

A inserção do Brasil nas cadeias globais de valor comparativamente aos BRIICS

Cristina Fróes de Borja Reis, Professora do Bacharelado em Ciências Econômicas da UFABC

Julio Sérgio Gomes de Almeida, Professor do Instituto de Economia da UNICAMP

RESUMO: Este artigo realiza uma análise descritiva sobre a participação dos BRIICS (Brasil, Rússia, Índia, Indonésia, China e África do Sul) no comércio internacional de bens, serviços e capitais, sob a perspectiva das cadeias globais de valor (CGV) através dos novíssimos dados de comércio em valor adicionado da OCDE/ OMC e de investimento internacional da UNCTAD. O Brasil é o país do grupo dos BRIICS menos integrado nas CGV. Brasil, Rússia e África do Sul não aprofundaram a intensidade tecnológica de suas exportações de 1995 a 2009, ao contrário, as atividades que tiveram crescimento de participação foram de recursos naturais. Já China, Índia e Indonésia realizaram uma transição do seu perfil exportador para atividades com maior intensidade tecnológica, como equipamentos óticos no caso da China e da Indonésia, e de serviços de negócios, no caso da Índia. Quando se analisa a origem do valor adicionado importado nas exportações dos BRIICS, contata-se uma heterogeneidade não somente em termos de países parceiros, mas também entre setores. Contudo a presença dos EUA é unânime nas duas dimensões, mais fortemente nas exportações brasileiras. Por seu turno, os EUA se revelaram também o parceiro comercial no qual a contribuição dos BRIICS sobre a demanda final do resto do mundo é mais significativa, seguido de Alemanha, Japão e recentemente China. Esses resultados levam a crer que os ganhos do comércio aos moldes da CGV continuam se concentrando nas principais potências, associados a estágios de serviços nas pontas da cadeia - como P&D e *design*, ou transporte, marketing e atendimento pós-vendas.

ABSTRACT: This paper provides a descriptive analysis of the participation of BRIICS (Brazil, Russia, India, Indonesia, China and South Africa) in goods and services and capital international flows, from the perspective of global value chains (GVC) using the brand new OECD/ WTO data "trade in value added" and UNCTAD data on international investment. Brazil is less integrated in GVC than other BRIICS. Moreover Brazil, together with Russia and South Africa have not deepened the technological intensity of exports from 1995 to 2009, on the contrary, in those countries the share of natural resources in exports had grown in this period. Differently, China, India and Indonesia's export profiles had a few upgrades to technological-intensive products, such as optical equipment in China and Indonesia, and business services in India. The origin of foreign value added in BRIICS's exports is heterogeneous in terms of partners and sectors. However the presence of the United States is unanimous in both dimensions, especially for Brazilian exports. In addition, the U.S. is also the trading partner in which the contribution of BRIICS on final demand from is most significant, followed by Germany, Japan and recently China. These results suggest that the gains from trade in the GVC framework still are held by major powers economies that develop service-related activities in the beginning and end of the chain - such as R&D and design, or transportation, marketing and after- sales.

PALAVRAS-CHAVE: cadeias globais de valor, indústria, BRIICS

KEYWORDS: global value chains, manufacturing, BRIICS

SESSÃO DE COMUNICAÇÕES

Área 7: Trabalho, Indústria e Tecnologia,

subárea 7.2: Economia Industrial, serviços, tecnologia e inovações

A inserção do Brasil nas cadeias globais de valor comparativamente aos BRIICS

Introdução

Durante a década de noventa, o processo de internacionalização produtiva e financeira consagrou-se na maioria dos países. Desde então, o ciclo da globalização liberal sofreu diversas turbulências, com sucessivas crises nos mercados emergentes até desembocar na crise do núcleo do sistema financeiro internacional, os Estados Unidos e a Europa. As finanças globalizadas se aprofundam, mantendo a liderança do dólar, mas com novos arranjos econômicos e políticos - com destaque para a ascensão chinesa - que reorganizam os fluxos de mercadorias e de capitais (MEDEIROS, 2008). Neste contexto, os países em desenvolvimento do antigo “terceiro mundo” e os que compunham o bloco soviético, passaram e passam por movimentos de reestruturação produtiva e de inserção internacional. Alguns deles reafirmam sua posição estratégica como fornecedores de insumos e matérias-primas, outros redirecionam o seu padrão de inserção externa para manufaturas – principalmente de bens intermediários, ou seja, partes e componentes, em geral através da integração às cadeias globais de valor (CGV) das empresas transnacionais.

A compreensão dos fluxos de capital e comércio e dos padrões de especialização mais “virtuosos” para o desenvolvimento econômico, notadamente das regiões atrasadas, não tem como se limitar às teorias de comércio existentes, já que não dão conta do cenário atual de internacionalização produtiva, em que as cadeias globais de valor respondem por cerca de 80% do total transacionado internacionalmente (OCDE/OMC, 2013). Por isso, fica suspenso um desafio para o campo teórico sobre os padrões de comércio de economias em desenvolvimento, qual seja, investigar a dinâmica das relações capitalistas na nova divisão internacional do trabalho e apreender escolhas de política industrial que firmem uma trajetória de inserção externa de sucesso.

Um primeiro passo para esse desafio é a investigação empírica. Neste sentido, o objetivo deste artigo é examinar a participação dos países dos BRIICS (Brasil, Rússia, Índia, Indonésia, China e África do Sul) no comércio internacional de bens, serviços e capitais, sob a perspectiva das CGV. Pretende-se analisar comparativamente suas participações nas CGVs através dos novíssimos dados sobre comércio em termos de valor adicionado disponibilizados pela OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) e a Organização Mundial do Comércio (OMC) e sobre investimento internacional disponibilizado pela UNCTAD (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento). A bem da verdade, a comparação entre os BRIICS é um tanto imprópria por várias razões, a começar pelos diferentes contextos históricos e geopolíticos da economia política de cada um destes países, passando por suas diferentes proporções territoriais e populacionais, e como consequência, seus diversos pesos nos fluxos internacionais de bens, serviços

e investimentos. Salta aos olhos a grande e desproporcional importância da China em relação aos outros países dos BRIICS em termos econômicos (tabela 1), a segunda maior produtora mundial (depois dos EUA), a maior exportadora mundial de bens em geral em 2012, sendo sozinha responsável por quase 17% do comércio mundial de manufaturas naquele ano (os outros BRIICS somam aproximadamente 3%), a segunda maior economia importadora (depois dos EUA) em 2012 e o segundo maior destino de investimento estrangeiro direto (IED) - também depois dos EUA). Além disso a China é também a terceira maior origem de IED em 2012, a terceira maior importadora de serviços e a quinta maior exportadora desses bens (atrás de EUA, Inglaterra, França e Alemanha). Na outra ponta, a África do Sul apresenta proporções bem menores em termos econômicos e demográficos em relação aos outros BRIICS.

Contudo a comparação entre os BRIICS é usual nas análises de mercado e acadêmicas porque suas economias destacam-se nos mercados internacionais como países emergentes de crescente poder. Todos pertencem à lista das 30 maiores economias do mundo (PIB medido em PPP), e têm recebido grandes fluxos de investimento para aproveitar o mercado doméstico e seus setores exportadores, a despeito dos problemas estruturais. Entre eles a expressiva desigualdade de renda doméstica e relativa aos outros países. Em termos de PIB per capita, estão entre a 77^a posição (Rússia) e 168^a (Índia) no *ranking* internacional estimados para 2012 pela CIA (Agência Central de Inteligência dos EUA). Em termos de IDH (Índice de Desenvolvimento Humano), a melhor colocação em 2012 foi da Rússia (55^o) e a pior a da Índia (133^o), de acordo com relatório da ONU.

Tabela 1 - Ranking internacional em termos de população, PIB, PIB per capita, exportações de mercadorias, exportações de serviços, ingresso de IED.

<i>População</i> (CIA, 2013 est.)		<i>PIB PPP</i> (CIA, est. 2012)		<i>PIB per capita PPP</i> (CIA, est. 2012)		<i>Export. bens</i> (OMC, US\$ 2012)		<i>Export. serviços</i> (OMC, US\$ 2012)		<i>Entrada de IED</i> (UNCTAD, 2012 US\$)	
China	1	EUA	1	Qatar	1	China	1	EUA	1	EUA	1
Índia	2	China	2	Rússia	77	EUA	2	China	5	China	2
EUA	3	Índia	3	Brasil	106	Rússia	8	Índia	6	Brasil	4
Indonésia	4	Rússia	6	Áf. do Sul	109	Índia	19	Rússia	22	Rússia	9
Brasil	5	Brasil	7	China	124	Brasil	22	Brasil	29	Índia	15
Rússia	10	Indonésia	15	Indonésia	158	Indonésia	26	Indonésia	37	Indonésia	17
Áf. do Sul	27	Áf. do Sul	25	Índia	168	Áf. do Sul	44	Áf. do Sul	45		

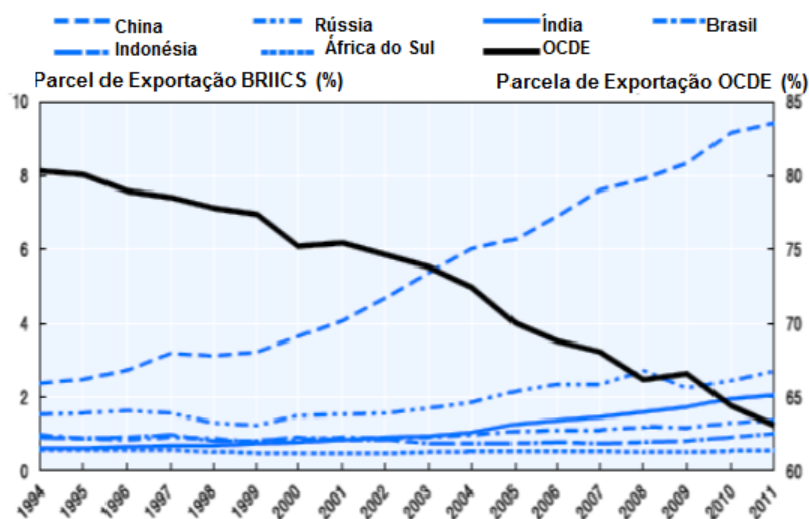
Pretende-se analisar a inserção externa em termos de comércio e investimentos dos BRIICS, com especial ênfase à posição do Brasil em três seções. Na primeira, apresentam-se as CGV, com base no relatório da OCDE. A seção seguinte explora a participação dos BRIICS em termos de comércio de bens e serviços, partindo-se para a análise setorial e dos principais parceiros de origem/destino. A seção três concentra-se no exame dos fluxos de investimentos nos BRIICS a partir dos dados da UNCTAD. Finalmente, as conclusões recuperam os achados da análise e estabelecem algumas conexões com o desenvolvimento econômico, trazendo alguns aprendizados para a política industrial brasileira.

