

## Brasil e as Cadeias de Comércio Globais

Daniel Leichsenring e Thomas Wu<sup>1</sup>

### 1. Introdução

Nos últimos 40, 30 ou 20 anos, o crescimento do PIB do Brasil ficou próximo a 2% ao ano. Em comparações internacionais, trata-se de dados embaraçosos. Como resultado, o país não conseguiu diminuir a distância que separa a renda per capita de seus habitantes em relação à dos norte-americanos. Mais perturbador é ver que, ao longo desse período, o crescimento brasileiro deveu-se basicamente à incorporação de pessoas ao processo produtivo, ao passo que o PIB por trabalhador teve desempenho sofrível, mesmo que tenhamos avançado (lentamente) na educação formal da população desde a universalização do ensino básico nos anos 1990, e que o estoque de capital no Brasil tenha crescido mais do que o dos EUA.

Tabela 1

Taxa de crescimento do PIB e suas aberturas ao longo dos períodos selecionados

	1980 2016	1990 2016	2000 2016	2010 2016
PIB	2.2%	2.4%	2.3%	0.1%
PIB por Pop. Ocupada	0.2%	1.0%	0.6%	-0.2%
População Ocupada	2.0%	1.4%	1.7%	0.3%

Fonte: IBGE, Penn World Table, Verde AM

Desde 1980, a produtividade total dos fatores (PTF) no Brasil está em queda pelos dados da Penn World Table. De 1980 até 2014, a PTF caiu próximo a 25%. De 1990 até 2014, a PTF ficou praticamente estável (com queda de 3%). Se, em termos absolutos, o desempenho da PTF (e da renda per capita) no Brasil é desfavorável, ele também o é numa comparação com outros países da América Latina e com os demais países em desenvolvimento.

Nesse mesmo período, em especial de 1990 em diante, observamos no mundo uma tendência significativa de integração comercial. A globalização se impôs e os países que confiaram em sua capacidade de competir em escala global e decidiram fazer parte dessa nova realidade tiveram ganhos de renda muito substanciais. O Brasil decidiu ficar de fora do processo de integração. Não é por coincidência, portanto, que o desempenho econômico (em particular o da produtividade) tenha deixado tanto a desejar.

---

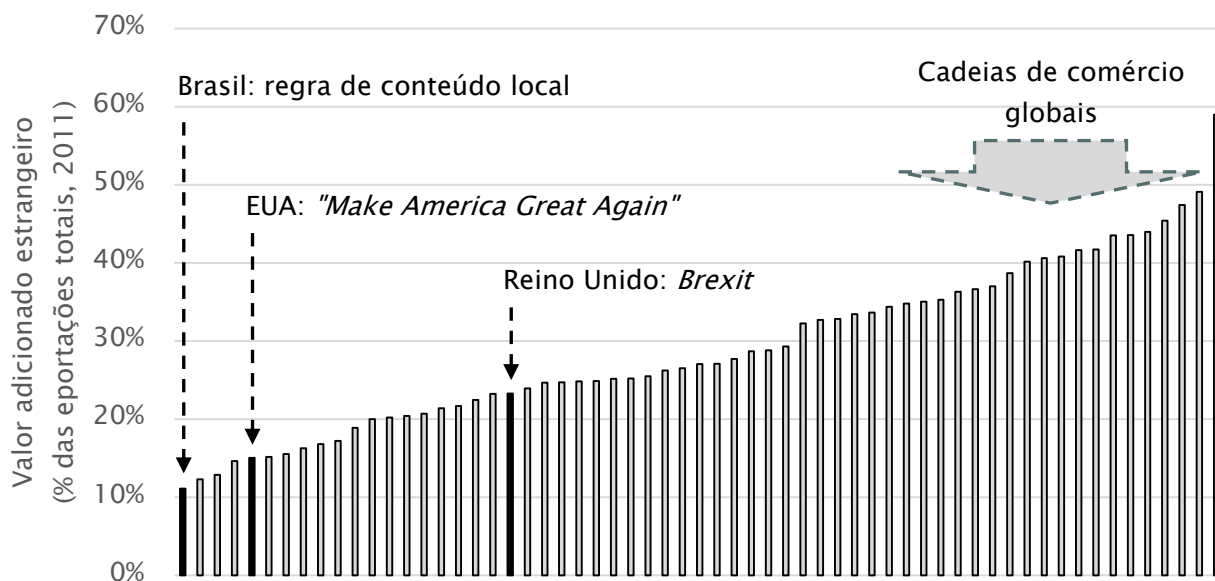
<sup>1</sup> Os autores agradecem os comentários e sugestões de Edmar Bacha e também a participação da equipe de gestão da Verde Asset pelas discussões que serviram de base para este texto. Erros remanescentes são de inteira responsabilidade dos autores.

Foram recorrentes as tentativas de impor barreiras ao comércio, de estabelecer programas de proteção contra as importações, de conteúdo local, de subsídios dos mais diversos tipos, de tarifas e barreiras não-tarifárias. Na prática, o Brasil fechou-se não apenas ao comércio global, mas principalmente à concorrência, a verdadeira mão invisível.

Em 2016, dois choques globais foram marcantes. Em 23 de junho, a opção pelo *Brexit*<sup>2</sup> no referendo sobre a permanência do Reino Unido na União Europeia. Depois, em 8 de novembro, a vitória de Donald Trump nas eleições presidenciais americanas, com seu slogan *Make America Great Again*. Sabemos que ambas surpresas possuem implicações socioeconômicas importantíssimas, mas neste artigo focamos em apenas uma dimensão: a do comércio exterior. As vitórias do *Brexit* e de Trump refletem a opção do eleitorado por um modelo que prioriza o conteúdo nacional. Nesse contexto, é importante apontar algumas implicações do avanço do comércio e da globalização, e não apenas no Brasil, sobre a produtividade, crescimento e distribuição de renda.

**Figura 1**

Duas visões de distintas de comércio internacional: conteúdo local versus cadeias globais



Fonte: *Trade in Value Added Database* (OCDE e OMT)

Usando a base de dados *Trade in Value Added* da OCDE/OMC, ordenamos na **Figura 1** os 61 países da amostra de acordo com o valor adicionado estrangeiro de suas exportações em 2011 (último ano disponível). Por exemplo, se a pauta de exportação de um país fictício fosse composta por apenas um tipo de veículo de valor de US\$ 20.000, e se o motor desse veículo fosse importado de outro país pelo valor de US\$ 5.000, sendo todo o restante produzido domesticamente, então o valor adicionado estrangeiro das exportações desse país seria de 25%. Nesse cálculo, excluimos as exportações de produtos do setor primário (agricultura, pecuária, caça e pesca) e da indústria

<sup>2</sup> Junção dos termos em inglês *Brittish* (Britânico) e *exit* (saída).

extrativa, uma vez que estas atividades possuem um baixo valor agregado estrangeiro por natureza própria e não por decisão econômica.

Podemos observar na figura visões bem distintas de comércio exterior. No lado esquerdo, os países que privilegiam o “conteúdo nacional”, como por exemplo o Brasil, que com apenas 11% é justamente o país com o menor valor adicionado estrangeiro em toda a amostra (o que denota um forte isolamento do país em relação ao comércio global). Os EUA, que recentemente elegeram um presidente que enfatiza em seu discurso o *Buy American, Hire American*, aparece como o quinto mais baixo, com 15% de valor adicionado estrangeiro. Na figura destacamos também o Reino Unido, que fez recentemente a opção pelo *Brexit*, com um valor adicionado estrangeiro de 23%, não tão baixo quanto o Brasil e os EUA, mas ainda assim abaixo da média amostral de 29%.

No outro extremo, do lado direito da figura, temos os países que optam por participar de cadeias globais de comércio, sendo responsáveis por uma etapa no processo de produção de um bem que ocorre em diversos países. As duas cadeias de comércio internacional mais relevantes são a de eletrônicos, com um grande *hub* na China e envolvendo vários países asiáticos, e a automotiva, com um grande *hub* na Alemanha e envolvendo outros países do leste europeu.<sup>3</sup>

O objetivo desse artigo é tentar jogar um pouco de luz sobre a contribuição do comércio e da integração global para o crescimento e o “bem-estar”, e responder a seguinte pergunta: qual dessas visões de comércio internacional tende a ser mais vantajosa? O ponto de partida da análise vem do diagnóstico traçado por Bacha (2013) e Bacha (2016): não há país que tenha conseguido vencer a armadilha da renda média se mantendo isolado do comércio global. Como nota Bacha (2013), com dados do Banco Mundial, em 2012 o Brasil era o país com a menor integração comercial entre os países para os quais o banco tinha dados segundo a métrica de importações de bens e serviços em relação ao PIB. Em 2012, o Brasil ficou na 176ª posição, com apenas 13,1% de penetração de importações. Com os dados de 2016, o Brasil manteve a última posição no ranking, com uma penetração de apenas 12,1%, ainda mais baixa do que a revelada em 2012.

