

Cadeias globais para cá, cadeias globais para lá

Por **Cristina Reis e Fernanda Cardoso**

Valor Econômico, 16.10.14

Trajatória virtuosa depende de políticas e estratégias para a sofisticação do perfil exportador.

Diante do baixo dinamismo da produção industrial desde 2011, a maior inserção brasileira nas cadeias globais de valor (CGV) tem sido apontada como solução para a elevação da produtividade e da escala de produção nacional. A noção de CGV envolve uma contínua e complexa fragmentação da origem do valor adicionado contido em um bem ou serviço - na maioria dos casos articulados por firmas multinacionais.

Cadeias globais para lá, cadeias globais para cá, o termo pop está presente nos discursos dos presidentiáveis, empresários, associações industriais e acadêmicos. Especialmente nos últimos dez anos, o fortalecimento da China na economia mundial e o insucesso das tentativas dos Estados Unidos de fazer valer suas preferências na Organização Mundial do Comércio sobre os "novos temas" de comércio internacional - propriedade intelectual, investimento, questões trabalhistas, ambientalistas etc. -, têm associado cada vez mais as CGV à proliferação de acordos preferenciais.

O Brasil tem mantido uma postura cautelosa quanto a esse movimento, pois não é um convidado tão cobiçado - já que a articulação central é entre Ásia e a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) - porque tem soberania para não aceitar termos desiguais e porque não está claro qual seria a melhor maneira de o Brasil participar dessa complexa e intrincada rede.

Recentemente surgiram os primeiros resultados de novas iniciativas de bases de dados de comércio em termos de valor adicionado, como as da OMC/OCDE e da Unctad. Da base de dados Trade in Value Added da OMC/OCDE surgiu a informação que tem sido bastante utilizada para ilustrar a relativa baixa participação brasileira nas cadeias globais: em 2009, somente 9% do valor adicionado das exportações brasileiras teve origem importada. Investigando-se mais a fundo essa estatística, verifica-se que, daqueles 9%, quase 20% provêm dos EUA. Aliás, naquele ano os EUA constituíram-se a principal origem do valor adicionado importado da maioria dos países do mundo, incluindo quatro dos Briics: Brasil, Índia, Indonésia e África do Sul.

Analisando-se setorialmente, infere-se que os EUA mantiveram peso significativo em praticamente todos os setores industriais dos Briics. Interessante notar ainda a expressiva participação da Alemanha e do Japão nos setores de máquinas e equipamentos, equipamentos elétricos e óticos, e equipamentos de transporte em todos os Briics. Por sua vez, o valor adicionado chinês se achava nas exportações de manufaturas de baixa tecnologia de todos os Briics - mas também em máquinas e equipamentos, equipamentos elétricos e óticos, e equipamentos

de transporte na Índia, Indonésia e África do Sul - sinalizando o aumento da penetração chinesa nas exportações de países em desenvolvimento.

Do ponto de vista financeiro, os Briics estão entre os maiores receptores de investimento estrangeiro direto no mundo, contudo, à exceção da China, não são fortes investidores. Além disso, há pouquíssimas corporações transnacionais nascidas nos Briics, de acordo com a Unctad. As evidências apontam, portanto, que a inserção dos Briics nas CGV tem sido demanda para as atividades de maior valor adicionado das multinacionais e fonte de recursos a baixo custo. Como mostram os dados da OMC/ OCDE, as contribuições dos Briics para as exportações dos outros países é relativamente homogênea, estando concentrada nos setores primários, químicos e metais em geral, e também em alguns serviços, como atacado, varejo, restaurante e hotéis.

CGV para lá, ainda que a inserção nas cadeias globais de países em desenvolvimento contribua para o crescimento econômico, não tem sido necessariamente "virtuosa" no sentido de desenvolver as atividades que geram maior valor adicionado, com fortes impactos no progresso tecnológico e possibilitando a superação da dualidade estrutural em termos de salários e produtividade.

CGV para cá, a inserção dos países em desenvolvimento precisa escapar do modelo subordinado baseado em especializações pouco intensivas em tecnologia e conhecimento, como as atividades de transformação e montagem (em contraposição às da ponta da cadeia, como P&D e design de um lado, e marketing de outro). Os casos de melhor aproveitamento da inserção externa são aqueles em que houve planejamento profundo, reunindo os setores público e privado da economia, com a preocupação especial de extraírem-se progressos para o conhecimento científico e o desenvolvimento tecnológico da indústria nacional - o que a China tem feito, de certo modo.

CGV para lá, CGV para cá, o desenho de uma trajetória virtuosa de internacionalização para o desenvolvimento econômico brasileiro, portanto, depende de políticas e instituições estratégicas para a sofisticação do perfil exportador, em conjunção com um regime macroeconômico favorável, o que passa por pelos menos três questões fundamentais.

A primeira é sofisticar a atuação das empresas multinacionais estabelecidas em nosso território, incentivando o desenvolvimento de atividades de alto conhecimento e valor adicionados, também para exportação. A segunda questão é não se render às armadilhas dos acordos preferenciais com países da OCDE e com a China que fortaleceriam uma especialização brasileira em atividades de baixo valor adicionado, privilegiando uma abordagem a favor da especialização intra-industrial regional e atenta para a negociação dos "novos temas". Por fim, avançar na superação dos problemas que deterioram a competitividade e produtividade, que vão desde o custo Brasil e os obstáculos ao empreendedorismo e inovação do setor privado à modernização do mesmo.