Seção 1 - As cadeias globais de valor

Uma cadeia de valor representa todas as empresas e pessoas envolvidas na produção de um bem ou serviço, desde a sua concepção até o consumo final. O processo envolve as atividades de formulação, produção, marketing, distribuição, etc. O termo CGV designa a dispersão das cadeias de valor pelo mundo, seja através da distribuição de estágios de produção de uma firma entre diversos países ou a terceirização de parte da cadeia de valor desta firma para parceiros externos. Em outras palavras, a noção de CGV em geral está associada à cadeia de fornecedores, e aos processos de fragmentação, especialização vertical, produção em multi-estágios, subcontratação, realocação, *offshoring*, comércio de tarefas. Para se ter uma ideia, de acordo com o um estudo do MIT (*Massachusetts Institute of Technology, Center for transportation and Logistics*) *apud* OMC/OCDE (2013), entre um grupo de 300 empresas que faturavam mais de US\$ 1 bilhão em 2009, em média 51% da produção de componentes, 46% da estocagem, 43% dos serviços ao cliente, e 39% do desenvolvimento dos produtos se davam fora do país de origem da firma. Hoje se considera até o termo "cadeias" defasado, pois os sistema está mesmo organizado em termos de redes internacionais de produção entre firmas, indústria e países. "A mudança do foco de "cadeia" que remete a algo sequencial, para "redes" reflete a crescente complexidade das interações entre produtores e fornecedores" (OCDE/ OMC, 2013, p. 17).

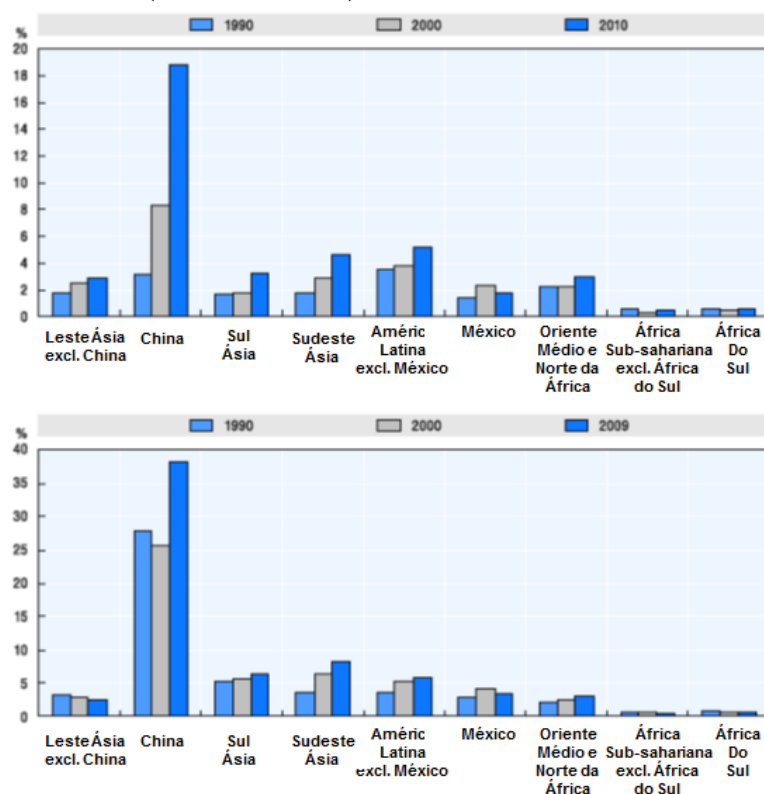
Na verdade, as CGV não são um fenômeno novo e acompanham a globalização desde o princípio; novas são a maior velocidade e complexidade de suas atividades, em termos geográficos, setoriais e funcionais. Nesse processo, aumentam os fluxos de Investimento Estrangeiro Direto (IED), novas regiões estão se inserindo nos mercados internacionais e os serviços (principalmente os relacionados diretamente às indústrias de transformação) estão ganhando maior importância relativa no comércio mundial. Este processo, em geral, está associado às mudanças no ambiente de negócios e corporativo, bem como nos movimentos do capital internacional. A realocação esteve associada à queda nos custos de comercialização e às novas tecnologias de comunicação e logística, ou seja, os movimentos que consolidam as CGV se guiaram pela redução dos custos e aumento da eficiência dos sistemas da produção manufatureira (OCDE/OMC, 2013). Os acordos de liberalização comercial têm importante papel nesse processo, bem como as inovações nas tecnologias da informação e de comunicações e na logística. Obviamente, essas conexões estão inseridas nas relações geopolíticas da competição inter-estatal capitalista (Fiori, 2008), com os objetivos de acumulação de poder e riqueza das potências tradicionais e em ascensão - como a China - após o final da Guerra Fria.

Gráfico 1 - Parcelas de mercado nas exportações globais (OCDE na margem direita), em %.



Fonte: OCDE/ OMC, 2013, p. 136.

Gráfico 2 - Participação das economias emergentes na indústria de transformação mundial, em termos de valor adicionado (gráfico superior) e emprego (gráfico inferior), em 1990, 2000 e 2009/2010 (em % do total).



Fonte: OCDE/ OMC, 2013, p. 141.

A despeito dos motivos, o fato é que o contínuo movimento das empresas de fragmentação de seus processos de produção, com a alocação das atividades produtivas e comerciais em vários países e regiões, expandindo as cadeias globais de valor (CGV), têm literalmente transformado a importância dos países no comércio e produção internacional de bens e serviços. Um resultado

importante, é a perda de espaço dos países da OCDE nas exportações globais em benefício de países em desenvolvimento como os BRIICS (Brasil, Rússia, Índia, Indonésia e África do Sul). A maior integração das economias em desenvolvimento ao comércio mundial tem levado também ao crescimento da importância relativa do comércio “Sul-Sul” (que nos anos noventa correspondia a cerca de 10% e atualmente está em 23%) e “Sul-Norte” (de algo em torno de 40% para mais da metade do comércio mundial), de acordo com o gráfico 1, extraído de OCDE/OMC (2013). Vale notar que 80% do comércio “Sul-Sul” (apenas entre os países em desenvolvimento e emergentes) se dá na Ásia, o que mostra a forte integração da região. Vale notar que especificamente na indústria de transformação, a escalada da China da indústria de transformação mundial é impressionante (gráfico 2) - já corresponde a 18% do valor adicionado produzido e 40% do emprego no setor. A América Latina, excluindo México, também ganhou uma pequena parcela mundial em termos de valor adicionado e emprego nos últimos anos, correspondentes a 5% do total em ambos em 2009/2010.

Entretanto o real ganho em termos de valor adicionado e progresso tecnológico da inserção nas CGV não é capturada pelas estatísticas convencionais de fluxo de capitais, bens e serviços. Por essa razão, o exame das CGV em geral tem sido feito através de estudos de casos ao nível de produtos ou subsetores. O exemplo mais repetido é o caso do *iphone*. Na forma tradicional de mensuração, os norte-americanos importaram em 2009 US\$ 1,9 bilhões da China (ver tabela 2). Contudo, quando se observa a origem do valor adicionado dos diferentes insumos e etapas de produção associados a esse produto, constata-se que somente uma reduzida parte (nem 4%) é realmente originada na China. Na verdade, pouco mais de um terço do valor adicionado das importações dos EUA de *iphones* “chineses” é oriundo do Japão.

Tabela 2 - Balança comercial dos EUA em *iphones* (US\$ milhões).

	China	Japão	Coréia	Alemanha	Resto do mundo	Mundo
Medida tradicional	-1,901.2	0	0	0	0	-1,901.2
Medida em valor adicionado	-73.5	-684.8	-259.4	-340.7	-542.8	-1,901.2

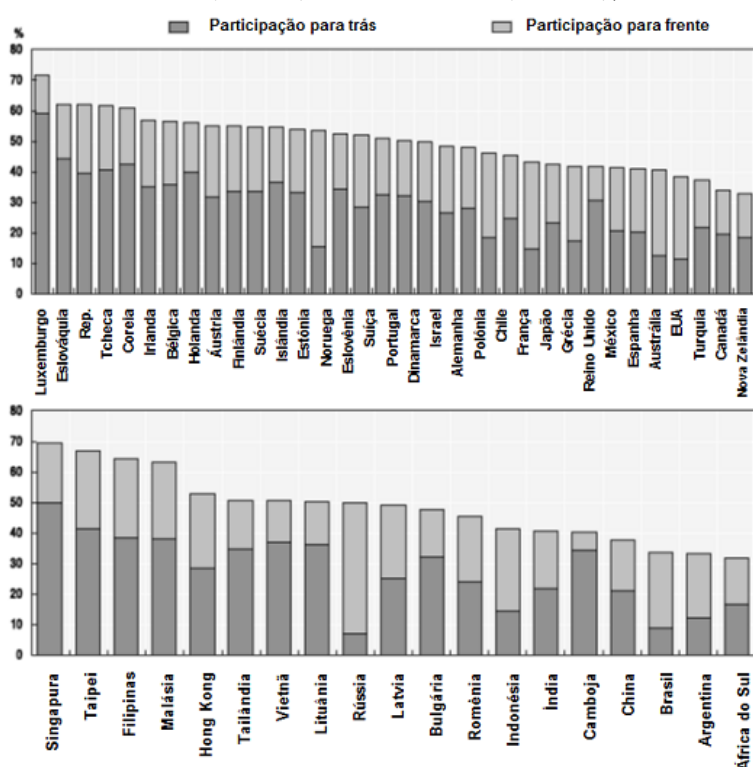
Fonte: Miroudot (2011) apud OCDE/OMC (2013).