Entretanto, este artigo não foca apenas nas importações, mas na relação entre importações e exportações, e a relação entre estas e o crescimento da produtividade. O restante do artigo está organizado da seguinte forma. Na seção 2, mostramos que países que exportam produtos que utilizam uma proporção maior de insumos importados são também aqueles cujo setor exportador mais contribui para o PIB nacional. Na seção 3, analisamos a cadeia de comércio global de eletrônicos, com um grande *hub* na China e envolvendo outros países asiáticos. Na seção 4, olhamos a cadeia de comércio global de veículos, com um grande *hub* na Alemanha e envolvendo outros países do leste europeu. Na seção 5, analisamos o caso do México, que nos anos após a implementação do NAFTA registrou um aumento no conteúdo estrangeiro de suas exportações mas, curiosamente, sem melhora equivalente do valor adicionado do setor exportador. Na seção 6, estudamos a relação entre maior integração, produtividade e câmbio. Na seção 7, concluímos notando que os países desenvolvidos onde o discurso protecionista está tendo grande apelo entre

---

<sup>3</sup> No lado direito da figura temos também três importantes paraísos fiscais: Luxemburgo, Países Baixos e a Irlanda.

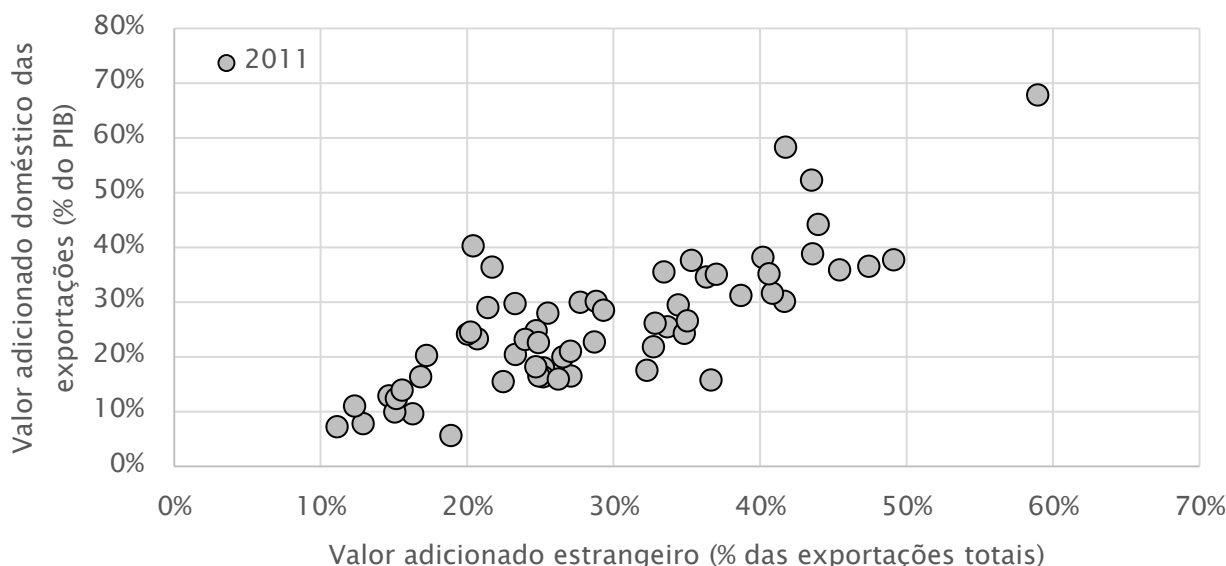
o eleitorado também se beneficiaram com a globalização. O problema é que esses benefícios foram capturados de maneira assimétrica em favor dos proprietários do capital, na forma de maiores lucros, tendo tido um efeito bem menos importante para os trabalhadores. Esta observação reflete um processo de perda relativa de emprego e renda dos setores cujo centro de produção se deslocou dos EUA para as novas fronteiras do comércio, em especial na Ásia. Finalmente, trazemos algumas conclusões e questionamentos sobre o Brasil.

## 2. Regra de conteúdo local ou inserção em cadeia de comércio global?

Antes de tentarmos responder à pergunta aqui lançada, precisamos definir o que entendemos por “vantajoso”. Economistas são unânimes em defender que diferentes opções de política econômica devem sempre ser julgadas de acordo com o critério do “bem-estar”. Porém, “bem-estar” é uma abstração teórica sem contrapartida diretamente mensurável no mundo real. Resolvemos usar então um critério mais simples: quanto os produtos exportados contribuem para a geração do valor agregado doméstico. A conta é a seguinte: do valor total das exportações subtraímos o valor dos produtos importados usados como insumos nesses produtos exportados e, depois, dividimos pelo PIB do país. Ou seja, estamos calculando a contribuição do setor exportador de um país para o PIB nacional.

**Figura 2**

Países com menor conteúdo local foram os que mais extraíram renda do comércio internacional



Fonte: *Trade in Value Added Database* (OCDE e OMC)

Note-se que esse conceito difere do de exportações líquidas. Qual a diferença? Nem todos os produtos importados são usados como insumos para produtos exportados. Diversos produtos importados são consumidos direta ou indiretamente por firmas e famílias como bens finais, bens intermediários ou bens de capital. Então, enquanto as exportações líquidas subtraem das exportações o total importado, nosso conceito de valor adicionado doméstico das exportações

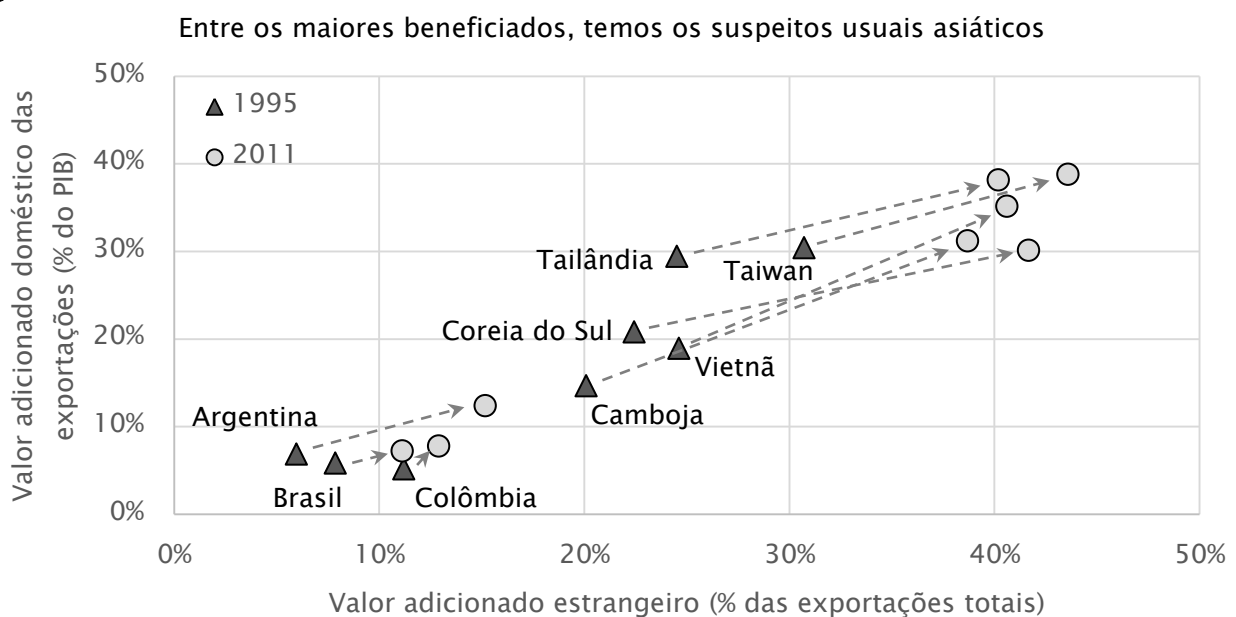
subtrai do valor total exportado apenas o valor dos produtos importados usados como partes, peças e componentes.

