande Montevideu, para produzir o veículo. Emprega 140 pessoas e tem capacidade para 25 mil carros por ano, segundo Oscar

Ramos, responsável por assuntos institucionais da Chery-Socma. O primeiro embarque do Tiggo para a Argentina (45 unidades) será esta semana. O objetivo é também exportá-lo para o Brasil. A empresa também tem interesse em utilizar parte de sua capacidade para produzir carros blindados, por isso o Uruguai tenta incluir no acordo uma cota de exportação de 2 mil blindados por ano.

Nos bastidores da indústria, os executivos consideram a negociação do acordo automotivo com o Uruguai muito difícil. Os interesses são bem diferentes do que ocorre nas relações com a Argentina, onde a indústria automobilística que atua é a mesma do Brasil - as poderosas montadoras dos Estados Unidos e Europa.

Os dirigentes dessa indústria não vêem com tão bons olhos uma relação com o Uruguai nas mesmas regras do entendimento com os argentinos. Essas empresas não têm fábricas em território uruguaio, e por isso a idéia de um flex não têm apoio das montadoras que estão no Brasil e na Argentina.

O pequeno mercado uruguaio nunca atraiu investimento industrial das montadoras que atuam no Mercosul há mais tempo. Até que, numa tentativa de "ajudar o vizinho mais pobre", um acordo no Mercosul fixou para o Uruguai conteúdo de peças locais menor do que nos demais países do bloco.

Leia mais:

Acesso aos mercados está na pauta de embaixador

O acesso aos mercados do Brasil e Argentina é um dos temas centrais na agenda do Uruguai no Mercosul, disse ao Valor o novo embaixador uruguaio no Brasil, Carlos Amorín. Principal negociador do país no Mercosul, Amorín chega a Brasília na próxima semana para assumir o posto que está vago há mais de um mês desde que o ex-embaixador Pedro Vaz deixou o cargo para assumir como vice-ministro de Relações Exteriores daquele país.

Defensor do Mercosul, Amorín afirma que é importante, para o Uruguai, ter certeza jurídica que os produtos do país entrarão nos mercados do Brasil e Argentina sem barreiras. "É importante que existam perspectivas de que se o Uruguai começa a produzir um determinado produto não surjam barreiras em outro sócio do bloco para complicar o comércio", disse.

A facilidade de acesso aos mercados do Brasil e da Argentina tem influência direta na capacidade de o Uruguai atrair investimentos, diz Amorín. Se tiver que investir no Uruguai para vender localmente, o investidor pensa duas vezes, mas o quadro muda se houver segurança de acesso aos sócios maiores, diz o embaixador. "Tem havido alguns casos no Brasil, sobretudo na área de incentivos estaduais, que levaram a perdas de investimentos no Uruguai. O setor automotivo é um exemplo", disse Amorín.

O Uruguai defende medidas para facilitar suas exportações e as do Paraguai para Brasil e Argentina, os sócios maiores. É o que na linguagem diplomática se chama de redução das assimetrias. A solução para esse problema, segundo ele, passa pela discussão de incentivos e eliminação de medidas não-tarifárias. Ele reconheceu que até agora o Mercosul não deu os frutos que os sócios esperavam. "O Uruguai aspirava a que o Mercosul fosse uma zona econômica importante e que os sócios, nos produtos em que são mais competitivos (área agrícola), conseguissem ter acesso a terceiros mercados de forma conjunta", disse o diplomata. E completou: "Nenhuma das coisas tem funcionado"

Ele admitiu que o fim da dupla cobrança da Tarifa Externa Comum (TEC), tema central no Mercosul, envolve assuntos complicados e de difícil implementação.

Uma balança desequilibrada

Comércio de veículos entre Brasil e Uruguai*

Exportação do Brasil para o Uruguai

Em US\$ milhões



Em mil unidades



Fonte: Spangher

* Ingressos de Brasil e Uruguai para veículos novos e usados. ** Ingressos de veículos usados em 2008

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 3 jun. 2008, Brasil, p. A4.

A utilização deste artigo é exclusivo para fins educacionais.