Somente em 2013, foi lançada a nova base da OCDE e da OMC sobre o valor adicionado do comércio em cada país, que ajuda muito a compreender a verdadeira procedência de cada etapa das cadeias de valor. As informações são extraídas basicamente a partir da análise das matrizes insumo-produto e das tabelas de setor externo de diversos países incluídos no projeto (OCDE/ OMC, 2013). O relatório do projeto distingue dois indicadores básicos sobre a participação dos países nas CGV. O primeiro é a parcela de insumos estrangeiros contidos nas exportações, um indicador para traçar a cadeia produtiva. O outro é a parcela de insumos produzidos em um país contidos nas exportações

dos outros países, por sua vez, um indicador para frente da cadeia produtiva. A soma dos dois fornece uma aproximação do que seria um índice de participação nas CGVs.

Em geral as economias menores possuem maiores índices para trás, afinal dispõem de menos condições de diversificar a produção internamente a ponto de depender pouco de importações (ver gráfico 3). Esse é o caso, por exemplo, de Luxemburgo, República Eslováquia, Bélgica, Singapura, Taipei. Grandes exportadores de produtos minerais, como Austrália e Brasil, tendem a ter menor conteúdo estrangeiro nas suas exportações. De outra forma, o indicador para frente tende a ser maior em economias maiores, por terem maior escala de exportações – como EUA, Alemanha, China, Rússia. Nesse sentido, os Estados Unidos apresentaram em 2009 uma parcela de 15% de insumos estrangeiros em suas exportações e 25% de participação nas exportações de outras economias, alcançando uma participação nas CGVs de 40%, - uma das menores entre os países da OCDE. Algo semelhante ocorre com o Brasil, que tem o índice para trás de menos de 10% e o índice para frente de cerca de 20%, somando uma participação total de 30% - tal qual a Argentina.

Gráfico 3 - Índices de participação nas CGVs em 2009, indicadores para frente e para trás, dos países da OCDE (acima) e não-OCDE (abaixo), em %.

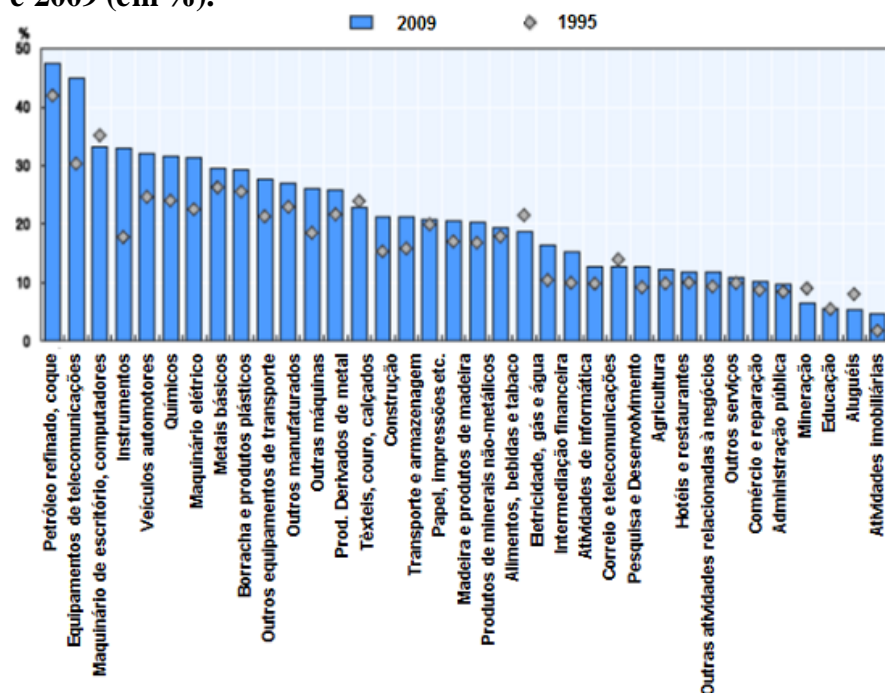


Fonte: OCDE/ OMC, 2013, p. 30.

Segundo o relatório, a fragmentação da produção das CGVs varia conforme as características técnicas dos produtos, em geral, o valor adicionado estrangeiro é maior nas indústrias básicas que dependem de matérias-primas e maquinário importados (como refino de petróleo, químicos, metais

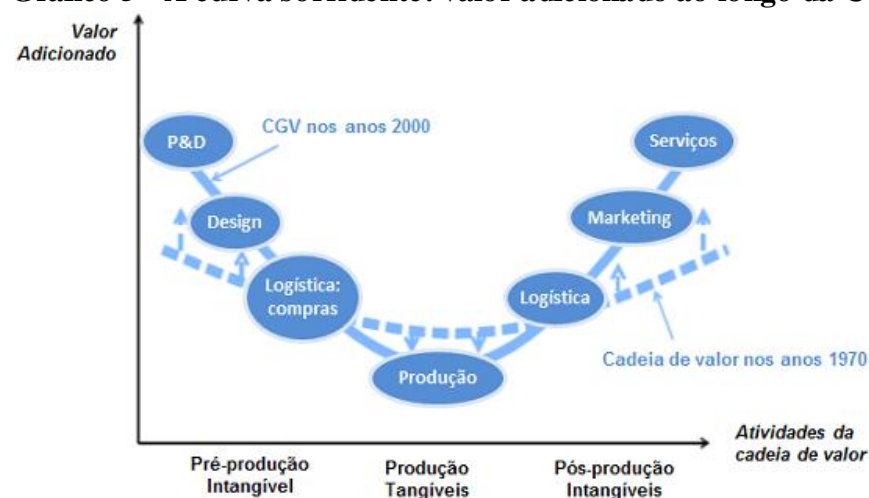
básicos, borracha e plásticos) e nas indústrias de média-alta tecnologia modularizadas (como equipamentos elétricos, de comunicação, de escritório/ contabilidade/ computadores, bem como veículos automotores), conforme se depreende do gráfico 4. Modularidade é uma propriedade técnica de um produto que descreve como diferentes componentes de um produto interagem entre si. Esses múltiplos componentes interagem no processo produtivo através de padrões e códigos que permitem às firmas dividir a cadeia de valor em termos locacionais.

Gráfico 4 - Valor adicionado estrangeiro das exportações por indústria, média OCDE, em 1995 e 2009 (em %).



Fonte: OCDE/ OMC, 2013, p. 27.

Gráfico 5 - A curva sorridente: valor adicionado ao longo da CGV.



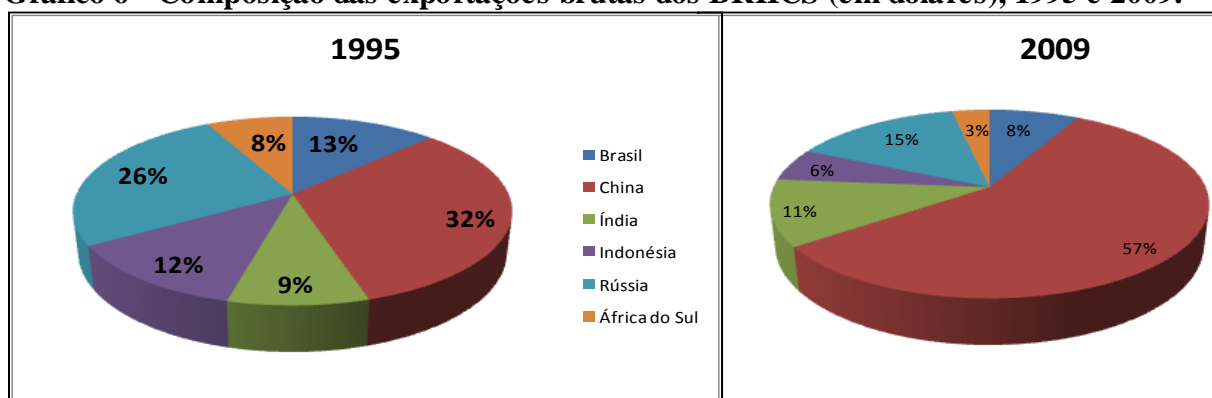
Fonte: OCDE/ OMC, 2013, p. 216.

Outro ponto interessante ressaltado pelo relatório é o de que as economias podem também estar mais posicionadas no início ou no final da cadeia de valor (*upstream* ou *downstream*). As primeiras produzem matérias-primas, mas também ativos de conhecimento utilizados para a produção de bens, como pesquisa e desenvolvimento, *design*, *entre outros*. Por sua vez, as economias especializadas no final da cadeia se incumbem da montagem dos produtos ou de atividades como atendimento ao cliente. O tipo de especialização está relacionado ao maior ou menor grau de valor adicionado na cadeia, por exemplo, conhecimento gera maior valor do que montagem (gráfico 5). Essa informação é de alto interesse, pois a identificação da contribuição das empresas de cada país nesses diferentes momentos da CGV revelaria os "segredos" da especialização virtuosa para o desenvolvimento econômico. Contudo, ainda não há dados organizados com esse nível de detalhe, apenas estudos de casos.

Seção 2 - Participação comparada dos BRIICS nas cadeias de valor globais

Quando se analisa a evolução dos BRIICS ao longo do tempo, há uma nítida recomposição dos seus pesos econômicos relativos desde os anos noventa. Em primeiro lugar, em termos de exportações houve significativo ganho de importância da China perante todos os outros países. Assim, as exportações brutas em dólares nominais dos BRIICS evoluíram de US\$ 435 bilhões em 1995 para US\$ 2246 bilhões em 2009, tendo a parcela da China crescido de 32% para 57%. A parcela do Brasil saiu da casa dos dois dígitos (13%), reduzindo-se para 8%.

Gráfico 6 - Composição das exportações brutas dos BRIICS (em dólares), 1995 e 2009.