A **Figura 2** traz a relação entre a contribuição ao PIB do setor exportador de um país e o conteúdo importado de suas exportações. Podemos notar algo curioso e, em tese, até contraintuitivo: países que exportam produtos que utilizam uma proporção maior de insumos importados (menor conteúdo nacional) também são aqueles cujo setor exportador mais contribui para o PIB nacional. Como isso é possível? A resposta é o volume: a inserção em uma cadeia de comércio global permite um ganho de escala que mais que compensa o baixo conteúdo local. Este fato reflete uma realidade distinta do mote criado no governo Figueiredo, de que “exportar é o que importa”. Em realidade, os dados mostram que importar mais está correlacionado com produzir e exportar mais. Este fato vai em linha com Bacha (2013) e Bacha (2016).

### 3. Cadeia de comércio global eletrônicos

Na **Figura 3**, selecionamos alguns países específicos e mostramos não apenas a posição das duas variáveis da Figura 2 em 2011, mas também sua evolução em relação a 1995 (primeiro ano da amostra). No canto inferior esquerdo, temos Argentina, Brasil e Colômbia (os países da América Latina disponíveis na base de dados). Esses países eram pouco integrados em 1995, com um valor adicionado estrangeiro nas exportações de 6% a 11%, e pouco evoluíram em 16 anos, indo para 11% a 15%. Da mesma forma, o valor adicionado do setor exportador como proporção do PIB foi de um intervalo de 5% a 7% para apenas 7% a 15%.

**Figura 3**



Fonte: *Trade in Value Added Database* (OCDE e OMC)

O contraste desses países com Camboja, Coreia do Sul, Tailândia, Taiwan e Vietnã é gritante. Em 1995, o valor adicionado estrangeiro como fração das exportações desses países variava entre 21% e 31%. Em 2011, sua inserção na cadeia de comércio global de eletrônicos aumentou o conteúdo estrangeiro dos produtos exportados para um intervalo de 39% a 44% em 2011. Ao mesmo tempo, a contribuição do setor exportador para o PIB foi do intervalo de 15% a 30% para 30% a 39%.

O produto que melhor personifica a cadeia global de eletrônicos com um *hub* na China e envolvendo diversos países asiáticos é o iPhone. A Apple terceiriza a montagem do iPhone entre três empresas (Foxconn, Pegatron e Wiston) e 96% dos iPhones montados por essas empresas vêm da China. O custo de produção do iPhone 7 é estimado em US\$ 305,10. Porém, quando a China exporta um iPhone 7 para os EUA, apenas US\$ 45,70 dos US\$ 305,10 é valor adicionado chinês (15,2%). De onde vem o resto do valor adicionado? A maior parte vem da Ásia: o Japão contribui com US\$ 80,90 (câmera, *display*,...), Taiwan com US\$ 80,50 (chip, processador, memória, sensor de impressão digital,...) e Coreia do Sul com US\$ 40,30 (bateria e também chip, processador e memória). Esses três países (Japão, Taiwan e Coreia do Sul) representam 2/3 do valor adicionado do iPhone produzido na China. O restante fica dividido entre US\$ 28,40 de componentes enviados do próprio EUA, US\$ 5,40 da Europa, e US\$ 23,90 do resto do mundo. Não é à toa que no verso do iPhone aparece a frase *“Assembled in China”* (montado na China) ao invés do usual *“Made in China”* (fabricado na China).

**Figura 4**

China é o grande *hub* da cadeia de comércio global asiática de equipamentos eletrônicos

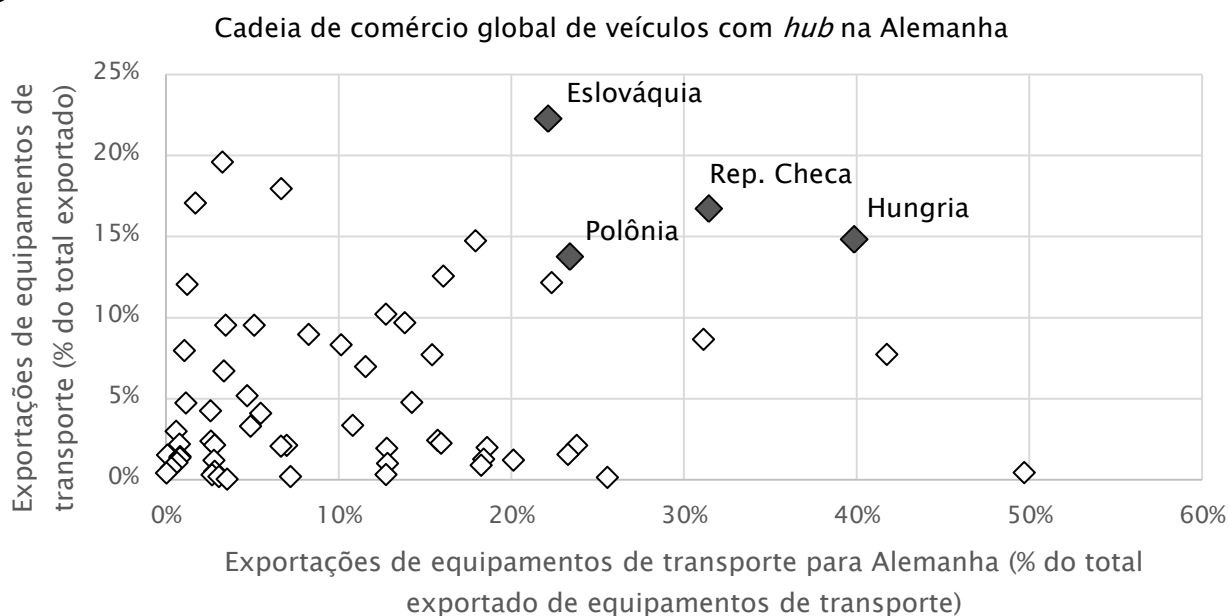


Fonte: UBS (2014), UBS (2016), Bank of America Merrill Lynch (2017) e Verde AM

#### 4. Cadeia de comércio global do leste europeu

Na **Figura 5** identificamos os países onde, ao mesmo tempo, (i) o setor automobilístico é bastante relevante para o setor exportador (medido no eixo vertical pela razão entre exportações de equipamentos de transportes sobre exportações totais) e (ii) a integração do setor automobilístico com a Alemanha é grande (medida no eixo horizontal pela razão entre exportações de equipamentos de transportes para a Alemanha sobre o total exportado de equipamentos de transportes). Podemos ver que os quatro países mais distantes da origem são Eslováquia, Hungria, Polônia e República Checa.

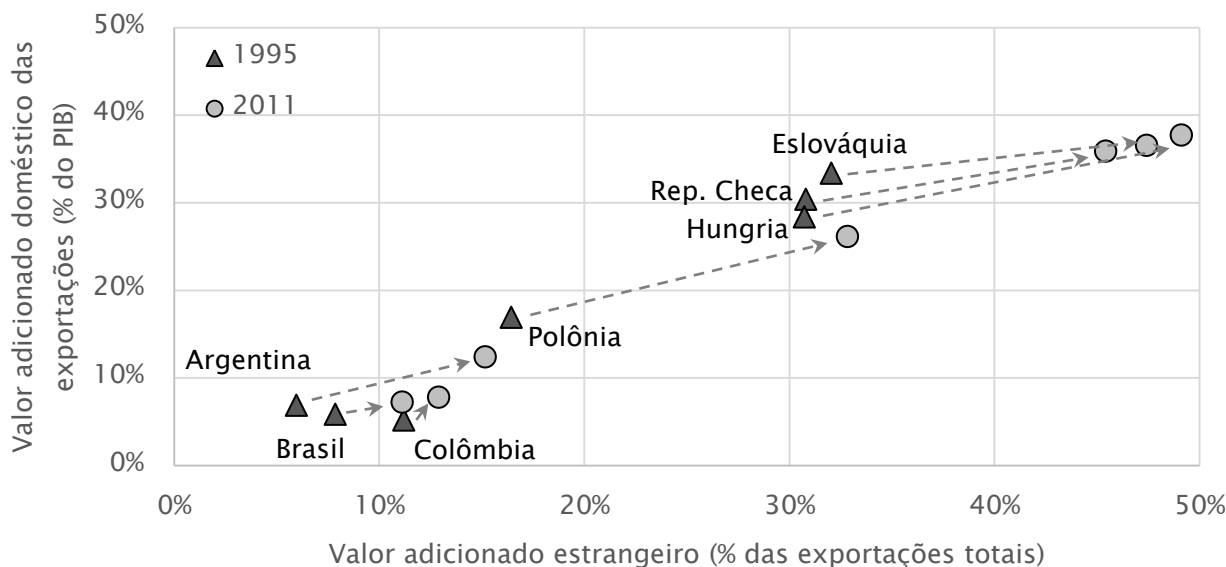
**Figura 5**



Fonte: *Trade in Value Added Database* (OCDE e OMT)

