

PAINEL 1

ECONOMIA INTERNACIONAL CONTEMPORÂNEA

A economia mundial passou a conviver com um novo conceito a partir dos anos 80, que redefiniu as relações entre países, regiões e continentes, extrapolando aspectos meramente comerciais. As fronteiras produtivas foram alargadas, os parques industriais deslocados, assim como os empregos. O investimento migrou no rumo da redução de custos e, aos poucos, a lógica financeira dominou as instâncias decisórias das corporações e dos governos, tornando as economias nacionais reféns do mercado financeiro global. A crise internacional no final dos anos 2000 impôs reflexões, mas o modelo se mantém.

Neste cenário global, em que a China desbancou praticamente todas as cadeias produtivas mundiais e literalmente invadiu o mundo com seus produtos vendidos a preços imbatíveis, atrair investimentos exige condições competitivas. Algumas delas: potencial de mercado local ou regional, matéria-prima disponível, mão de obra qualificada, infraestrutura moderna, estabilidade política e econômica... Enfim, o que pode ser definido como um ambiente amigável a negócios.

1 A globalização do capital e a lógica da localização da empresa multinacional contemporânea

*André Luís Forti Scherer**

-
- A globalização do capital apresenta duas características: econômica (busca por novas oportunidades de valorização) e geográfica (integração das regiões econômicas);
 - Há três dimensões presentes na globalização: comércio (bens se deslocam), investimento direto (produção se desloca) e finanças (dinheiro se desloca). Elas apresentam entre si simultaneidade, interdependência e hierarquia;
 - Etapa multinacional (anos 60): localização das empresas multinacionais industriais passa a determinar os fluxos. Grande parcela do comércio internacional ocorre de modo intrafirma e intraindústria;
 - Etapa global (anos 80): dimensão financeira se torna líder, puxando as demais. A lógica é de curto prazo, externalização do risco, racionalidade da alocação de portfólio e busca da valorização patrimonial;
 - A predominância financeira gera uma série de efeitos sobre lógica de produção. O objetivo principal é a criação de valor para o acionista;
 - Em razão disso, cria-se uma nuvem de relações patrimoniais dominada por empresas financeiras com lógica de portfólio. O capital é concentrado e interrelacionado;
 - As cadeias globais de valor são uma expressão da lógica financeira. Resultam na divisão espacial da produção e no aumento da importância dos serviços industriais e da infraestrutura de comunicação;
 - Nas décadas de 80 e 90, são criadas zonas de livre circulação de capital e de produtos em escala regional. Localização amplia tamanho do mercado e reduz custos de produção;
 - Nos anos 2000, a Ásia apresenta regionalização ganhadora, ocorrendo grande deslocamento de produção em direção à China;

* Diretor técnico da Fundação de Economia e Estatística (FEE)

1 A globalização do capital e a lógica da localização da empresa multinacional contemporânea

- Entre 2000 e 2011, diminui a participação da indústria no PIB do Brasil, que se especializa em matérias-primas e produtos de manufatura simples;
- No mesmo período, o valor adicionado *per capita* do Brasil permanece na faixa dos US\$ 600, enquanto a China avança de US\$ 300 para US\$ 900;
- Em todo o mundo, entre 1995 e 2005, houve aumento do conteúdo importado das exportações;
- A América Latina importa mais partes, componentes e bens de capital do que exporta, o que a torna montadora de produtos. Região apresenta relacionamento passivo com a China, nação que mais ascende no plano global;
- A crise internacional reforça as tendências dos anos 2000, acentua a supercapacidade produtiva e reduz as margens de lucro das empresas. Também como reflexo da turbulência financeira, as multinacionais acumularam um “tesouro de guerra”, com capital aguardando oportunidades de investimento;
- Empresas levam em conta os seguintes determinantes de investimento: matérias-primas, mercados, redução de custos de produção a partir da criação de redes de suprimentos e busca de ativos estratégicos;
- Antes, buscavam um determinante ou outro. No entanto, a partir dos anos 80, a localização com foco em mercado também busca reduzir custos;
- Para investir, empresas possuem precondições: estabilidade política e econômica, segurança, clima de negócios amigável e rapidez nas questões burocráticas;
- Há outras condições necessárias: tamanho do mercado e seu crescimento; infraestrutura de comunicações; qualificação e disponibilidade de mercado; e tecido industrial e de serviços local para ancoragem de sistemas produtivos territoriais;
- Os estados buscam integração entre políticas de atratividade de investimentos e de desenvolvimento, bem como potencializar tecido produtivo doméstico, promover investimentos sem agressão social ou ambiental e estabelecer diálogo com fornecedores;
- O investimento direto estrangeiro global atingiu US\$ 3 trilhões em 2007, mas caiu após a crise internacional. Também nesse período houve diminuição de fusões e aquisições de empresas;
- Entre 1990 e 2011, o investimento direto no Brasil registrou grande salto, mesmo após a crise mundial;
- Ações importantes para política de atração de investimentos: determinar o tamanho do território a partir de sua infraestrutura de comunicação; conhe-

cer detalhadamente a estrutura produtiva; escolher cadeias globais que potencializam o desenvolvimento; compreender a lógica de atuação das GVCs; conhecer a fundo a política nacional para as cadeias; verificar a política de incitação financeira e de financiamento para elos; organizar formas de levar mensagem; e promover internacionalização das empresas locais.

A conexão entre economia e territorialidade esteve no foco da discussão proposta por André Scherer, diretor técnico da Fundação de Economia e Estatística (FEE) e professor da Faculdade de Administração, Contabilidade, Economia, Hotelaria e Turismo (Face) da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS).