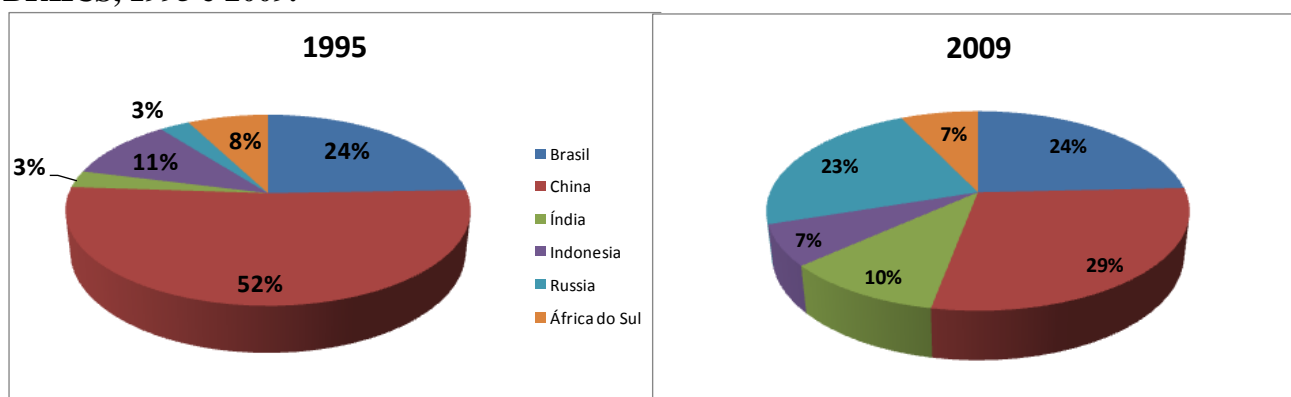


Fonte: Elaboração própria a partir de OCDE/OMC.

Comparando-os isoladamente, em termos de estoque de IED ingressado, o destaque é o ganho de peso relativo da Rússia, o que está associado à sua agressiva abertura econômica nos anos noventa: passou de 3% do investido nos BRIICS para 23% (gráfico 7). O Brasil manteve-se com uma participação relativa de 24%, parcela bem superior à das exportações do grupo. Enquanto bloco,

os BRIICS, estão não somente entre os maiores receptores de IED, como também tem crescido sua posição enquanto investidor - correspondendo a 10% das saídas de IED mundiais. Quando se analisa a distribuição desse investimento percebe-se que a maior parte se destina a outros países em desenvolvimento, em seguida, para a União Europeia (UNCTAD). Mais uma vez vale destacar que a maior parte deste estoque de saída de investimento foram realizados por China e Rússia.

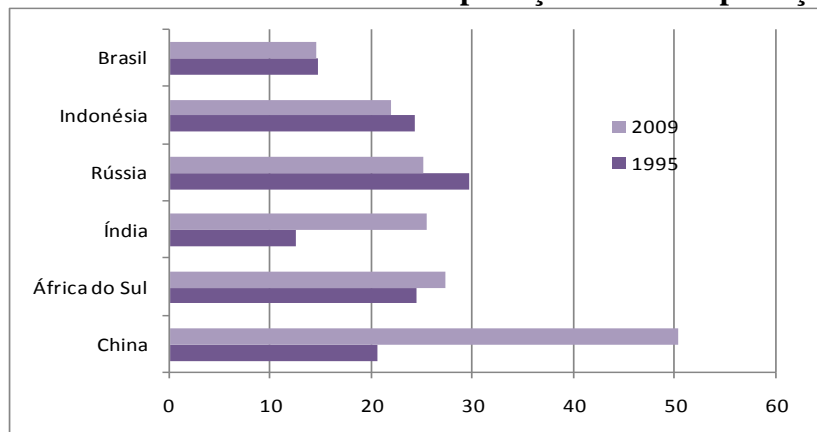
Gráfico 7 - Composição do estoque de entrada de Investimento Estrangeiro Direto dos BRIICS, 1995 e 2009.



Fonte: Elaboração própria a partir de UNCTAD.

Uma explicação importante para essas diferenças estão associadas às heterogêneas inserções externas desses países. Diferem-se os graus de abertura, as especializações exportadoras, os padrões de importação, a internacionalização das empresas e, como corolário dessas divergências, as participações nas cadeias de valor globais (CGV). Analisando a parcela das importações de bens intermediários re-exportada pelos BRIICS, constata-se que não ultrapassava 30% em nenhum país do grupo em 1995, tendo sido mais significativo na Rússia naquele tempo (gráfico 8). Em 2009, todavia, a parcela aumentou significativamente na Índia e na China, tendo neste último saltado de 20% para 50%. Contudo nos outros países tal indicador continua inferior a 30%, pouco se alterando no Brasil de 1995 para 2009, assinalando atualmente o menor valor (14,6%) entre os BRIICS.

Gráfico 8 - Parcela de re-exportações das importações de bens intermediários (%).



Fonte: elaboração própria a partir de OCDE/OMC.

A análise setorial da balança comercial e de serviços de cada país dos BRIICS apresenta um perfil específico, traduzindo suas diferentes formas e inserção das CGV. Tal como se verifica na tabela 3, de 1995 pra cá, a maioria passou por uma forte mudança na composição principalmente nas exportações, e em menor escala nas importações. O Brasil, em 1995, tinha como principais setores de exportações brutas os alimentos, bebidas e tabaco (20%); metais básicos e produtos de metal (17%); produtos químicos e minerais não metálicos (12%) - somando 50%. Em 2009, a parcela desses setores caiu para 40%, deslocada basicamente por agricultura, caça, floresta e pesca. Por sua vez, a China detinha 52% das exportações brutas em 1995 concentradas em têxteis, couro, calçados (26%); equipamentos elétricos e óticos (16%); produtos químicos e minerais não metálicos (10%). Em 2009, essa parcela se elevou para 60%, com uma recomposição interna: deslocamento de têxteis etc. para equipamentos elétricos. A Índia em 1995 apresentava 53% das exportações em têxteis, couro, calçados (24%); produtos químicos e minerais não metálicos (20%); agricultura, caça, floresta e pesca (9%). Em 2009, o principal setor passou a ser disparado o de serviços de negócio (20%), seguido por outras manufaturas (16%) e equipamentos elétricos e óticos (10%). A Indonésia possuía 75% das exportações em 1995 concentradas em mineração (20%); têxteis, couro e calçados (19%); madeira e papel (13%); produtos químicos e minerais não metálicos (14%); alimentos, bebida e tabaco (10%). Em 2009, quase todos esses setores eram os mais importantes, exceto papel e madeira que foram deslocados por equipamentos elétricos e óticos. A Rússia em 1995 teve 60% das exportações em mineração (25%); metais básicos e produtos de metal (21%); produtos químicos e minerais não metálicos (15%). Em 2009, esse percentual cresceu para 70%, pois mineração aumentou ainda mais sua parcela, chegando a 40% do total. Finalmente, a África do Sul foi a que menos sofreu mudanças no perfil das exportações, continuando concentradas em mineração (38%) e metais básicos e produtos de metal (14%).

Em termos de importações a interpretação é mais comum, todos os BRIICS em 1995 e 2009 apresentam cerca de metade do total em manufaturas de média e alta tecnologia e nos serviços de varejo, atacado, hotéis e restaurantes. Vale assinalar que os reduziram sua dependência a máquinas e equipamentos (principalmente Indonésia e Índia), deslocados principalmente por mineração. Então, pode-se dizer em linhas gerais que Brasil, Rússia e África do Sul de 1995 a 2009 não aprofundaram a intensidade tecnológica de suas exportações, ao contrário, as atividades que tiveram crescimento de participação foram de recursos naturais. Os outros três países fizeram uma transição do seu perfil exportador para atividades com maior intensidade tecnológica, como equipamentos óticos no caso da China e da Indonésia, e de serviços de negócios, no caso da Índia. Isso deve estar relacionado à maior exportação de intermediários, o que denotaria maior engajamento nas cadeias de valor globais.

Porém não se pode afirmar *a priori* o quanto isso significou em termos de desenvolvimento dos setores exportadores para atividades de maior valor agregado. Daí os dados de comércio por valor agregado podem ajudar a desvendar as implicações desses novos padrões de inserção externa.

Tabela 3 - Exportações e importações brutas dos BRIICS, em 1995 e 2009, por principais setores de atividades (%).

	1995						2009				
	Brasil	China	Índia	Indonésia	Rússia	África do	Brasil	China	Índia	Indonésia	Rússia
Exportações brutas											
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Agricultura, floresta, caça e pesca	3%	3%	9%	2%	5%	4%	12%	1%	3%	2%	3%
Mineração	8%	2%	2%	20%	25%	39%	11%	1%	4%	20%	40%
Alimentos, bebidas, tabaco	20%	5%	5%	10%	2%	3%	17%	2%	3%	14%	1%
Têxteis, couro, calçados	7%	26%	24%	19%	1%	2%	2%	16%	7%	9%	0%
Madeira, papel e relacionados	7%	1%	3%	13%	5%	3%	4%	2%	1%	5%	3%
Químicos e minerais não metálicos	12%	10%	20%	14%	15%	9%	12%	10%	9%	18%	18%
Metais básicos e produtos de metais	17%	8%	3%	3%	21%	16%	10%	8%	5%	5%	13%
Máquinas e equipamentos	4%	6%	2%	2%	7%	2%	4%	8%	2%	4%	4%
Equipamentos elétricos e óticos	4%	16%	2%	4%	2%	1%	3%	34%	10%	8%	2%
Equipamentos de transporte	7%	3%	2%	1%	4%	3%	8%	4%	4%	3%	1%
Outros manufaturas	1%	9%	8%	2%	0%	3%	1%	6%	16%	2%	0%
Varejo, atacado, hotel, restaurantes	4%	2%	3%	6%	5%	8%	5%	6%	7%	3%	5%
Transportes, armazenagem, telecomunicações	6%	6%	5%	3%	6%	3%	5%	1%	5%	4%	7%
Intermediação financeira	0%	0%	1%	2%	0%	2%	1%	0%	2%	0%	0%
Serviços de negócios	1%	5%	6%	0%	0%	0%	3%	2%	20%	1%	0%
Importações brutas											
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Agricultura, floresta, caça e pesca	2%	3%	1%	3%	2%	1%	1%	3%	1%	4%	5%
Mineração	6%	4%	8%	4%	0%	4%	8%	15%	17%	8%	0%
Alimentos, bebidas, tabaco	4%	3%	3%	4%	10%	4%	3%	2%	3%	5%	7%
Têxteis, couro, calçados	3%	7%	2%	5%	10%	3%	2%	2%	1%	4%	16%
Madeira, papel e relacionados	2%	4%	5%	2%	5%	6%	2%	2%	2%	3%	3%
Químicos e minerais não metálicos	19%	16%	20%	14%	8%	16%	19%	12%	10%	16%	8%
Metais básicos e produtos de metais	3%	8%	7%	8%	3%	4%	5%	6%	8%	8%	3%
Máquinas e equipamentos	9%	14%	12%	17%	14%	13%	7%	10%	5%	9%	12%
Equipamentos elétricos e óticos	17%	21%	8%	11%	6%	18%	15%	23%	8%	13%	5%
Equipamentos de transporte	9%	5%	2%	11%	5%	14%	10%	6%	3%	6%	14%
Outros manufaturas	1%	1%	4%	0%	1%	2%	1%	3%	14%	2%	1%
Varejo, atacado, hotel, restaurantes	14%	0%	13%	2%	27%	2%	12%	1%	16%	7%	16%
Transportes, armazenagem, telecomunicações	7%	3%	5%	10%	5%	11%	5%	5%	3%	8%	6%
Intermediação financeira	0%	1%	0%	4%	0%	1%	2%	0%	4%	1%	0%
Serviços de negócios	2%	6%	7%	4%	1%	1%	6%	8%	3%	3%	1%

Fonte: Elaboração própria a partir de OMC/ OCDE.