**Figura 6**

Algumas surpresas do Leste Europeu



Fonte: *Trade in Value Added Database* (OCDE e OMT)

A empresa alemã Volkswagen é um bom exemplo da integração comercial entre esses países. Suas duas fábricas na Eslováquia produzem o Volkswagen Touareg, o Volkswagen up!, o Audi Q7 e o SEAT Mii, além de caixas de transmissão e chassis. Sua fábrica na Hungria produz o Audi A3 Cabriolet, o Audi A3 Sedan, o Audi TT Coupé, o Audi TT Roadster e também motores. Suas nove fábricas na Polônia produzem veículos leves comerciais como o Volkswagen Caddy, o Volkswagen T6, o Volkswagen Crafter, além de assentos, motores e partes e peças para ônibus e caminhões. Por fim, suas quatro fábricas na República Checa produzem o SEAT Toledo, o SEAT Ateca, diversos veículos da marca ŠKODA, além de motores, caixas de transmissão e turbocompressores.<sup>4</sup>

Na **Figura 6** (com as mesmas variáveis da Figura 3 em ambos eixos) podemos ver como a inserção desses países nessa cadeia de comércio foi extremamente benéfica. No canto superior direito temos Eslováquia, República Checa e Hungria. O valor adicionado estrangeiro das exportações desses três países foi do intervalo de 31% a 32% em 1995 para de 40% a 49% em 2011. Esse salto na integração comercial levou, no mesmo período, a um aumento do valor adicionado do setor exportador como proporção do PIB do intervalo de 28% a 33% para o de 36% a 38%. Mais ao centro da figura temos a Polônia, que em 1995 apresentava um valor adicionado estrangeiro relativamente mais baixo, de apenas 16% do valor exportado. A inserção da Polônia na cadeia de comércio de veículos mais do que dobrou o valor adicionado estrangeiro, que chegou a 33% em 2011, e, no mesmo período, fez com que a contribuição do setor exportador saltasse de 17% para 26% do PIB.

## 5. As maquiladoras mexicanas e o NAFTA

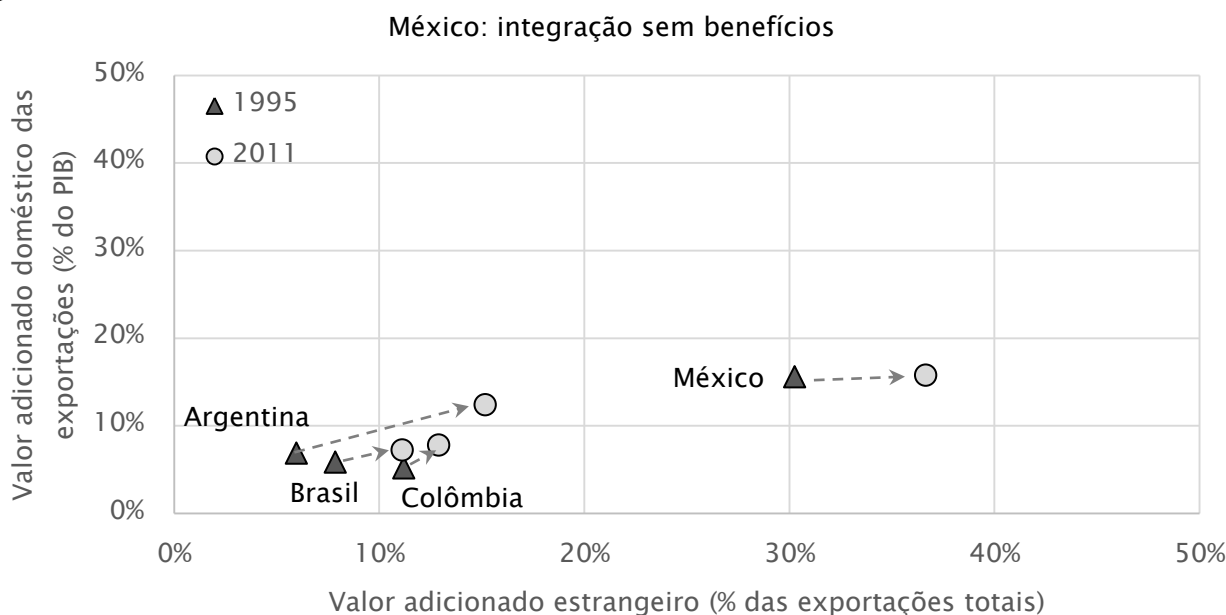
<sup>4</sup> Ver informações em: <https://www.volkswagenag.com/en/group/portrait-and-production-plants.html>.



A experiência do México com cadeias de comércio globais antecede à implementação do NAFTA. Nos anos 1960, o governo mexicano autorizou a operação das “maquiladoras”. Em sua versão original, firmas estrangeiras ou domésticas que participassem desse programa possuíam permissão para importarem, livres de tarifas, os componentes necessários para a produção de bens que deveriam ser exportados. No ato da exportação, seriam cobrados impostos apenas sobre o valor adicionado doméstico.<sup>5</sup> Isso explica porque o México apresentava um valor adicionado estrangeiro das exportações bastante superior à de seus pares latino-americanos, da ordem de 30%, já em 1995 (apenas um ano após a implementação do NAFTA).

Dessa forma, a implementação do NAFTA em 1994 parecia um evento bastante promissor para o México, ao combinar a experiência com cadeias de comércio globais com a integração a uma zona de livre comércio junto ao maior mercado consumidor do mundo—os EUA. Porém, os resultados observados foram decepcionantes. De um lado, de fato observou-se no período de 1995 a 2011 um crescimento da indústria maquiladora, refletido na **Figura 7** pelo aumento do valor adicionado estrangeiro das exportações de 30% para 37%. Por outro, contrariando as expectativas, nesse mesmo período a contribuição do setor exportador permaneceu estagnada em 16% do PIB. O que pode ter acontecido?

**Figura 7**

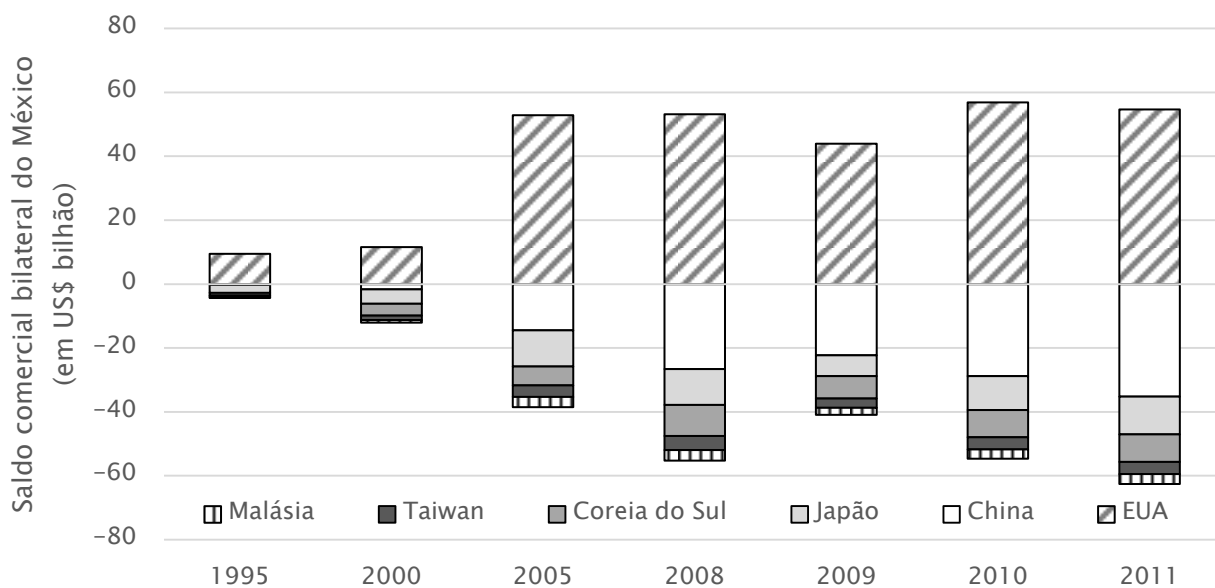


Fonte: *Trade in Value Added Database* (OCDE e OMT)

**Figura 8**

Saldo comercial bilateral do México contra países selecionados

<sup>5</sup> Ao longo do tempo, esse programa sofreu diversas alterações, mais notadamente o relaxamento da restrição a respeito do destino do produto (exportação versus venda doméstica) foi relaxada.

