

Conjuntura: Tese de que o país não deve depender só da venda de commodities não é consenso entre economistas

## Nem todos querem exportar valor agregado

Por Sergio Lamucci | de São Paulo

Jornal Valor Econômico – edição de 28/04/2011

Mendonça de Barros: "É preciso um estudo para ver o impacto de a empresa competir com os compradores de seus produtos"

Com os preços de commodities nas alturas e a perspectiva de que a China deverá manter por muitos anos o apetite por matérias-primas, a discussão sobre se é melhor exportar produtos básicos ou investir em agregar mais valor se torna mais complexa. Alguns analistas perguntam, por exemplo, por que a Vale deve investir em siderurgia num momento em que há excesso de produção de aço e as cotações do minério de ferro aumentam com força ano após ano.

Vários economistas, contudo, ainda defendem ferrenhamente a estratégia de agregar valor às vendas externas, para que o país não fique dependente dos preços de commodities, historicamente muito voláteis, e aposte em setores com maior desenvolvimento tecnológico e empregos de melhor qualidade.

Ex-ministro das Comunicações e ex-presidente do BNDES, Luiz Carlos Mendonça de Barros diz que, em princípio, é "melhor exportar produtos com maior valor agregado". Como regra geral, o processo traz benefícios à economia do país, afirma ele. "A questão é que cada caso precisa ser analisado detalhadamente. Não há respostas prontas, pré-concebidas", pondera Mendonça de Barros, tomando como exemplo a questão se a Vale deve ou não investir com mais força em siderurgia.

Além da escalada de preços do minério e da sobra de aço no mundo, ele levanta duas questões que podem colocar em xeque a conveniência de a empresa apostar na siderurgia. A primeira é que, se entrar agressivamente nesse mercado, a Vale passará a concorrer com seus principais clientes. "É preciso um estudo para ver o impacto de a empresa competir com os principais compradores de seus produtos", afirma ele, hoje sócio da Quest Investimentos.

O segundo ponto é que produzir aço consome muita energia elétrica, o que não ocorre com a extração de minério de ferro. "Será que o Brasil tem oferta de energia suficiente para isso, a preços competitivos?" São perguntas, segundo ele, que precisam de um estudo detalhado para serem respondidas.

O professor Fernando Cardim de Carvalho, da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), vê com maus olhos a ideia de produtos como o minério de ferro ganharem tanto espaço na pauta de exportação brasileira. "Há nesse caso um conflito entre os ganhos de curto e os de longo prazo. Neste momento, certamente exportar minérios para a China é um dos melhores

negócios que existem, mas como fica a situação num período maior?", diz Cardim, observando que os preços de matérias-primas são muito voláteis.

"Estamos surfando na fase boa da volatilidade, mas nós conhecemos o que ocorre quando vem a fase ruim." Para ele, apostar que o apetite chinês por matérias-primas não vai arrefecer é ignorar a história econômica "dos últimos 250 anos". Cardim também defende a estratégia de buscar mais valor agregado por causa do seu impacto sobre o emprego. A produção de commodities costuma gerar poucos postos de trabalho, em geral de baixa qualificação, diz ele. Na fabricação de manufaturados, há maior desenvolvimento tecnológico e a geração de melhores empregos.

Mendonça de Barros vê um período bastante longo de commodities em níveis elevados, dada a perspectiva de que a China continue a crescer a taxas robustas por vários anos. "Já a tendência dos produtos industriais é continuarem muito baratos", observa ele. Cardim, por sua vez, diz que a queda das cotações dos bens manufaturados, num cenário de ganhos de escala, não impede que a fabricação siga bastante rentável. "A manufatura sempre foi assim, basta ver a estratégia da própria China."

O ex-diretor do Banco Central Alexandre Schwartzman tem uma visão oposta à de Cardim. Para ele, há maniqueísmo de muitos economistas brasileiros, que consideram a produção de bens de maior valor agregado como algo intrinsecamente bom. "A questão é que não é algo absoluto. A rentabilidade hoje de produzir minério de ferro é muito maior do que a da siderurgia. O que é melhor para a empresa, ser a Vale ou a Usiminas?"

Schwartzman diz ainda que há grande capacidade ociosa no setor siderúrgico no mundo, além de não ver no radar um tombo dos preços de commodities. Mas essa não seria uma visão de curto prazo? "Pode haver incertezas em relação aos preços, mas não ignore o que mercado está dizendo. A diretoria da empresa tem que tomar decisões que afetam a vida da empresa vários anos à frente, com os acionistas fungando em seus cangotes." Para Schwartzman, quem está no dia a dia da empresa e conhece o mercado em que a companhia atua está muito mais capacitado para definir a estratégia do que um burocrata em Brasília. "E as empresas de commodities não operam num enclave. Elas estão integradas à economia, gerando demandas por produtos manufaturados e serviços nas suas cadeias", conclui ele.

Um ponto que torna a discussão mais complexa é que um produto primário muitas vezes tem um processo de produção que envolve muita agregação de valor. A extração de petróleo em águas profundas é um exemplo eloquente. A tecnologia e a mão de obra empregadas no processo deixam claro que se trata de algo complexo e avançado, como concordam - pelo menos nesse ponto - Schwartzman e Cardim.

O professor Fernando Sarti, da Unicamp, considera que a discussão sobre o assunto é feita muitas vezes de modo simplista - a polêmica minério de ferro X aço no caso da Vale seria uma dessas simplificações. Ele dá um exemplo interessante para ilustrar como a discussão é hoje mais complicada: as exportações brasileiras de soja, uma commodity, têm mais conteúdo

tecnológico que as de telefones celulares, um produto manufaturado. Enquanto a produção de soja envolve um investimento grande em sementes, química fina e biotecnologia, a de celulares muitas vezes se limita a montagem de componentes importados.

O assunto, contudo, não se esgota aí, diz Sarti. No caso da soja, nota ele, o Brasil é extremamente competitivo na produção, mas não na comercialização internacional do produto, nas mãos de três grandes empresas multinacionais. No caso da Vale, focar na produção de minério de ferro pode talvez de fato ser mais indicado, dada a sobra de aço no mundo, mas seria importante que os investimentos da empresa em logística beneficiassem outros setores da economia -a construção de ferrovias pela companhia, por exemplo, tem aumentado a demanda pela produção de mais locomotivas e trilhos no país? "É importante haver um transbordamento para outros segmentos da economia."

A exploração do petróleo do pré-sal pode garantir esse tipo de benefício, com a montagem de uma cadeia de fornecedores dos equipamentos que serão necessários para a Petrobras. "Essa estratégia é uma boa opção, desde que seja equilibrada, e não faça a empresa ter fortes aumentos de custos", diz Mendonça de Barros.