Sobre a participação do valor adicionado estrangeiro nas exportações totais, o primeiro movimento a ser destacado é que em 1995 essa parcela ficava entre 10 e 15% em todos os BRIICS (tabela 4). Já em 2009, avançou para 33% na China e 22% na Índia. No Brasil, Rússia e Indonésia, o conteúdo estrangeiro nas exportações até registrou pequena queda. Cabe assinalar também, que a exceção do Brasil e da China, a maior parte do valor adicionado doméstico das exportações é direto (produtos finais), enquanto no Brasil o valor adicionado direto tem igual peso em relação ao indireto (originado de intermediários domésticos) e na China o último tem maior importância. Por sua vez, a participação do valor adicionado doméstico na demanda final do resto do mundo (em termos de consumo final - seja domicílios, terceiro setor, governo ou investimento) diferiu bastante entre os BRIICS tanto em 1995 quanto em 2009 (gráfico 9). Do grupo, a Rússia é o país com maior contribuição na demanda final do resto do mundo em relação ao próprio PIB, chegando a 25%. Em

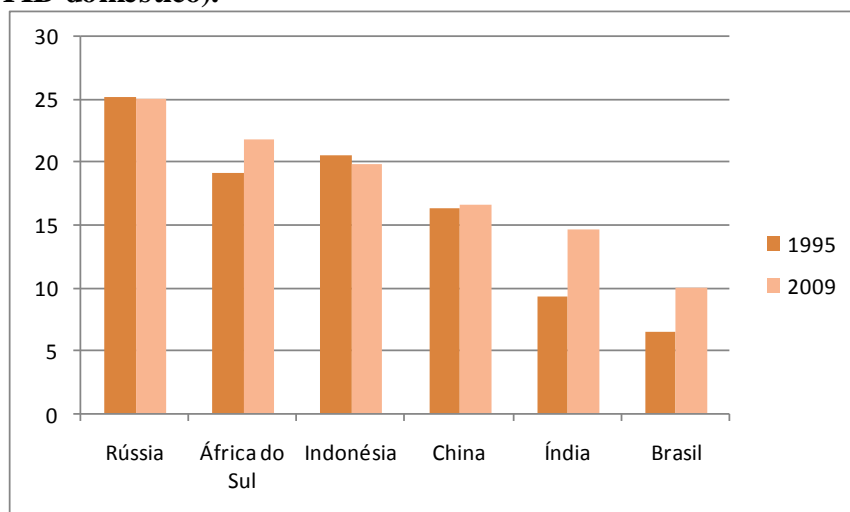
seguida vêm a África do Sul e a Indonésia. Nos três casos o motivo deve estar relacionado às exportações de recursos naturais. Também nesse indicador o Brasil é o que apresenta menor parcela, ainda que tenha havido um expressivo aumento entre 1995 e 2009 (de 6% para 10%).

Tabela 4 - Valor adicionado doméstico e estrangeiro das exportações brutas dos BRIICS (%).

Ano	País	Brasil	China	Índia	Indonésia	Rússia	Áf. do Sul
1995	Exportações brutas (US\$ milhões)	55595	141475	38317	53601	113597	32940
	Valor adicionado doméstico direto	39%	35%	41%	48%	52%	50%
	Valor adicionado doméstico indireto	51%	53%	49%	37%	37%	38%
	Valor adicionado doméstico nas exportações brutas	90%	88%	90%	85%	89%	88%
	Valor adicionado Estrangeiro	10%	12%	10%	15%	11%	12%
2009	Exportações brutas (US\$ milhões)	176562	1283964	255032	125692	331375	74111
	Valor adicionado doméstico direto	45%	24%	44%	50%	56%	47%
	Valor adicionado doméstico indireto	46%	42%	34%	36%	37%	36%
	Valor adicionado doméstico nas exportações brutas	91%	67%	78%	86%	93%	84%
	Valor adicionado Estrangeiro	9%	33%	22%	14%	7%	16%

Fonte: Elaboração própria a partir de OCDE/OMC.

Gráfico 9 - Valor adicionado doméstico na demanda final dos outros países do mundo (% do PIB doméstico).



Fonte: Elaboração própria a partir de OCDE/OMC.

O valor adicionado estrangeiro nas exportações varia muito entre os setores de cada país dos BRIICS e entre os BRIICS, conforme se vê na tabela abaixo. A análise dos dados da nova base da OMC/ OCDE sintetizados na tabela 5 permite inferir, em primeiro lugar, que houve um crescimento maior na parcela dos estrangeiros nas exportações de 1995 para 2009 em alguns setores específicos, de forma bem diversa entre os países. A segunda inferência é de que Brasil e Rússia são os BRIICS com menor participação de valor adicionado estrangeiro nas exportações de praticamente todos os setores em 2009, enquanto a China é a maior, seguida da Índia. No Brasil a participação dos importados nas exportações se elevou em agricultura/ floresta/ caça e pesca, mineração, máquinas e equipamentos, e nos serviços em geral (varejo e atacado, restaurante e hotelaria, intermediação

financeira e de negócios). Na China, todos setores praticaram dobraram, destacando mineração, alimentos/ bebidas/ tabaco, químicos e metais não-metálicos e equipamentos óticos e elétricos. Em agricultura/ floresta/ caça e pesca e intermediação financeira a parcela de valor adicionado estrangeiro até diminuiu. Na Índia a parcela do valor adicionado estrangeiro nas exportações dobrou em boa medida puxado por serviços de negócios (passando de 3% para 14%) e também manufaturados de média e alta intensidade tecnológica. Na Indonésia, os setores em que o índice mais aumentou foram mineração, máquinas e equipamentos, varejo e atacado, restaurante e hotelaria, e de negócios. Na Rússia, em que a participação estrangeira no valor adicionado diminuiu no total, os poucos setores que registraram aumento foram equipamentos de transporte e varejo, atacados, restaurantes e hotelaria. Por fim, na África do Sul, os crescimentos mais expressivos em relação ao total atividades foram em equipamentos elétricos e óticos e de transportes.

Em terceiro lugar, verifica-se que os setores de manufaturas de média e alta tecnologia apresentaram em 2009 os maiores índices de valor adicionado estrangeiro nas exportações, em média 24%. Na China, a parcela passa de 40% em químicos e minerais não-metálicos e equipamentos elétricos e óticos. A Indonésia é o BRIICS onde a parcela de valor adicionado estrangeiro em máquinas e equipamentos nas exportações foi a mais alta (39%) em 2009. No caso de equipamentos de transporte, o maior índice foi assinalado na África do Sul. Como era de se esperar, as exportações dos setores primários e de alimentos, bebida e tabaco em geral apresentaram baixo conteúdo estrangeiro. Por outro lado, o setor de serviços de negócios foi a atividade na qual o valor adicionado estrangeiro nas exportações mais se elevou de 1995 para 2009, especialmente na Índia e na Indonésia.

Tabela 5 - Valor adicionado estrangeiro nas exportações BRIICS por setor, em %, 1995 e 2009.

	Brasil	China	Índia	Indonésia	Rússia	Áf. do Sul
1995						
TOTAL	10%	12%	10%	15%	11%	12%
Agricultura, floresta, caça e pesca	4%	5%	3%	4%	8%	9%
Mineração e extração	4%	8%	5%	5%	8%	11%
Alimentos, bebidas e tabaco	7%	8%	8%	7%	12%	10%
Têxteis, couro e calçados	13%	14%	8%	23%	24%	16%
Químicos e produtos de minerais não-metálicos	15%	13%	15%	21%	12%	17%
Máquinas e Equipamentos	7%	14%	14%	40%	14%	16%
Equipamentos elétricos e óticos	13%	13%	10%	33%	14%	16%
Equipamentos de transporte	13%	12%	13%	21%	15%	22%
Varejo e atacado, restaurantes e hotéis	3%	8%	7%	7%	5%	6%
Intermediação financeira	1%	7%	2%	8%	9%	5%
Serviços de negócios	2%	10%	3%	9%	8%	7%
2009						
TOTAL	9%	33%	22%	14%	7%	16%
Agricultura, floresta, caça e pesca	6%	5%	3%	5%	8%	14%
Mineração e extração	8%	28%	6%	4%	5%	10%
Alimentos, bebidas e tabaco	7%	25%	13%	9%	9%	15%
Têxteis, couro e calçados	8%	21%	18%	24%	16%	18%

Químicos e produtos de minerais não-metálicos	15%	41%	27%	15%	7%	22%
Máquinas e Equipamentos	11%	37%	23%	39%	12%	
Equipamentos elétricos e óticos	15%	43%	22%	28%	12%	27%
Equipamentos de transporte	14%	33%	24%	17%	21%	38%
Varejo e atacado, restaurantes e hotéis	4%	9%	12%	8%	6%	8%
Intermediação financeira	4%	6%	7%	4%	4%	4%
Serviços de negócios	4%	11%	14%	13%	4%	10%

Fonte: Elaboração própria a partir de OCDE/OMC.