A exposição de Scherer teve dois objetivos centrais: aportar elementos para o debate quanto à formulação de uma política de atração de investimentos contemporânea e mostrar a evolução da lógica da localização industrial, considerando os condicionantes da globalização do capital.

O fenômeno da globalização do capital

Segundo Scherer, a globalização do capital apresenta dois caracteres principais: econômico e geográfico. Enquanto o primeiro marca a motivação por valorizar o capital, o segundo revela o interrelacionamento territorial das atividades econômicas. “À medida que o capital começa a se expandir em busca de novas oportunidades de valorização, ele vai integrando as regiões econômicas. Portanto, a localização das atividades vai mudando. Essas são duas faces do mesmo fenômeno”, explicou.

Baseando-se no pensamento do economista francês Charles Albert Michalet, o diretor técnico da FEE afirmou que há três dimensões sempre presentes no processo de integração de territórios e de globalização. A primeira é o comércio: “Essa é a mais conhe-

cida e tradicional. Ali o que se desloca e ultrapassa as fronteiras são os bens e serviços”.

A segunda dimensão é o investimento direto, através do qual a produção se desloca. “Esse deslocamento pode se dar de duas formas principais: com uma fábrica sendo instalada em outro local ou comprando uma atividade que já está instalada em outro local”, complementou. Por fim, existem as finanças, situação em que é o capital que se desloca.

De acordo com o painelistas, ainda seguindo a definição de Michalet, essas dimensões possuem três características de relacionamento: simultaneidade, interdependência e hierarquia. “As dimensões não excluem umas as outras. Pelo contrário: elas se reforçam e atuam em conjunto. Historicamente, há momentos em que a liderança é do investimento direto, e outros em que a questão financeira predomina. Cada dimensão possui uma lógica de valorização específica. Quando uma delas assume a dianteira nesse processo, gera influências sobre o comportamento das outras”.

Multinacionais em ascensão

Nos anos 60, inicia a Etapa Multinacional, na qual a localização das EMNs (empresas multinacionais) passa a determinar os fluxos comerciais e tecnológicos. Para Scherer, essa mudança trouxe reflexos importantes. “Se nós queremos ampliar a presença no comércio internacional, ou se exporta capital ou se atrai investimento externo. Costumamos falar que é preciso melhorar a questão tecnológica ou avançar na inserção internacional. Mas, queramos ou não, quem faz isso não são países, mas empresas”.

Conforme o diretor, a partir de então, grande parcela do comércio começa a ocorrer intrafirma ou intraindústria. Ele traçou a diferença entre essas duas modalidades: “Intrafirma é, por exemplo, quando a Volkswagen exporta para ela mesma, de um país para outro. Intraindústria é quando o mesmo país que exporta au-

tomável também importa esse produto. Ou seja, não tem mais troca de um produto por outro. A partir dessa lógica de localização diferenciada, os mesmos produtos são importados e exportados”.

Em razão dessa mudança de cenário, já na década seguinte cerca de dois terços do comércio mundial começou a passar pelas EMNs, característica mantida até hoje. “Olhando o que está acontecendo no mundo, esse processo é irreversível. Se eu quero me inserir melhor no comércio, sou obrigado a estar próximo e dialogar com quem participa efetivamente dele”, observou o painalista.

Impactos da dominância financeira

Na década de 80, mudanças importantes inauguraram a Etapa Global. A partir de então, a dimensão financeira se sobrepôs em relação ao comércio e ao investimento externo no processo de globalização. “Esse movimento foi potencializado pela difusão das TICs (tecnologias de informação e comunicação) e pelas políticas de liberalização comercial, produtiva e financeira. Esses dois elementos, em conjunto, começaram a moldar a territorialidade”, avaliou Scherer.

A lógica que passa a vigorar é marcada pelo foco no curto prazo, externalização do risco, racionalidade na alocação de portfólio e busca de valorização patrimonial. Dessa forma, o objetivo principal torna-se a criação de valor para os acionistas, elemento que compõe a governança corporativa.

Para o economista, essa dominância financeira gera um efeito relevante sobre a lógica de produção: “O CEO passa a responder diretamente aos acionistas pelas suas decisões. O empresário que vem falar com o governo está constrangido por outros, aos quais ele terá de se explicar e justificar suas decisões”.

Avaliando a questão na prática, ele deu uma sugestão: “Se conseguimos comunicar melhor para o CEO algo que, depois, ele

terá facilidade de transmitir aos acionistas, já se abre um bom caminho. É preciso curto-circuitar esse processo. Isso se faz pensando com a cabeça do CEO e se perguntando: Que argumento ele pode dar para os seus acionistas?”.

Diante deste cenário, Enéas de Souza, moderador do painel e secretário adjunto de Desenvolvimento e Promoção do Investimento, acrescentou que há mudanças em curso. “O mundo contemporâneo ficou muito reduzido a essas questões de curto prazo, mas agora estamos começando a entrar nas questões de longo prazo. Ou seja, está ocorrendo a passagem da segunda para uma terceira Revolução Industrial”.

De acordo com ele, esse transcurso implicará em mudanças profundas na liderança de capitais, na arquitetura da economia e no posicionamento dos países de todo o mundo.

Poucas empresas, muita concentração

A predominância financeira, conforme Scherer, resultou na criação de uma teia de interrelacionamento patrimonial. Essa “nuvem de capital”, como ele a chama, é comandada por empresas financeiras com lógica de portfólio, mantendo participações umas nas outras.