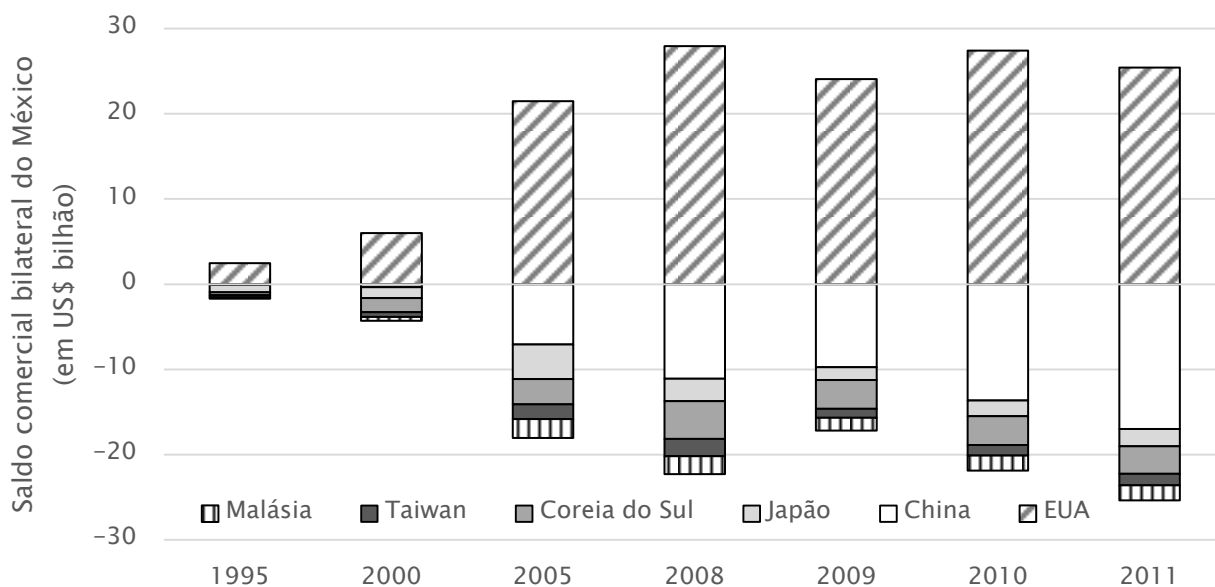


Fonte: *Trade in Value Added Database* (OCDE e OMT)

Uma explicação potencial é que as maquiladoras poderiam estar importando produtos praticamente prontos, necessitando de um mínimo valor adicionado mexicano, apenas o suficiente para legalmente poderem se beneficiar do tratamento tributário do NAFTA. Nesse caso, a “integração comercial” seria na realidade um artifício usado por firmas estrangeiras para obterem acesso ao mercado consumidor americano com o tratamento tarifário preferencial recebido pelo México. Essa é, aliás, a principal reclamação do atual governo americano em relação ao NAFTA.

**Figura 9**

Saldo comercial bilateral de computadores e eletrônicos do México contra países selecionados



Fonte: *Trade in Value Added Database* (OCDE e OMT)

A **Figura 8** de certa forma dá suporte ao descontentamento do governo americano. A implementação do NAFTA aumentou significativamente o superávit comercial bilateral do México contra os EUA, que foi de US\$ 9,5 bilhões em 1995 para US\$ 54,6 bilhões em 2011. Porém, todo esse ganho parece ter sido às custas de um crescimento no déficit contra países asiáticos: no mesmo período, a soma dos déficits comerciais bilaterais do México contra China, Japão, Coreia do Sul, Taiwan e Malásia cresceu de USD 4,4 bilhões para US\$ 55,6 bilhões.

O governo mexicano rechaça esse argumento. De acordo com o livro-texto, maior integração comercial permite que um país exporte mais (bens e serviços nos quais possui vantagem comparativa) e, ao mesmo tempo, também importe mais (bens e serviços nos quais não possui vantagem comparativa). Se isso for verdade, não deveríamos esperar o mesmo padrão da **Figura 8** ao olharmos categorias específicas da pauta de exportações, em especial naquelas onde o México não possui vantagem comparativa óbvia.

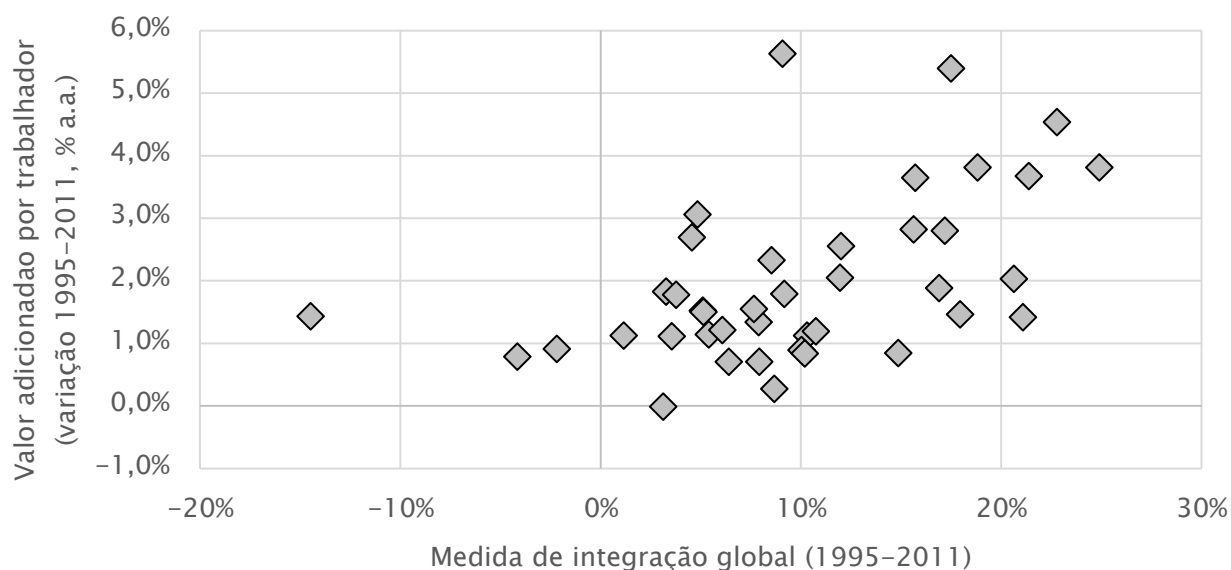
Resolvemos olhar então os fluxos comerciais apenas de computadores e eletrônicos entre México, EUA e os países asiáticos, onde esses últimos seriam supostamente aqueles com a vantagem comparativa nessa categoria. A **Figura 9** mostra que a evolução do saldo comercial bilateral do México contra os EUA em computadores e eletrônicos é praticamente o espelho da soma dos déficits comerciais bilaterais do México contra os países asiáticos da cadeia de comércio global de eletrônicos. Em outras palavras, o que o México exporta de computadores e eletrônicos para os EUA é basicamente o que ele importa de China, Japão, Coreia do Sul, Taiwan e Malásia. Essa evidência de que o México funcionaria mais como um entreposto comercial do que um elo de uma cadeia de comércio global ajuda a entender a estagnação do valor adicionado do setor exportador no período em questão.

## 6. Integração, produtividade e taxa de câmbio

Até agora vimos que países mais abertos são aqueles cujas exportações mais contribuem para o PIB. Vimos também que houve avanços bastante díspares entre os países nessas métricas, mas que, em geral, o Brasil se manteve em último lugar. A questão que emerge, naturalmente, é: como medir o avanço do comércio e o crescimento dos países? Para tentar responder a essa questão, criamos uma nova medida de aumento da integração global. Ela equivale justamente ao tamanho do vetor entre o ponto inicial (1995) e o final (2011) nas Figuras 3 e 5. Ou seja, a distância entre o ponto inicial e o final.