A origem do valor adicionado importado nas exportações dos BRIICS apresenta diferenças gerais e setoriais, no entanto a presença dos Estados Unidos da América (EUA) é quase unânime nas duas dimensões. Em 2009 os EUA apresentavam maior peso principalmente para o Brasil (19%), mas também em quase todos os BRIICS, exceto a China e a Rússia. Neste último, a Alemanha (13%) era o parceiro que mais contribuiu com valor adicionado nas exportações, tendo papel relevante também para as exportações da África do Sul (9%). Para a China, o maior contribuinte no seu valor adicionado foi o Japão (13%), que também tem peso importante na Indonésia (10%). Destaca-se também que a China teve participação importante no valor adicionado das exportações de todos os BRIICS, especialmente Indonésia (9%) e Índia (8%). De forma geral o Brasil adicionou pouco valor nas exportações dos outros BRIICS, especialmente nas exportações chinesas de alimentos/ bebidas/ tabaco e químicos produtos minerais não-metálicos. As tabelas 6 e 7 sintetizam os achados, dentre os quais destacam-se também a expressiva participação da Austrália no valor adicionado estrangeiro contido nas exportações chinesas de produtos primários e de manufaturas; a significativa participação da Alemanha e do Japão nos setores de máquinas e equipamentos, equipamentos elétricos e óticos, e equipamentos de transporte em todos os BRIICS; a presença do valor adicionado chinês nas exportações de manufaturas de baixa tecnologia em todos os BRIICS, mas também em máquinas e equipamentos, equipamentos elétricos e óticos, e equipamentos de transporte na Índia, Indonésia e África do Sul; a presença da Arábia Saudita como um parceiro de peso, adicionando valor às exportações dos BRIICS principalmente em químicos e produtos de minerais não-metálicos mas também em exportações de manufaturas de média e alta tecnologia da Índia e África do Sul.

Tabela 6 - Parcela do valor adicionado estrangeiro nas exportações brutas dos BRIICS, por setor e por parceiro de origem (%) em 2009.

		Total	Austrália	Alemanha	Japão	Coreia	EUA	Brasil	China	Arábia Saudita
Total	Brasil	9,0%	0,2%	0,6%	0,4%	0,2%	1,7%	0,0%	0,5%	0,3%
	China	32,6%	1,3%	1,6%	4,4%	2,9%	3,6%	0,9%	0,0%	1,1%
	Índia	21,9%	0,9%	1,1%	0,8%	0,6%	2,3%	0,3%	1,7%	1,2%
	Indonésia	14,4%	0,5%	0,5%	1,4%	0,6%	1,6%	0,2%	1,4%	1,1%
	Rússia	6,9%	0,1%	0,9%	0,3%	0,3%	0,6%	0,1%	0,3%	0,0%
	África do Sul	16,5%	0,4%	1,5%	0,6%	0,3%	1,6%	0,2%	0,9%	1,6%
Agricultura, floresta, caça e pesca	Brasil	6,3%	0,1%	0,4%	0,2%	0,1%	1,2%	0,0%	0,3%	0,2%
	China	4,8%	0,3%	0,2%	0,4%	0,2%	0,7%	0,3%	0,0%	0,3%
	Índia	3,0%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,3%	0,1%	0,1%	0,3%
	Indonésia	4,7%	0,3%	0,2%	0,4%	0,1%	0,6%	0,1%	0,3%	0,3%
	Rússia	8,0%	0,1%	0,9%	0,2%	0,2%	0,6%	0,6%	0,3%	0,0%

Mineração	Africa do Sul	13,6%	0,4%	1,2%	0,5%	0,2%	1,4%	0,2%	0,7%	1,1%
	Brasil	7,7%	0,2%	0,4%	0,3%	0,2%	1,6%	0,0%	0,4%	0,3%
	China	28,0%	1,8%	1,4%	3,1%	1,5%	3,2%	1,4%	0,0%	1,5%
	Índia	6,2%	0,3%	0,2%	0,2%	0,1%	0,6%	0,1%	0,3%	0,5%
	Indonésia	4,1%	0,1%	0,1%	0,3%	0,1%	0,3%	0,0%	0,2%	0,7%
	Rússia	4,7%	0,1%	0,6%	0,2%	0,2%	0,4%	0,0%	0,2%	0,0%
Alimentos, bebidas e tabaco	Africa do Sul	10,3%	0,3%	1,0%	0,5%	0,2%	1,2%	0,1%	0,6%	0,6%
	Brasil	6,8%	0,1%	0,4%	0,2%	0,1%	1,3%	0,0%	0,3%	0,1%
	China	25,1%	1,2%	0,8%	1,3%	0,7%	4,6%	2,3%	0,0%	0,4%
	Índia	13,5%	0,4%	0,4%	0,3%	0,2%	1,2%	0,9%	0,5%	0,7%
	Indonésia	8,6%	0,9%	0,2%	0,4%	0,2%	1,5%	0,4%	0,5%	0,3%
	Rússia	9,0%	0,1%	1,0%	0,2%	0,2%	0,7%	0,6%	0,3%	0,0%
Têxteis, couro e calçados	Africa do Sul	14,7%	0,4%	1,4%	0,5%	0,2%	1,5%	0,3%	0,7%	0,9%
	Brasil	7,9%	0,1%	0,4%	0,3%	0,2%	1,3%	0,0%	1,1%	0,1%
	China	20,7%	0,8%	0,9%	2,5%	1,4%	2,8%	0,9%	0,0%	0,6%
	Índia	17,9%	0,6%	0,9%	0,6%	0,5%	2,0%	0,2%	1,5%	1,1%
	Indonésia	24,3%	0,6%	0,7%	1,6%	2,9%	1,9%	0,3%	4,6%	1,0%
	Rússia	16,1%	0,1%	1,5%	0,4%	0,7%	0,9%	0,1%	2,1%	0,1%
Químicos e produtos de minerais não-metálicos	Africa do Sul	18,0%	0,4%	1,4%	0,5%	0,4%	1,6%	0,3%	2,4%	1,0%
	Brasil	14,8%	0,4%	0,7%	0,4%	0,2%	2,5%	0,0%	0,5%	0,8%
	China	40,9%	2,9%	1,5%	4,0%	2,1%	4,4%	1,5%	0,0%	3,3%
	Índia	27,3%	1,1%	0,7%	0,5%	0,5%	2,0%	0,4%	0,9%	3,7%
	Indonésia	14,9%	0,3%	0,4%	0,9%	0,4%	1,2%	0,2%	0,9%	2,7%
	Rússia	6,8%	0,1%	0,9%	0,2%	0,2%	0,6%	0,1%	0,3%	0,1%
Máquinas e equipamentos	Af. do Sul	22,0%	0,5%	0,9%	0,4%	0,2%	1,2%	0,1%	0,6%	4,3%
	Brasil	10,8%	0,2%	0,7%	0,6%	0,3%	1,9%	0,0%	0,7%	0,3%
	China	36,8%	1,2%	3,3%	5,9%	2,9%	4,3%	0,7%	0,0%	0,8%
	Índia	22,9%	2,0%	0,9%	0,7%	0,5%	2,0%	0,2%	1,1%	1,1%
	Indonésia	38,7%	1,2%	2,6%	6,6%	1,5%	5,5%	0,3%	4,3%	0,5%
	Rússia	11,8%	0,1%	1,8%	0,6%	0,6%	1,0%	0,1%	0,6%	0,1%
Equipamentos elétricos e eletrônicos	Af. do Sul									
	Brasil	15,2%	0,2%	1,0%	1,3%	1,0%	2,5%	0,0%	1,8%	0,2%
	China	42,6%	0,9%	1,7%	6,3%	5,4%	4,5%	0,5%	0,0%	0,8%
	Índia	22,2%	1,7%	1,0%	0,8%	0,6%	2,0%	0,2%	1,3%	1,1%
	Indonésia	27,5%	0,6%	1,4%	4,1%	1,2%	3,1%	0,3%	2,7%	0,7%
	Rússia	12,1%	0,1%	1,7%	0,7%	0,5%	1,0%	0,1%	0,8%	0,1%
Equipamentos de transporte	Af. do Sul	26,7%	0,5%	2,6%	1,7%	0,8%	2,9%	0,2%	2,7%	1,3%
	Brasil	14,1%	0,2%	1,1%	1,2%	0,4%	2,9%	0,0%	0,8%	0,2%
	China	33,5%	1,0%	3,3%	6,9%	2,6%	4,0%	0,6%	0,0%	0,7%
	Índia	23,6%	1,6%	1,1%	0,8%	0,7%	2,6%	0,2%	1,4%	1,1%
	Indonésia	17,1%	0,5%	0,6%	3,0%	0,6%	2,4%	0,2%	1,7%	0,3%
	Rússia	20,7%	0,1%	3,3%	1,5%	1,7%	1,4%	0,1%	0,9%	0,1%
Varejo, atacado, restaurantes e hotéis	Af. do Sul	38,4%	0,7%	5,7%	2,2%	0,6%	5,3%	0,6%	2,5%	1,4%
	Brasil	4,0%	0,1%	0,3%	0,1%	0,1%	0,8%	0,0%	0,2%	0,1%
	China	9,3%	0,4%	0,5%	1,1%	0,6%	1,2%	0,3%	0,0%	0,3%
	Índia	11,8%	0,3%	0,4%	0,2%	0,2%	1,0%	0,9%	0,5%	0,4%
	Indonésia	8,0%	0,5%	0,2%	0,6%	0,2%	1,2%	0,3%	0,5%	0,3%
	Rússia	5,5%	0,1%	0,6%	0,2%	0,2%	0,4%	0,1%	0,2%	0,0%
Intermediação Financeira	Af. do Sul	8,1%	0,2%	0,7%	0,3%	0,2%	0,9%	0,1%	0,5%	0,4%
	Brasil	3,6%	0,1%	0,2%	0,1%	0,1%	1,1%	0,0%	0,1%	0,1%
	China	6,3%	0,3%	0,3%	0,5%	0,3%	0,9%	0,2%	0,0%	0,1%
	Índia	6,5%	0,2%	0,3%	0,2%	0,1%	0,9%	0,1%	0,3%	0,2%
	Indonésia	4,3%	0,2%	0,2%	0,4%	0,1%	0,6%	0,1%	0,3%	0,1%
	Rússia	4,1%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%
Serviços de Negócios	Af. do Sul	4,1%	0,1%	0,4%	0,1%	0,1%	0,5%	0,0%	0,2%	0,1%
	Brasil	4,3%	0,1%	0,2%	0,2%	0,1%	0,9%	0,0%	0,2%	0,1%
	China	11,2%	0,5%	0,5%	1,5%	0,8%	1,3%	0,3%	0,0%	0,4%
	Índia	14,0%	0,4%	0,7%	0,3%	0,3%	2,9%	0,2%	0,9%	0,3%
	Indonésia	13,3%	0,4%	0,6%	1,5%	0,4%	2,0%	0,2%	1,1%	0,3%
	Rússia	4,4%	0,0%	0,5%	0,2%	0,2%	0,4%	0,0%	0,2%	0,0%
	Af. do Sul	9,6%	0,2%	0,8%	0,4%	0,2%	1,1%	0,1%	0,8%	0,4%

Fonte: Elaboração própria a partir de OCDE/ OMC.