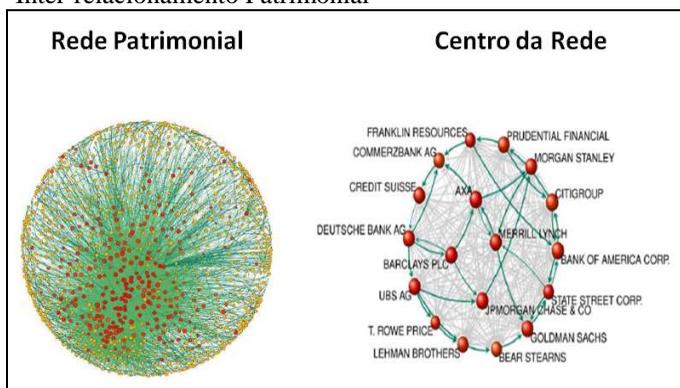
O diagnóstico encontra respaldo em um estudo realizado por Stefania Vitali, James Glattfelder e Stefano Battiston, com base em dados de 2007. “De 43.060 empresas transnacionais que foram amostradas, as 50 mais conectadas possuíam controle sobre 40% da rede de alguma forma, muitas vezes como subsidiária. O capital e o processo decisório são muito concentrados e interrelacionados. Os fios cruzados mostram que há uma intensa participação cruzada”, concluiu o diretor técnico da FEE.

Ele chamou atenção para o fato de que, em 2007, o quadro revelava um comando de empresas financeiras, tais como a Commerzbank AG, Credit Suisse, Deutsche Bank e Barclays. Para o

economista, isso demonstra que “as empresas têm ‘patrões’ que pensam sob uma lógica financeira”.

De acordo com levantamento realizado pelo painelista, das 50 empresas principais, apenas três não exerciam atividade financeira: China Petrochemical Group Company, Walmart e General Electric. Ele complementou que, em razão da crise financeira internacional, muitas companhias desapareceram ou foram incorporadas por outras, o que acentuou ainda mais o nível de concentração em relação a 2007.

Inter-relacionamento Patrimonial



Cadeias globais: produção que se espalha pelo mundo

As cadeias globais de valor são uma expressão da lógica financeira na estratégia de localização da produção. Trata-se da forma como as finanças organizam as relações e se dispõem no território. Conforme o professor da PUCRS, essa é a maneira como as empresas conseguem responder melhor aos anseios de seus acionistas.

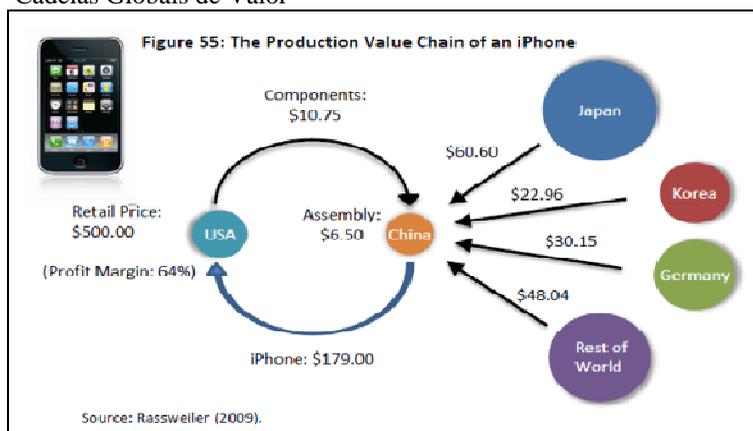
O acadêmico ressaltou que as cadeias globais resultam na parcelização espacial da produção, seja regional ou global. “Hoje

em dia, não faz mais sentido falar em produto acabado, pois ele sempre é montado em outros locais. Acaba sempre tendo uma produção que se espalha no território em termos de fluxos de partes, peças e componentes”, explicou.

Sob essa nova lógica, aumenta a importância de serviços industriais e da infraestrutura de comunicações, que incluem portos, aeroportos, estradas e redes digitais de comunicação. “Essa é uma condição básica, pois a peça fica indo de lá para cá. Então, tem de ter facilidade e custo baixo”.

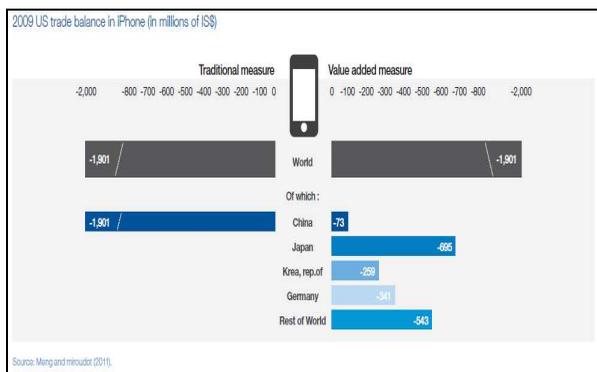
Com o objetivo de ilustrar como a produção se organiza no mundo, Scherer trouxe o exemplo do iPhone: “Os Estados Unidos mandam US\$ 10 em componentes para a China; o Japão, US\$ 60; a Coreia do Sul, US\$ 22; a Alemanha, US\$ 30; e o resto do mundo, US\$ 48. Isso gera um custo de US\$ 179. Mas, quando volta para os EUA, é vendido por US\$ 500”.