### Figura 10

Maior integração comercial correlacionada com ganhos de produtividade



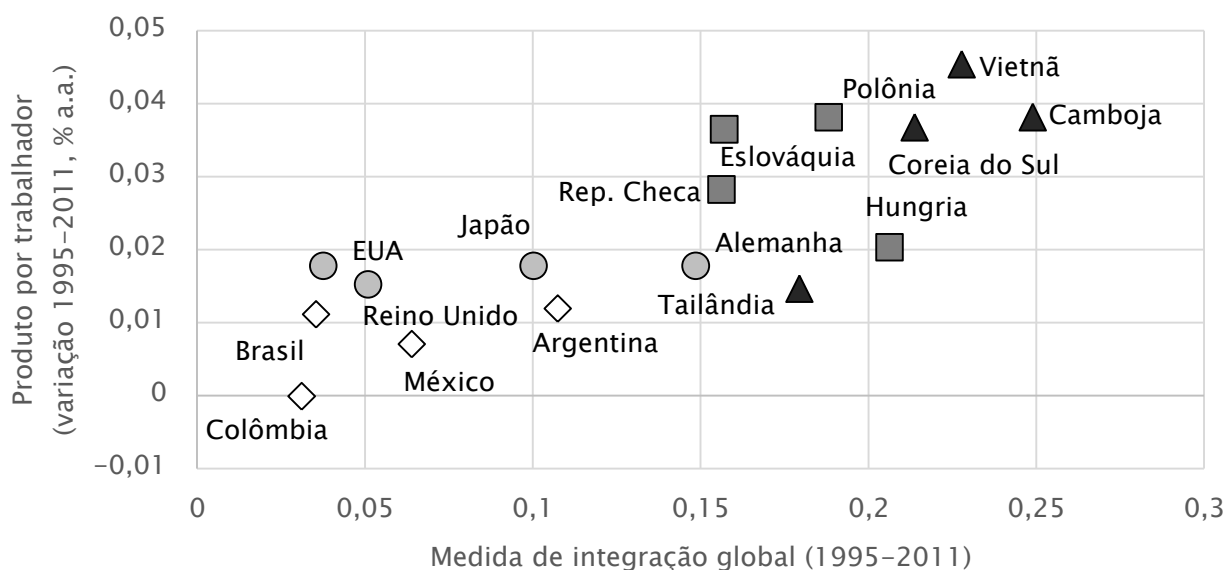
Fonte: *Trade in Value Added Database* (OCDE e OMT) e *World Development Indicators* (Banco Mundial)

O resultado está na **Figura 10**. No eixo horizontal, colocamos essa medida de integração global entre 1995 a 2011. No eixo horizontal, os ganhos de valor adicionado por trabalhador<sup>6</sup> no mesmo período. O que se vê é que os países que mais aumentaram sua integração comercial de 1995 a 2011 foram também os que registraram os maiores ganhos de produtividade (aumento do valor adicionado por trabalhador) no período. Estamos vendo aqui apenas a correlação, sem causalidade. Pode ter sido que a maior integração inicial ao comércio, com marco legal e infraestrutura adequados, fez com que maiores investimentos fossem feitos nesses países, de modo que houvesse ganhos de produtividade subsequente. Outra hipótese, que aí sim implicaria em causalidade, é que esses ganhos de produtividade advieram do aprendizado ou da transferência de tecnologia que a exposição a uma cadeia de produção global permite. Enfim, de alguma maneira, a postura mais aberta ao comércio parece relacionada ao crescimento da produtividade.

### Figura 11

Maior integração comercial correlacionada com ganhos de produtividade – Países selecionados

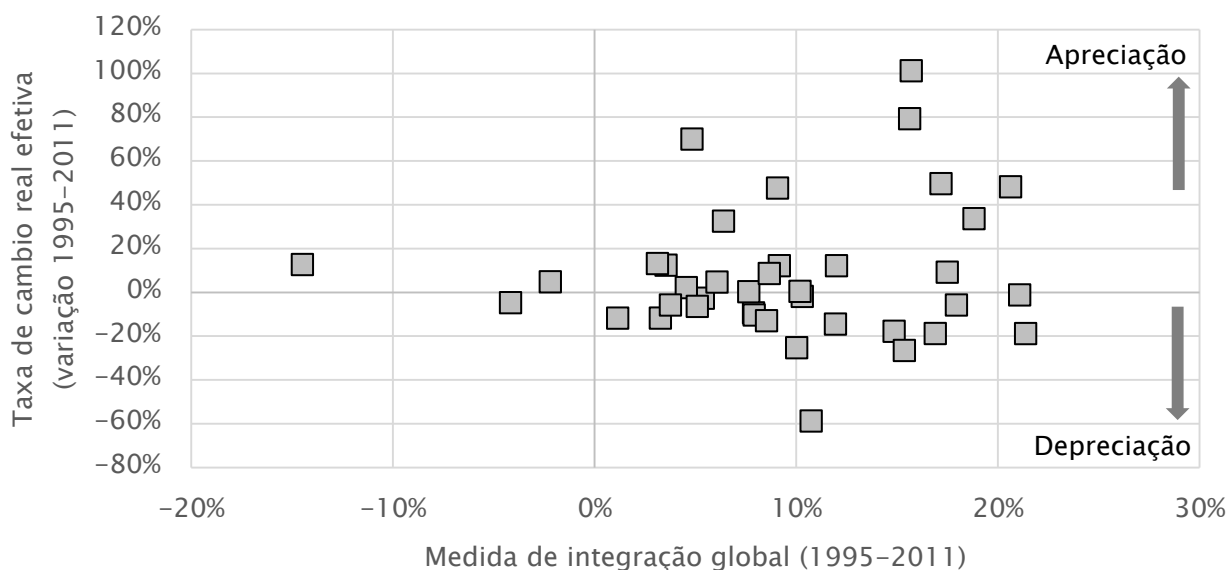
<sup>6</sup> Usamos a base de dados do Banco Mundial (valores de 2011 na PPP), que por sua vez usa dados da organização mundial do trabalho (OIT), para calcular a variação do PIB do trabalhador de 1995 a 2011.



Fonte: *Trade in Value Added Database* (OCDE e OMT) e *World Development Indicators* (Banco Mundial)

**Figura 12**

Política cambial parece pouco relevante no processo de integração comercial



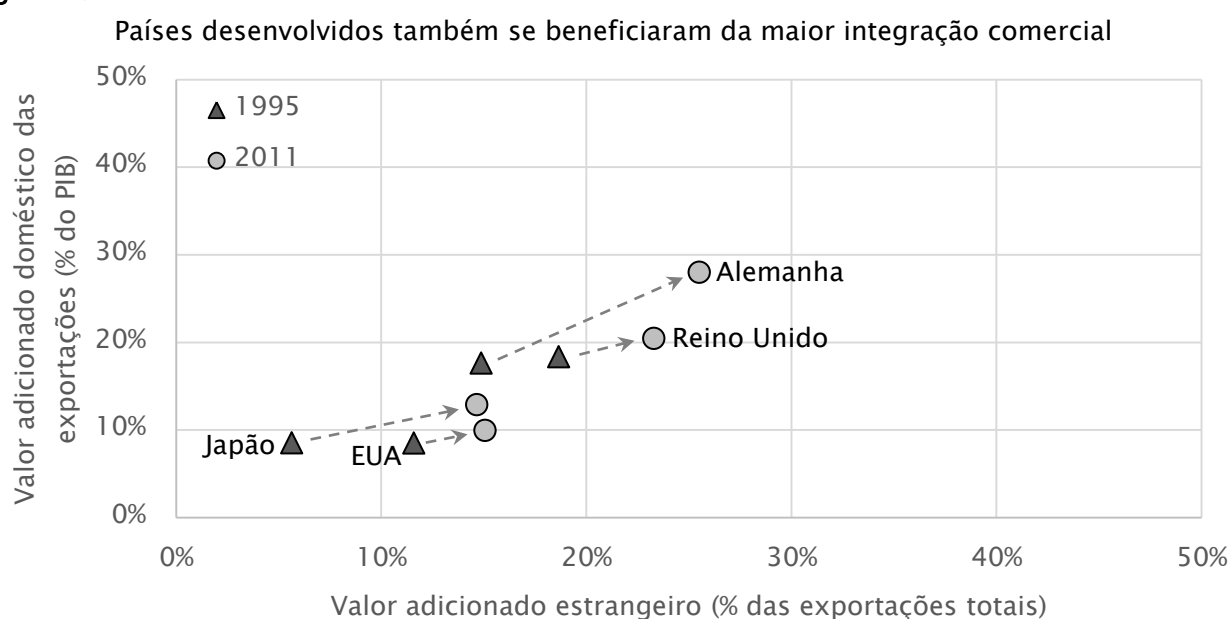
Fonte: *Trade in Value Added Database* (OCDE e OMT) e *World Development Indicators* (BIS)

A evidência até aqui considerada sugere que os anos de (ab)uso de protecionismo no Brasil, evitando que houvesse mais competição entre os produtores domésticos e externos, tenham relação com o fato de a produtividade brasileira ter tido desempenho pior do que nos países que foram mais expostos à competição.