Tabela 7 - Peso de cada parceiro comercial dos BRIICS no valor adicionado estrangeiro de suas exportações totais (%).

	Austrália	Alemanha	Japão	Coreia	EUA	Brasil	China	Arábia Saudita	Soma parceiros selecionados
Brasil	2%	6%	5%	2%	19%		5%	3%	42%
China	4%	5%	13%	9%	11%	3%		3%	48%
Índia	4%	5%	4%	3%	11%	1%	8%	5%	41%
Indonésia	3%	4%	10%	4%	11%	2%	9%	7%	51%
Rússia	1%	13%	4%	4%	8%	1%	4%	1%	36%
Áf. do Sul	2%	9%	4%	2%	10%	1%	5%	10%	43%

Fonte: Elaboração própria a partir de OMC/ OCDE.

Por seu turno, na contribuição dos BRIICS sobre a demanda final do resto do mundo novamente se revela os EUA, e a China em menor escala, como o centro das relações comerciais deste grupo de países. A contribuição dos BRIICS para o valor agregado mundial é relativamente homogênea, estando concentrada nos setores primários, químicos e metais em geral e também em alguns serviços, como atacado, varejo, restaurante e hotéis. Apenas a China e Indonésia fazem uma contribuição relevante através da indústria têxtil, de calçados e couro e de equipamentos óticos e elétricos do mundo, principalmente dos EUA. Tal como visto anteriormente, também na contribuição sobre a demanda final do resto do mundo o Japão é um parceiro importante da Indonésia e da China, enquanto a Alemanha é da Rússia e o Reino Unido da África do Sul. E pode-se concluir que a principal setor através do qual o Brasil contribui para a produção mundial é agricultura, caça, pesca e floresta, seguido de atacado, varejo, hotéis e restaurantes.

Tabela 8 - Valor adicionado doméstico dos BRIICS incorporado na demanda externa, por setor e parceiros de destino de valor adicionado (em % do PIB de cada país).

País	Sector	Total	Alemanha	Japão	Reino Unido	EUA	China	Índia	Soma parceiros
Brasil	Total	10,01	0,53	0,4	0,31	1,49	1,29	0,25	43%
	Agricultura, caça, pesca e floresta	1,5	0,1	0,06	0,06	0,17	0,18	0,03	40%
	Mineração	1,0	0,05	0,07	0,02	0,2	0,23	0,02	59%
	Químicos e prod. minerais não metálicos	0,8	0,03	0,02	0,02	0,17	0,07	0,02	41%
	Metais básicos e produtos de metal	0,85	0,03	0,04	0,02	0,12	0,16	0,02	46%
	Atacado, varejo, hotéis e restaurantes	1,49	0,07	0,05	0,05	0,17	0,14	0,05	36%
	Transporte, armazenagem, telecom	0,82	0,04	0,03	0,02	0,13	0,09	0,02	40%
China	Total	16,6	0,91	1,41	0,6	3,98	0	0,41	44%
	Agricultura, caça, pesca e floresta	1,39	0,07	0,15	0,05	0,33	0	0,03	45%
	Têxteis, couro e calçados	1,61	0,08	0,17	0,08	0,44	0	0,01	48%
	Químicos e prod. minerais não metálicos	1,75	0,09	0,13	0,07	0,44	0	0,05	45%
	Metais básicos e produtos de metal	1,27	0,07	0,08	0,04	0,3	0	0,03	41%
	Equipamentos óticos e elétricos	2,37	0,13	0,21	0,08	0,68	0	0,05	49%
	Atacado, varejo, hotéis e restaurantes	1,88	0,11	0,19	0,05	0,29	0	0,07	38%
Índia	Total	14,61	0,67	0,41	0,51	2,28	0,97	0	33%
	Agricultura, caça, pesca e floresta	1,24	0,04	0,05	0,04	0,13	0,05	0	25%
	Mineração	0,86	0,02	0,05	0,02	0,08	0,24	0	48%
	Químicos e prod. minerais não metálicos	0,97	0,04	0,03	0,03	0,16	0,05	0	32%
	Atacado, varejo, hotéis e restaurantes	1,96	0,08	0,05	0,07	0,24	0,09	0	27%
	Transporte, armazenagem, telecom	1,27	0,05	0,03	0,04	0,19	0,07	0	30%

	Intermediação financeira	1,04	0,04	0,02	0,04	0,37	0,06	0	51%
	Serviços de negócios	2,94	0,16	0,07	0,04	0,31	0,17	0	26%
Indonésia	Total	19,82	0,71	2,75	0,46	2,79	1,92	1,15	49%
	Agricultura, caça, pesca e floresta	1,89	0,08	0,14	0,05	0,38	0,16	0,22	54%
	Mineração	6	0,11	1,33	0,08	0,51	0,78	0,28	52%
	Alimentos, bebidas e tabaco	1,51	0,07	0,1	0,04	0,21	0,15	0,25	54%
	Têxteis, couro e calçados	0,98	0,06	0,05	0,04	0,4	0,02	0,01	59%
	Químicos e prod. minerais não metálicos	2,56	0,06	0,38	0,06	0,35	0,29	0,11	49%
	Equipamentos óticos e elétricos	0,87	0,04	0,13	0,02	0,18	0,04	0,01	48%
	Atacado, varejo, hotéis e restaurantes	1,35	0,05	0,15	0,04	0,17	0,1	0,08	44%
	Transporte, armazenagem, telecom	1,02	0,05	0,1	0,02	0,14	0,11	0,04	45%
Rússia	Total	25,01	1,86	0,93	0,87	2,65	1,69	0,49	34%
	Mineração	8,07	0,87	0,31	0,32	0,77	0,42	0,08	34%
	Químicos e prod. minerais não metálicos	3,46	0,18	0,09	0,1	0,49	0,2	0,07	33%
	Metais básicos e produtos de metal	1,91	0,1	0,08	0,08	0,23	0,2	0,05	39%
	Eleticidade, gás, água	1,26	0,09	0,04	0,05	0,13	0,08	0,02	33%
	Atacado, varejo, hotéis e restaurantes	3,33	0,22	0,14	0,1	0,31	0,2	0,11	32%
	Transporte, armazenagem, telecom	2,33	0,13	0,06	0,07	0,22	0,11	0,04	27%
	Serviços de negócios	1,01	0,07	0,04	0,04	0,11	0,06	0,02	34%
África do Sul	Total	21,86	1,53	1,3	1,86	2,46	2	1,51	49%
	Mineração	6,94	0,92	0,22	0,61	0,35	1,12	0,56	54%
	Químicos e prod. minerais não metálicos	1,48	0,05	0,09	0,1	0,21	0,05	0,04	36%
	Metais básicos e produtos de metal	1,54	0,07	0,15	0,08	0,17	0,1	0,23	52%
	Atacado, varejo, hotéis e restaurantes	2,52	0,07	0,3	0,24	0,21	0,1	0,21	45%
	Transporte, armazenagem, telecom	2,46	0,16	0,12	0,21	0,27	0,24	0,15	47%
	Intermediação financeira	1,34	0,06	0,08	0,1	0,33	0,08	0,07	54%
	Serviços de negócios	1,26	0,06	0,09	0,1	0,15	0,08	0,09	45%

Fonte: Elaboração própria a partir de OMC/ OCDE.

Por fim, é importante observar que o setor de serviços vem ganhando maior peso na pauta de exportações, o que possivelmente é sub-dimensionado pois boa parte da cadeia produtiva de bens manufaturados e primários conta com serviços também. Por essa razão, a análise das exportações por valor adicionado exhibe um peso quase 3 vezes superior dos serviços do que em termos brutos. A Índia é o principal exportador de serviços, mais de 60% do total em valor adicionado, sendo igualmente diretos ou indiretos, e tendo uma participação do importado de 9 p.p. África do Sul vêm em segundo lugar, sendo que nestes (e também nos outros BRIICS, exceto Índia) o valor adicionado indireto têm maior peso no valor adicionado total. É justamente este indicador indireto que capta a importância de serviços enquanto fatores de produção dos bens em geral.¹ O Brasil é o membro dos BRIICS que conta com a menor parcela de valor adicionado estrangeiro de serviços nas exportações e a China com a maior parcela.

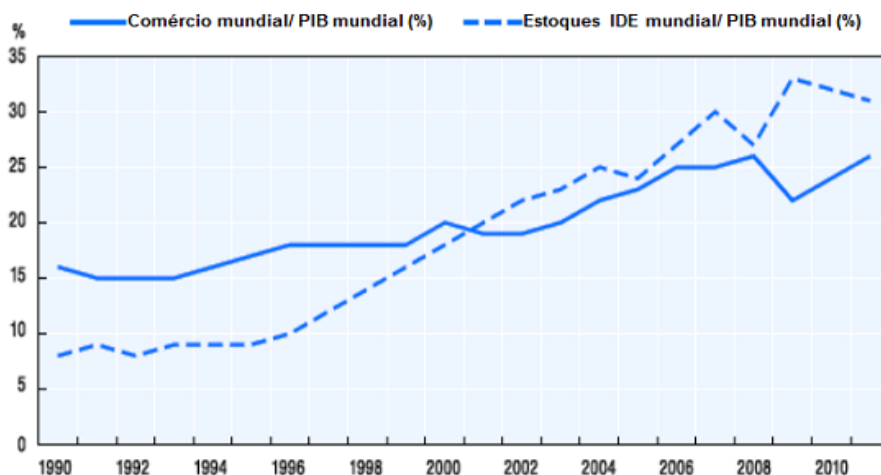
¹ A parcela dos serviços nas diferentes atividades varia em cada país do BRIICS, sendo em média cerca de 30%. Em geral, é mais alta nas exportações das indústrias de máquinas e equipamentos e de equipamentos elétricos e óticos; e menor nas atividades primárias. Contudo, no Brasil e na África do Sul, agricultura, extrativismo e mineração apresentam um percentual bem mais elevado de serviços nas suas exportações. Destaca-se também o maior peso relativo dos serviços em têxteis, couro e calçados e alimentos, bebidas e tabaco na África do Sul (fonte, OCDE/OMC).