Cadeias Globais de Valor



Outro gráfico mostra os fluxos comerciais norte-americanos realizados em função do iPhone. Com base em dados de 2009, foram utilizadas duas formas de medição. “Na medida tradicional, a China exportou US\$ 1,901 bilhão, e o resto do mundo importou

US\$ 1,901 bilhão. Mas quando se considera o valor adicionado, o resto do mundo importou US\$ 1,901 bilhão; a China ficou com US\$ 73 milhões; o Japão, US\$ 695; a Coreia do Sul, US\$ 259; Alemanha, US\$ 341, e o resto do mundo, US\$ 543”, disse o painelista, concluindo: “Aquilo que aparece na medida tradicional do comércio não é a distribuição da cadeia de valor, que é outra coisa”.



No entanto, Scherer fez algumas ponderações. “Vale a pena montar? Vale. Vale a pena participar da rede? Vale. Até porque se não participar da rede, não vai conseguir entrar no fluxo comercial internacional de uma forma decisiva”. Embora haja outros tipos de fluxo, eles não são predominantes na atualidade.

Regionalização: mais mercado, menos custos

De acordo com o economista, o fenômeno das cadeias globais de valor desencadeou o processo de regionalização da produção nas décadas de 80 e 90. Nesse período, houve a criação de zonas de livre circulação de capitais e produtos em escala regional.

Essa configuração permite uma ótima localização para empresas, que ampliam o tamanho do mercado e, ao mesmo tempo,

reduzem o custo de produção. É também nessa etapa que ocorre a ampliação das trocas intrarregionais, envolvendo partes e componentes.

Durante esse processo, uma região foi mais bem-sucedida. “Na Ásia, e não apenas na China, há uma regionalização ganhadora, que supera as demais. Com a crise asiática, as pressões dos acionistas sobre os empresários geraram um deslocamento muito rápido em direção à China. A concentração da produção na Ásia foi uma forma de atender as expectativas de lucratividade. Por causa disso, aconteceu ali uma grande expansão na produção industrial, que acabou abalando a economia do México e de países europeus, entre outros”, justificou o painelistista.

A partir de então, ocorreu uma intensificação das redes de suprimento de bens de capital e intermediários no continente asiático, com a China assumindo o papel de centro montador. “A China cresceu rapidamente e começou a importar produtos e matérias-primas do Brasil, Argentina, Chile e África, fazendo com que esses mercados também crescessem. Começamos ali a ter capital e a exportá-lo, o que antes não era possível. Foi a partir dos anos 2000 que nossas empresas buscaram se internacionalizar”, recordou. Ele afirmou ainda que, em virtude desse cenário, houve o aumento do comércio Sul-Sul, integrando América Latina e África.

Produção industrial: China avança, Brasil regride

Com base num gráfico que apresenta a participação da indústria no PIB e o valor adicionado *per capita* de vários países, Scherer concluiu que ocorreu um processo de concentração. Entre 2000 e 2011, algumas nações perderam dinamismo e reduziram sua parcela na produção industrial.

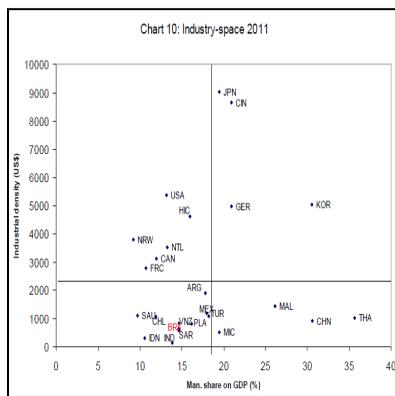
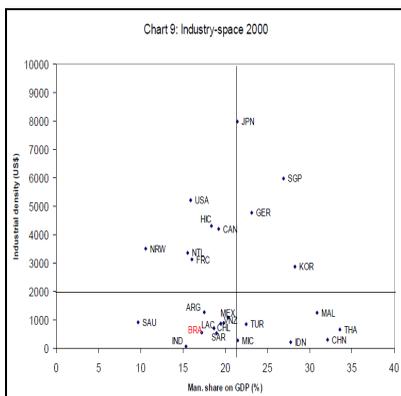
É nesse contexto que se enquadra o Brasil, que diminuiu a participação na produção e – assim como seus vizinhos latino-

1 A globalização do capital e a lógica da localização da empresa multinacional contemporânea

americanos – praticamente não avançou em valor adicionado *per capita*. Para o professor, a razão é simples: “O Brasil se especializou em matérias-primas e em produtos de manufatura. Diferente de outros países, não soube aproveitar a movimentação que está ocorrendo”.

No sentido oposto, inseridos no “lado ganhador”, estão nações como Japão, China, Alemanha, Coreia do Sul, Malásia e Tailândia.

Valor Adicionado *per capita* e Participação da Indústria no PIB.

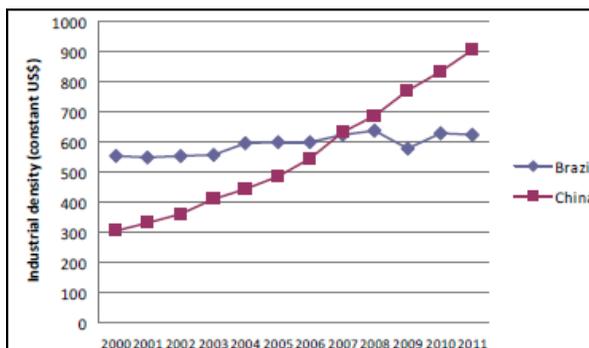


Fonte: (ARBACHE, 2012)

Abrangendo o mesmo período (2000 a 2011), Scherer expôs outro gráfico, que compara as trajetórias do valor adicionado *per capita* do Brasil e da China. Enquanto o país permanece em torno dos US\$ 600, o gigante asiático salta de US\$ 300 para US\$ 900, o que adquire ainda maior relevância quando considerada sua população de 1,34 bilhão de habitantes.