Na **Figura 11** caracterizamos essa evidência para o período 1995-2011. Os países com maiores ganhos de produtividade do trabalho neste período foram também os que tiveram maior avanço da integração com o comércio global. Podemos ver que os dois *hubs* mencionados anteriormente

se destacam em termos de aumento de integração e de produtividade. No outro extremo, temos o Brasil, que neste período, teve um crescimento apenas pouco superior a 1% ao ano, distanciando-se da fronteira (EUA). O aumento do isolamento relativo do Brasil esteve acompanhado de piora da produtividade relativa aos EUA. Outro país que destoa negativamente é o México. Ao operar nessa zona cinzenta entre elo de cadeia de comércio global e entreposto comercial, o México acabou tendo um aumento no conteúdo estrangeiro das exportações, mas sem melhora do valor adicionado do setor exportador. Com isso, sua medida de integração global ficou baixa. E, ao mesmo tempo, seus ganhos de produtividade do trabalho também foram pífios, de apenas 0,7% ao ano no período.

**Figura 13**



Fonte: *Trade in Value Added Database* (OCDE e OMT)

Será que a política cambial foi decisiva no aumento da integração? A **Figura 12** traz a variação da taxa de câmbio real efetiva<sup>7</sup> de 1995 a 2011 junto com a nossa medida de integração global. Não parece haver uma correlação forte. Dos países que aumentaram a integração no gráfico, 17 tiveram apreciação do câmbio real neste período, e 18, depreciação, sendo que há grande concentração de países no entorno da “estabilidade”. Apenas 10 países tiveram variação cambial superior a 20% (seja de depreciação ou apreciação).

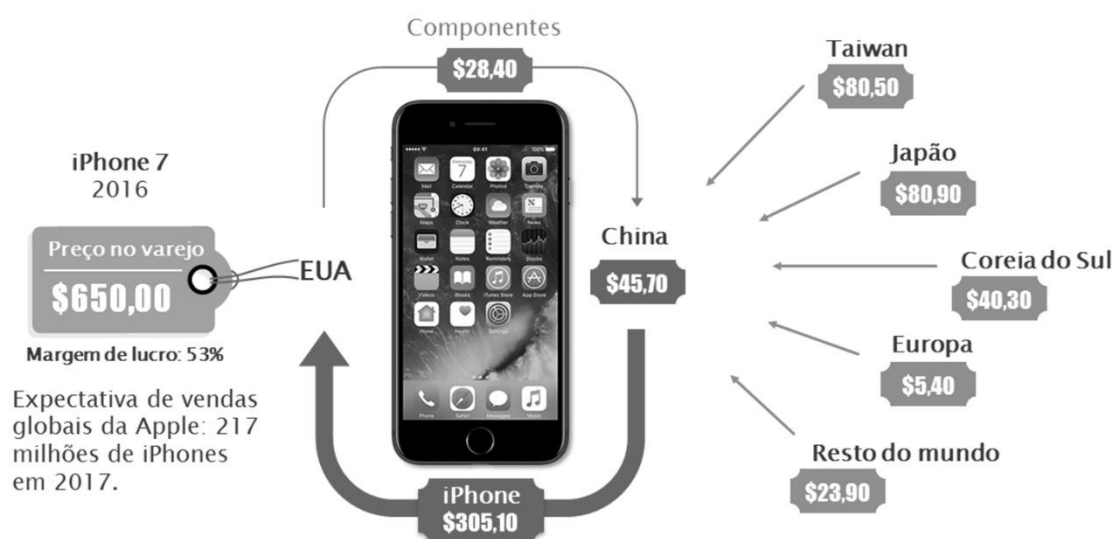
## 7. Conclusão: A culpa é da globalização ou da desigualdade?

<sup>7</sup> Os dados de taxa de câmbio real efetivo são do BIS, no conceito ampliado: média geométrica das taxas de câmbio bilaterais reais (ajustadas pela inflação ao consumidor) ponderadas pela participação no comércio. Ver: <http://www.bis.org/statistics/eer.htm>.

Pelo exposto até aqui, e respondendo à pergunta proposta no início, parece-nos evidente que o mais vantajoso para o bem-estar e para o crescimento é a abertura e a integração econômica global, desde que se tenha em mente que, como o caso do México nos ensina, há uma diferença grande entre um elo de uma cadeia de comércio global e um simples entreposto comercial. Em suma, para que a integração seja benéfica, não basta uma participação “proforma” no comércio. É necessária uma integração convicta, e que se manifesta de modo a aumentar a concorrência interna, levando ao longo do tempo a uma melhora de produtividade. Esse resultado vale, inclusive, para os países desenvolvidos. Na **Figura 13** temos que EUA, Japão, Alemanha e Reino Unido também tiveram ganhos em termos de valor adicionado do setor exportador com o aumento da integração comercial. Os ganhos podem não ter sido tão significativos como aqueles observados nos países asiáticos ou do leste europeu que analisamos, mas ainda assim foram positivos.

**Figura 14**

Voltando ao exemplo do iPhone, EUA extraem mais renda do que todos os outros países juntos

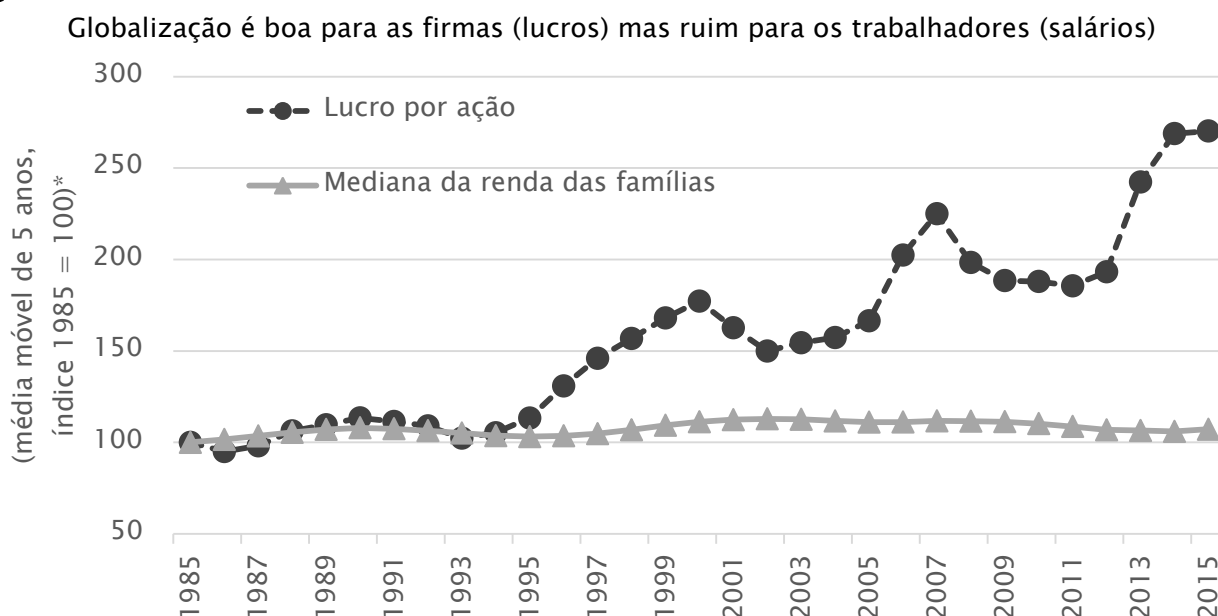


Fonte: UBS (2014), UBS (2016), Bank of America Merrill Lynch (2017) e Verde AM

Temos que nos lembrar que a principal motivação das companhias que decidem transferir suas fábricas dos países onde estão sediadas para essas cadeias globais é a possibilidade de reduzir os custos de produção. Voltando ao exemplo do iPhone, vimos na seção 3 que os EUA participam com apenas US\$ 28,40 de valor adicionado do custo total de produção de US\$ 305,10. Na prática, isso quer dizer que os EUA têm um déficit comercial bilateral com a China de US\$ 276,70 por cada iPhone importado. Mas isso não significa que a relação comercial entre EUA e China seja injusta (*unfair trade*, como Presidente Trump gosta de caracterizar). Na **Figura 14** vemos que cada iPhone importado da China por US\$ 305,10 é vendido na loja por US\$ 650,00. Ou seja, a Apple e, conseqüentemente, os EUA se apropriam de um valor adicionado equivalente a 53%—mais da metade—do preço no varejo do produto.