1 A globalização do capital e a lógica da localização da empresa multinacional contemporânea

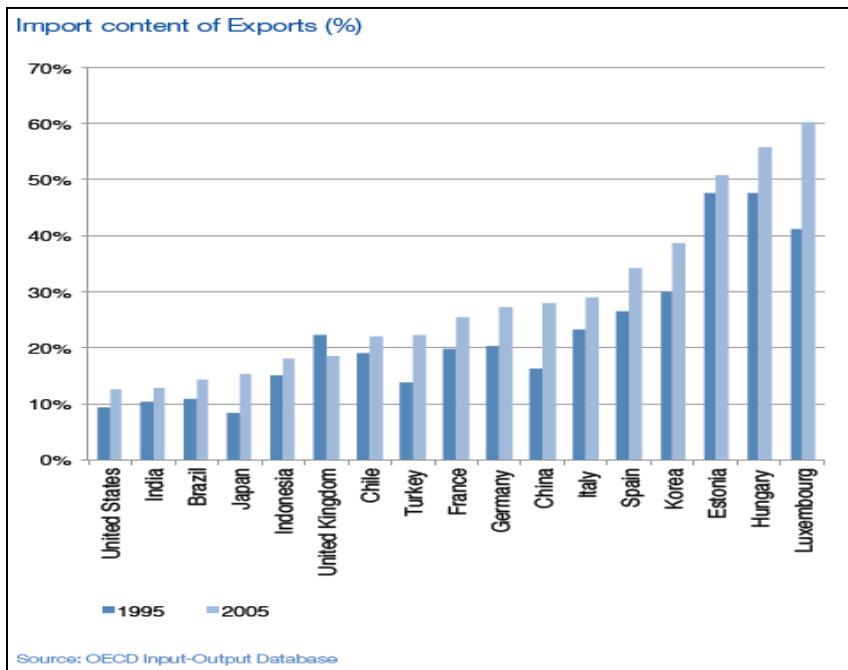
Valor Adicionado *per capita*: Brasil versus China
(2000-2011)



Exportação qualificada em baixa

Segundo o diretor técnico da FEE, há uma série de expressões empíricas do movimento de formação e localização das cadeias globais. Um exemplo trazido foi a evolução ocorrida entre 1995 e 2005 no conteúdo importado das exportações. Comprovando a integração dessas redes, houve avanço em todo o mundo, inclusive no Brasil.

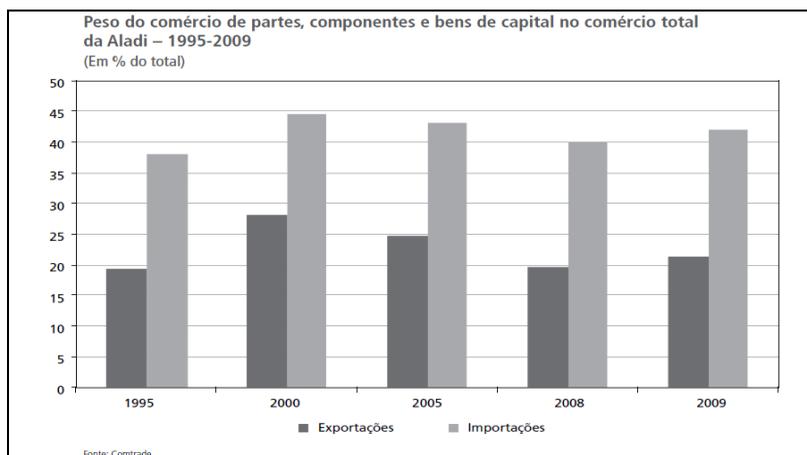
1 A globalização do capital e a lógica da localização da empresa multinacional contemporânea



Outro estudo, realizado pela Associação Latino-Americana de Integração (Aladi), fornece um retrato do peso do comércio de partes, componentes e bens de capital sobre o total da região. Scherer apontou que, entre 1995 e 2009, “há praticamente uma concentração em torno dos 40% em importações e dos 20% nas exportações sobre o total”.

A pesquisa permite um diagnóstico importante: “Se a América Latina estivesse exportando mais partes e componentes do que importando, seríamos agentes nessas cadeias globais. Mas nós importamos mais do que exportamos, o que significa que somos montadores de produtos”.

América Latina – comércio de partes e de componentes

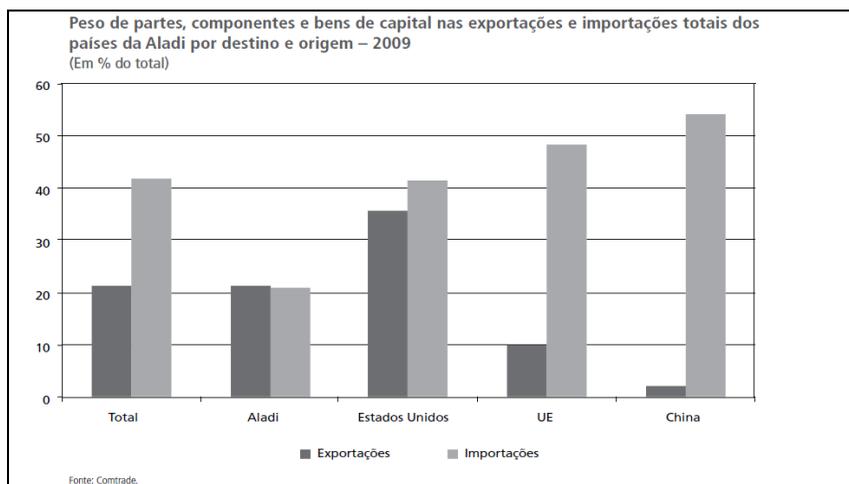


Fonte: (CASTILHO, 2012)

Quando se coloca em foco o comércio dos países da Aladi no contexto geográfico, outros aspectos são revelados. “A América Latina participa um pouco da rede norte-americana e praticamente não participa da europeia, que é bastante importante”, ressaltou o painelista.

No entanto, a maior disparidade ocorre com a China. “Temos um relacionamento passivo com a principal rede, seja em inserção ou valorização do capital. Exportamos muito pouco em bens de capital, partes e componentes e importamos uma quantidade enorme”, comentou ele.

América Latina – comércio de partes e de componentes e de bens de capital



As consequências da crise financeira

Para André Scherer, a crise financeira mundial surtiu efeitos sobre a localização industrial, principalmente reforçando tendências que já vinham se apresentando. “A Ásia e os países emergentes ganharam ainda mais participação. Além disso, houve uma acentuação da supercapacidade produtiva. Isso pressiona cada vez mais as margens de lucro das indústrias, sobretudo de setores tecnologicamente mais importantes.”

Ele chamou atenção para um reflexo da turbulência internacional: “As empresas multinacionais têm um ‘tesouro de guerra’ de cerca de US\$ 5 trilhões em *cash* para comprar outras empresas ou se defender. O dinheiro está parado em busca de oportunidades de investimento, mas as empresas não estão encontrando”. Segundo o economista, o lado bom da crise é que as EMNs estão conseguindo obter um desempenho positivo, mesmo as da Itália, Espa-

nha, Irlanda ou Estados Unidos. “Uma coisa é o país ir mal, outra coisa são as empresas, que vão bem. Essa é uma dicotomia que aparece hoje”.

Também foi ressaltada a tímida movimentação das empresas em direção às novas tecnologias de produção e de energia. “As companhias gostariam de se voltar a isso, mas não estão encontrando uma oportunidade mais clara neste momento”, justificou.

O que querem as empresas?

Após apresentar um panorama sobre a globalização, o professor da PUCRS fez um questionamento prático: “O que querem as empresas?” Segundo ele, existem três determinantes principais para a realização de investimentos: matérias-primas, mercados e redução do custo de produção a partir da criação de redes de suprimentos.

Ao longo das últimas décadas, o grau de exigência das EMNs cresceu. “Antigamente, as empresas buscavam um determinante ou outro. Onde tinha matéria-prima, por exemplo, era feito o investimento. Mas, a partir dos anos 80, a localização que busca mercado só é ideal quando também reduz custo. E aí entra a questão regional. É preciso de uma perspectiva territorial mais ampla do que simplesmente a do território legal”, explicou.

Quando buscam um local para investir, as empresas têm um conjunto de precondições, que inclui estabilidade política e econômica, segurança, clima de negócios amigável e rapidez nas questões burocráticas.

Outras condições foram apontadas como importantes pelo painelistas, embora tenha frisado que a “busca desesperada” das empresas por valorização de capital levou a uma diminuição das exigências. Enquadram-se nessa categoria: tamanho do mercado e seu crescimento; infraestrutura de comunicações; qualificação e

disponibilidade de trabalho; e tecido industrial e de serviços local para a ancoragem de sistemas produtivos territoriais.

Sobre esse último fator, Scherer fez um alerta: “Se queremos que uma empresa fique, é fundamental integrá-la ao tecido territorial. Senão, na primeira pressão mais pesada, ela pode buscar uma valorização patrimonial e sair”.

Questionado sobre o peso dos incentivos fiscais no processo de tomada de decisão de uma empresa, ele respondeu: “Primeiro, elas fazem uma decisão estratégica. Depois, vem a decisão em nível de país, de região e daquela localização mais efetiva dentro daquele território. Nos investimentos mais sérios, quando se chega ao ponto em que o Brasil e a região Sul já foram escolhidos, a literatura internacional mostra que os incentivos financeiros não são determinantes”.

O que querem os estados?

Abordando o outro lado da relação, o painalista resumiu o que querem os estados. “Eles anseiam pela integração entre as políticas de atratividade de investimentos e de desenvolvimento. Isso passa pela escolha de elos das cadeias produtivas como alvos da atratividade capazes de potencializar o tecido produtivo doméstico e a promoção de investimentos sem agressão social ou ambiental”.

Segundo Scherer, todos os estados – e não apenas o Rio Grande do Sul – também objetivam incidir sobre o comportamento dos investidores. “É desejável que se consiga estabelecer algum tipo de negociação ou diálogo com quem quer investir. Ou seja, uma relação em que os investidores não cheguem impondo um pacote pronto.”

A partir de sua experiência como secretário de Desenvolvimento e Promoção do Investimento, Mauro Knijnik apresentou as dificuldades de administrar um estado. “Quando um governador

se elege e se reúne com sua equipe para ver os problemas mais urgentes, a situação financeira logo aparece como prioridade um, dois, três, quatro e cinco. É assim em todos os estados brasileiros, menos São Paulo e outros que usam artifícios não republicanos, tipo os *royalties* da Petrobras.”, desabafou.