Por que, então, que estamos vendo um processo de recrudescimento do protecionismo, mais marcadamente nos EUA e no Reino Unido? A **Figura 15** mostra a evolução da média móvel de cinco anos do lucro por ação do S&P 500 e da mediana da renda das famílias americanas (ambas variáveis foram deflacionadas pelo CPI, ou seja, estão em termos reais). Aparentemente, o problema não é a globalização em si, mas sim a divisão de seus ganhos. Nos 20 anos entre 1995 e 2015, o lucro real por ação das empresas do S&P 500 quase triplicou, enquanto que a mediana da renda das famílias se manteve praticamente estagnada.

**Figura 15**



\*Dados deflacionados pelo CPI

Fonte: Standard & Poor's, Census Bureau, Bureau of Labor Statistics, Verde AM

Evidentemente, a intensificação da globalização e da integração comercial teve influência em ambas as variáveis. A realocação de plantas produtivas para a Ásia ou para a Europa Emergente teve como motivação a redução dos custos trabalhistas. De fato, a integração comercial expandiu a disponibilidade de mão-de-obra dos países industriais, aumentando a competição para os trabalhadores desses países e, conseqüentemente, reduzindo seus preços. A escala de produção a custos mais baixos fez com que houvesse expansão das margens de lucro.

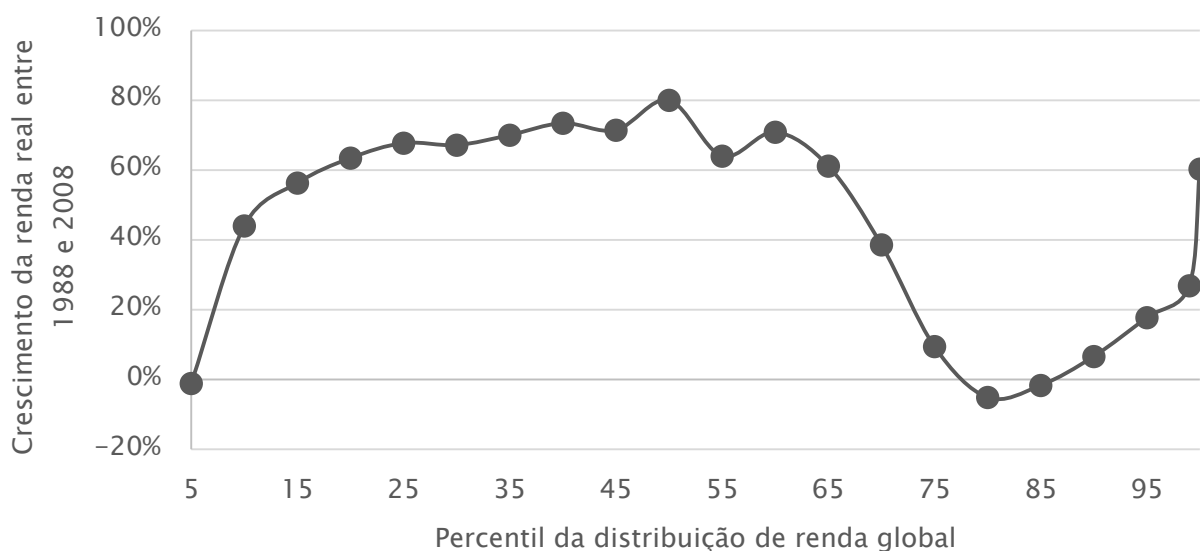
São nos setores tradicionais da indústria que houve queda na participação (relativa e em alguns casos absoluta) de emprego. Esses segmentos são justamente os setores de emprego da classe média dos países desenvolvidos. A **Figura 16** (conhecida como *Elephant Chart*) traz o crescimento da renda real entre 1988 e 2008 por percentil da distribuição de renda global, isto é, alinhando-se a população desde a pessoa que recebe a menor renda até a pessoa que recebe a maior renda. O que se vê é que nesse período o processo de globalização e de inovação tecnológica fez com que os ganhos mais intensos tenham sido os dos 65% mais pobres do mundo e também os do 1% mais rico. Foi justamente a classe média-alta global (ou a classe média das indústrias tradicionais dos



países desenvolvidos) que teve o pior desempenho, com crescimento quase nulo de sua renda real em 20 anos.

**Figura 16**

Classe média dos países desenvolvidos foram os grandes perdedores da globalização



Fonte: Lakner e Milanovic (2016)

Está claro, portanto, que há uma boa justificativa para a narrativa que acabou por motivar os dois eventos políticos mundiais mais relevantes de 2016, mas que não está apenas circunscrita a eles. A “culpa” pela estagnação da renda da classe média dos países desenvolvidos é colocada ora na globalização, diminuindo a distância efetiva entre os países e ampliando a concorrência do mercado de trabalho, ora na “ganância” dos ricos, que capturam de maneira desproporcional os benefícios do crescimento econômico.

Por fim, procuramos jogar um pouco de luz sobre o caso do Brasil. O fato de ter se isolado ativamente do comércio global fez com que o Brasil deixasse de ser uma opção viável de investimento com vistas à exportação. Não apenas, mas ao longo do tempo, sob a justificativa de dar proteção a indústrias nascentes, vários benefícios foram concedidos e que hoje já praticamente chegaram à idade de aposentadoria, sem que os setores tenham se tornado competitivos na prática.

Com um conteúdo importado muito pequeno das exportações, o país está isolado. Tem um mercado consumidor grande, do qual as empresas globais não querem abrir mão. Mas os investimentos aqui realizados são tipicamente para atender ao mercado local, não raro com produtos cujos investimentos já foram amortizados em escala global. O isolamento comercial acaba por reduzir de maneira significativa a estrutura concorrencial da economia, fazendo surgir vários monopólios e oligopólios cuja estratégia é maximizar o lucro às custas da qualidade dos produtos que aqui são produzidos, dados os custos e a disponibilidade de insumos.

Com uma estrutura concorrencial bastante imperfeita, o processo “darwiniano” de seleção natural das empresas opera de maneira incompleta, e empresas e setores pouco produtivos acabam sobrevivendo apenas na base da concessão de benefícios e proteções específicos. A permanência desses aspectos por um período longo de tempo, juntamente com bancos públicos com ampla vontade de dirigir o investimento para as áreas que a classe política julga prioritárias, leva a um quadro recorrente de má alocação de capital na economia, que reforça o equilíbrio de baixo crescimento da produtividade, e da “necessidade” da existência de políticas de proteção, sem as quais o setor protegido não existiria (com efeitos negativos sobre o emprego e renda no curto prazo). O que não se consegue ver é que, embora uma política alternativa fosse claramente negativa para esses incumbentes, teria forte repercussão positiva para o conjunto da sociedade, o que ao longo do tempo se manifestaria sob a forma de maior renda e “bem-estar”.

### Referências Bibliográficas

Bacha, E. (2013). “Integrar para crescer: o Brasil na economia mundial”. Em: João Paulo dos Reis Velloso (coord.), *Visão do Brasil: Estratégia de Desenvolvimento Industrial com Maior Inserção Internacional e Fortalecimento da Competitividade*. Rio de Janeiro: Fórum Nacional: 47–65.

Bacha, E. (2016). “Integrar para crescer 2.0”. Texto para discussão.

Bank of America Merrill Lynch (2017). “*iPhone supply chain 2017 Year Ahead: spec upgrade and ASP/volume growth*”. Technology – Asia Pacific Industry Overview de 19 de janeiro de 2017.

Lakner, C. e Milanovic, B. (2016) “*Global income distribution: from the fall of the Berlin Wall to the great recession*”. The World Bank Economic Review 30, 203–232.

UBS (2014). “*iPhone 6 tear down and gross margin analysis*”. Global Research Tech Hardware/Semis de 3 de outubro de 2014

UBS (2014). “*iPhone 7/7+ teardown & margin analysis*”. Global Research Tech Hardware, Displays & Semis de 21 de outubro de 2016