O secretário destacou também a importância de alinhamento com a política nacional. “A nossa capacidade de mudar as coisas é quase impossível se não tivermos um Governo Federal pensando mais ou menos parecido conosco. O Governo do Estado está totalmente alinhado com o Governo Federal”, afirmou.

Knijnik ainda dirigiu críticas a práticas de outros estados da Federação: “Eu vejo-os concedendo algumas coisas que lesam a pátria e são um atentado contra a população. Eles estão dando coisas que não podiam dar para a iniciativa privada. É um absurdo. Quem busca fazer algo sério, digno, adequado e honesto se sente incapacitado para crescer, pois a concorrência não é leal. Quando fui secretário da Fazenda, eu batia firmemente contra o incentivo fiscal. Mas nós ficávamos com a palavra, e as empresas iam para outro lugar”.

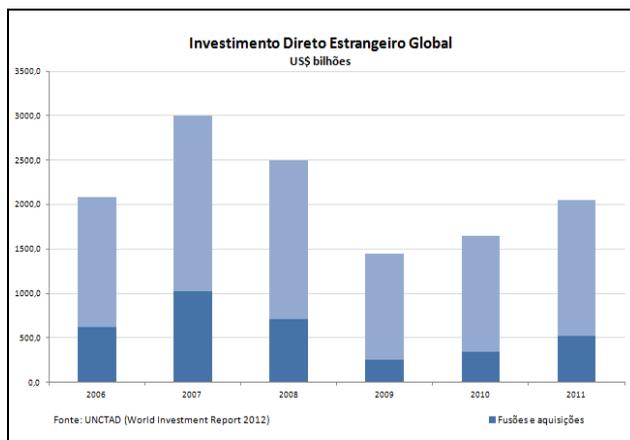
Diante de um cenário apontado como vergonhoso, o secretário vê apenas um caminho para a atenuação do problema: “Eu tenho a esperança de que o Governo Federal comece a assumir, passo a passo, a função de traçar normas mais rígidas e direcionadas para evitar esse verdadeiro desatino que está ocorrendo com a atração de novos investimentos”.

Investimento direto em mudança

Apresentando números do investimento direto estrangeiro global de 2006 a 2011, o diretor técnico da FEE detectou movimentações relevantes no cenário: “Em 2007, o total chegou a US\$ 3 trilhões, mas esse valor começou a cair com a crise. Nos anos 90, as fusões e aquisições de empresas representavam 90%

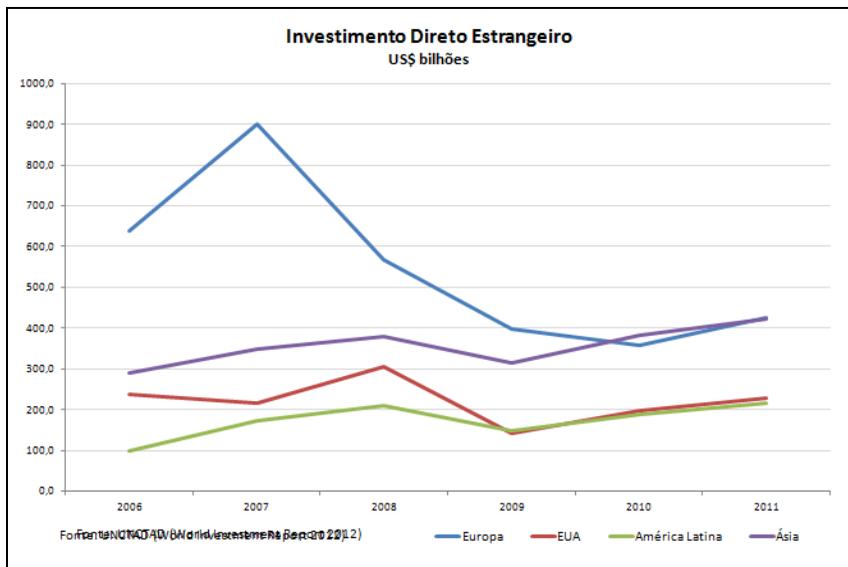
do total do investimento. Agora, com a presença maior de países do Sul e da questão das matérias-primas, que são importantes para atrair investimentos, a concentração diminuiu na proporção”.

Scherer acrescentou ainda que as operações de fusão e aquisição eram, em grande parte, financiadas por “produtos financeiros exóticos”, modalidade que perdeu força principalmente em razão da turbulência mundial.



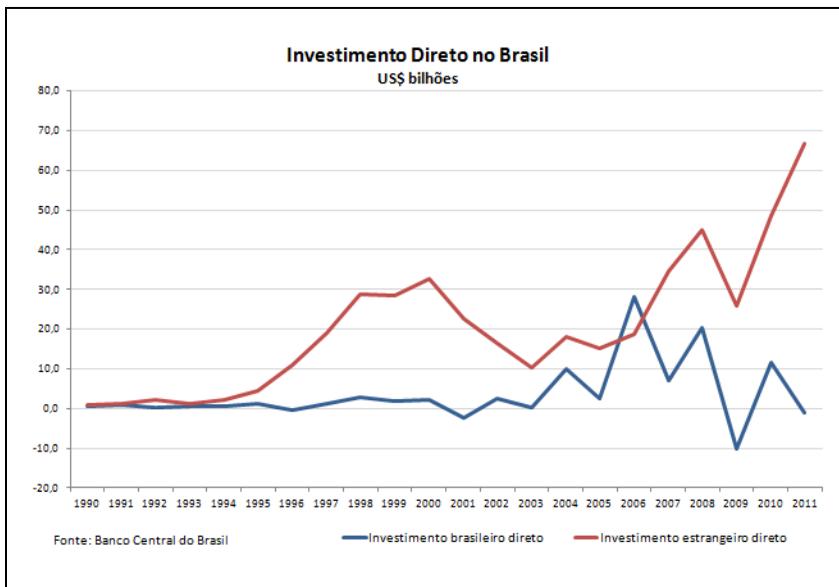
Também avaliando os dados de 2006 a 2011, o estudioso comparou as trajetórias da América Latina e da Europa: “Enquanto a nossa região começou a participar melhor, houve uma queda brusca no investimento direto no continente europeu. As empresas olham para nós e percebem esse movimento”.

1 A globalização do capital e a lógica da localização da empresa multinacional contemporânea



Quando o Brasil entra em foco, Scherer destacou que o volume de investimentos realizados por brasileiros no exterior era inexistente em 1990, registrando picos ao longo das duas décadas seguintes. Já em relação aos investimentos de outros países em território nacional, houve um crescimento acentuado, mesmo com a crise internacional. Diante desse cenário, Scherer lançou uma indagação para o debate: “Será que esses investimentos potencializam o desenvolvimento?”.

1 A globalização do capital e a lógica da localização da empresa multinacional contemporânea



O que o Rio Grande do Sul deve fazer?

A partir da discussão aberta com o painel, o diretor técnico da FEE expressou seu ponto de vista sobre a atração de investimentos e a inserção internacional do Rio Grande do Sul.

Segundo ele, a primeira iniciativa deve ser a definição do território. “Não dá mais para pensar apenas no RS. Nosso território é mais largo do que compreende as nossas fronteiras. Ele abrange também, por exemplo, Paraná, Santa Catarina e Argentina. Isso deve ser determinado a partir da infraestrutura de comunicação que temos”, analisou.

A próxima etapa envolve o conhecimento detalhado da estrutura produtiva desse território, observando o que é complementar ou divergente.

Em seguida, Scherer defendeu que sejam escolhidas cadeias globais que potencializem o desenvolvimento, considerando a

estrutura local. “É fundamental pensar em termos de elos, o que implica conhecer a lógica de atuação das cadeias globais de valor e seus atores. Além disso, devemos diagnosticar sua possível interface com o tecido produtivo daqui”, explicou.

Ele também sublinhou a importância de conhecer detalhadamente a política industrial, sobretudo nas áreas comercial, tecnológica e de financiamento. Paralelamente, é necessário verificar a política regional de incitação financeira e de financiamentos para os elos das cadeias escolhidas.

Outra iniciativa indicada foi a criação de um marketing de localização. “Precisamos organizar formas de levar uma mensagem coerente e organizada às empresas escolhidas, considerando sua lógica anterior de investimentos e sua estrutura de governança”, disse o painalista, citando como exemplo *road shows* em outros países.

Por fim, ressaltou a relevância de promover a internacionalização das empresas locais, de modo a tecer embriões próprios de cadeias globais de valor.

Para o acadêmico, o Governo do Estado está avançando na atração de investimentos e na inserção internacional do Rio Grande do Sul. “A SDPI vem fazendo um trabalho muito sério e com muito êxito no ponto de vista institucional. Iniciativas como a criação da Agência Gaúcha de Desenvolvimento e Promoção do Investimento (AGDI) e da Política Industrial, assim como a realização deste seminário, nos ajudam a pensar como podemos contribuir nesse processo”.

Sobre essa evolução, Enéas de Souza destacou que a SDPI buscou, desde seu início, estabelecer relações com todos os atores. “Nós saímos do zero, tentando reorganizar o Estado. Primeiro, começamos a organizar a Secretaria, aproximando-a dos investidores, da Secretaria da Fazenda e da Secretaria do Desenvolvimento Rural, Pesca e Cooperativismo, dentre outras. Também houve um contato profundo com os setores. A prova disso é que

nós tivemos uma Política Setorial extremamente bem realizada e bem colocada”, afirmou.

O Sistema de Desenvolvimento Econômico do Rio Grande do Sul (SDRS), formado ainda pelo Badesul e BRDE, também foi apontado por Souza como importante colaborador na política do Governo do Estado. Diante dessas conquistas, o secretário adjunto concluiu com otimismo: “Isso mostra que o caminho que nós estamos tentando fazer é para chegar a uma política de desenvolvimento. Ela será fundamental para que nós tenhamos uma posição diante do Brasil e do mundo”.

Referências

ARBACHE, J.. Is Brazilian Manufacturing Losing its Drive? **Social Science Research Network**, 13 Oct. 2012. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2150684>>. Acesso em: 19 dez. 2012.

CASTILHO, M.. **Comércio internacional e integração produtiva**: uma análise dos fluxos comerciais dos países da ALADI. Brasília, DF: IPEA, 2012.

MICHALET, Charles-Albert. **Que é a Mundialização?** Loyola: São Paulo, 2004.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **World investment report 2012**: towards a new generation of investment policies. New York: United Nations, 2012.

VITALI, S.; GLATTFELDER, J. B.; BATTISTON, S.. **The Network of Global Corporate Control**, Zurich, v. 6, n. 10, Oct. 2011. Disponível em: <<http://arxiv.org/pdf/1107.5728.pdf>>. Acesso em: 21 dez. 2012.