Seção 3 - Os investimentos nos BRIICS

O investimento é um componente-chave das cadeias globais de valor. As empresas e os governos participam de investimentos nas CGV, o que requer e está relacionado também com suas políticas de atração de investimentos. Pelos dados do relatório da OCDE/OMC, o estoque de IED das empresas multinacionais em 2011 excedeu US\$ 22 trilhões, enquanto o comércio internacional somou pouco mais de US\$ 18 trilhões. Nos últimos vinte anos, o IED cresceu mais rapidamente do que o PIB e o comércio mundiais: em 1990 a parcela dos estoques de IED e do comércio sobre o PIB era 10% e 15% respectivamente; em 2011, essas relações se elevaram para 31% e 26% (gráfico 10).

Distinguem-se dois tipos fundamentais de investimento nas CGVs: o horizontal e o vertical. No primeiro, a empresa multinacional estabelece em outro país uma filial com funções de negócio similares à matriz. Esse procedimento é muito comum nas multinacionais de serviços, por exemplo, em empresas varejistas – afinal é necessário ter fortes conexões locais para atuar nesse mercado. Já no caso da indústria de transformação essa necessidade nem sempre é tão vigorosa, geralmente está associada ao interesse no mercado doméstico (e não somente na produção para exportação) e/ ou à qualidades técnicas dos produtos – como no exemplo das indústrias extrativas. Já o investimento vertical se refere à internalização de estágios, atividades ou tarefas da CGV da firma. Trata-se da principal forma de comércio intra-firma, podendo representar parte da CGV ou toda a sua extensão, conforme as decisões internas da empresa. Ambos os tipos de investimento são bastante correlacionados ao perfil da CGV, mas as políticas de atração e fatores de competitividades também influenciam sua alocação (OCDE/OMC, 2013).

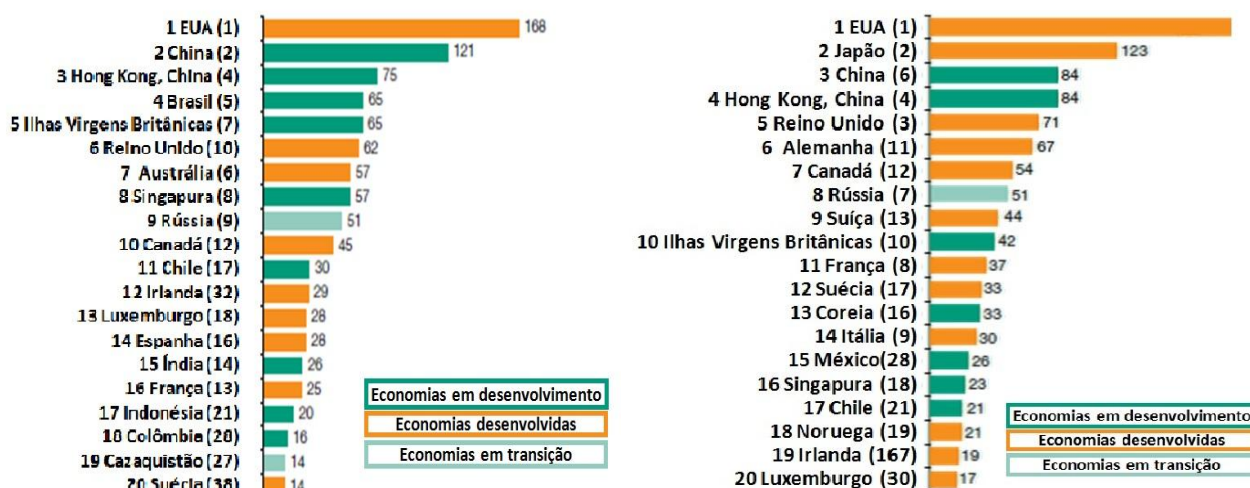
Gráfico 10 - Parcelas do Investimento Direto Estrangeiro e do Comércio mundiais sobre o PIB mundial, de 1990 a 2011 (em %).



Fonte: OCDE/OMC, 2013, p. 120.

Os países que mais atraíram IED em 2012 são Estados Unidos e China (gráfico 11). Hong Kong é o terceiro colocado e o Brasil ocupou a 4ª posição no ranking, elevando-se uma colocação em relação a 2011, conforme aponta UNCTAD (2013). A exceção da África do Sul, os membros dos BRIICS são grandes receptores de IED entre os países em desenvolvimento e também os maiores investidores dentro daquele grupo. Nesse sentido, a saída de IED cresceu de US\$ 7 bilhões em 2000 (1% do total mundial) para US\$ 145 bilhões em 2012, o que equivaleu a 10% do total mundial. A maior parte do investimento dos BRIICS fora de seus países são destinados à ganhar mercado em países desenvolvidos (40% do total) , sendo 34% apenas na Europa) ou nas cadeias de valor regionais. Por outro lado, os maiores investidores são EUA, Japão, China e Hong Kong. O Brasil, apesar de ser o quarto maior receptor e estar entre as 10 maiores economias do mundo, não figura na lista dos 20 maiores países investidores internacionais.

Gráfico 11 - As maiores economias destino (esquerda) e origem (direita) de IED em 2012, em US\$ bilhões (comparativamente à posição de 2011 entre parênteses).



Fonte: UNCTAD (2013), p. 3 e 6.

De acordo com as informações da UNCTAD para 2012, os fluxos de entrada de IED cresceram, especialmente no Brasil e na Indonésia (ver tabela 9). Aliás, no Brasil e na Rússia o IED equivale a uma parcela do produto interno bruto (PIB) superior à dos outros países. A China é o maior destino e origem de investimentos dos BRIICS em geral. Porém, em 2012 o Brasil recebeu mais investimentos líquido sob a forma de fusões e aquisições do que aquele país, e a Índia originou mais investimentos de *greenfield* do que os outros países. Contudo, as corporações transnacionais que nasceram nos BRIICS ainda são bem poucas entre as 100 maiores (em termos de empregados ou ativos no exterior), apenas 1 brasileira (*Vale*), 1 russa (*Vimpel*) e 2 chinesas (*CITIC* e *China Ocean Ship*). Comparando 2012 a 1995, a Rússia foi a economia em que o estoque de IED mais se elevou, devido à base baixa associada ao seu anterior fechamento a investimentos estrangeiro. Atualmente,

os países com maiores estoques de entrada são China e Índia, enquanto aqueles com maior estoque de saída são China e Rússia (tabela 10).

Tabela 9 - Entrada de Investimento Estrangeiro Direto, Fusões e Aquisições, Investimentos Greenfield, BRIICS, 2005-2007 e 2012. US\$ milhões e %.

	2005-2007	2012	2005-2007	2012
	IED fluxo de entrada, US\$ milhões		IED fluxo de entrada, % FBCF	
Brasil	22824	65 272	12,3	15,1
China	76214	121080	6,8	3,3
Índia	17766	25543	5,4	4,3
Indonésia	6726	19853	7,7	6,8
Rússia	36700	51416	18,4	12,0
África do Sul	3938	4572	8,0	6,1
	Fusões e Aquisições (destino, líquido)		Fusões e Aquisições (origem, Líquido)	
Brasil	4056	16359	10640	7427
China	9279	9995	4487	37111
Índia	3119	2474	12558	2650
Indonésia	2755	483	343	315
Rússia	4767	245	9378	7807
África do Sul	2685	-879	6730	821
	Investimentos Greenfield (destino)		Investimentos Greenfield (origem)	
Brasil	22801	26373	3578	3186
China	108051	73833	20088	19052
Índia	49828	30947	22167	24884
Indonésia	15519	16764	2375	734
Rússia	36590	18537	17938	4900
África do Sul	4663	4571	2998	2082

Fonte: Elaboração própria a partir de UNCTAD (2013).

Tabela 10 - Estoque de ingresso e saída de investimento estrangeiro direto nos BRIICS em 1995 e 2009, em US\$ milhões.

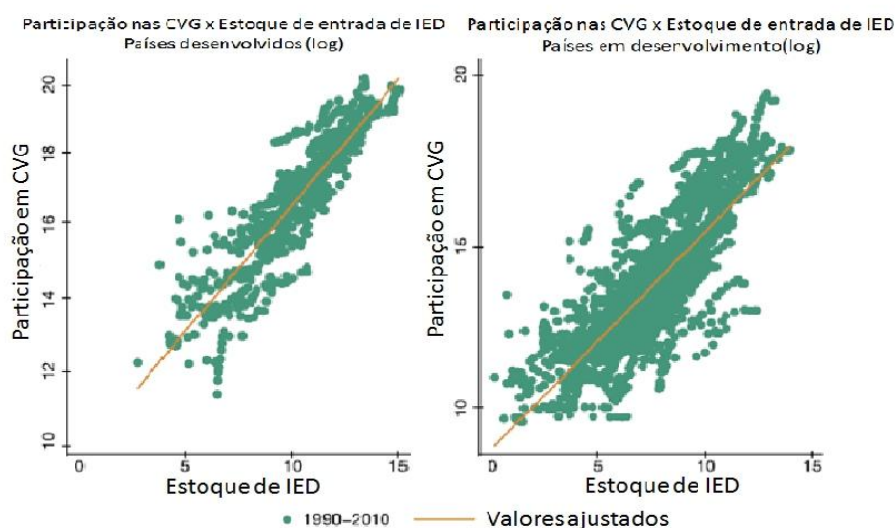
		US\$ milhões	
		1995	2012
Brasil	Ingresso	47887	702208
	Saída	44474	232848
China	Ingresso	101098	832882
	Saída	17168	509001
Índia	Ingresso	5641	226345
	Saída	495	118167
Indonésia	Ingresso	20626	205656
	Saída	5896	11627
Rússia	Ingresso	5601	508890
	Saída	3346	413159
África do Sul	Ingresso	15005	138964
	Saída	23288	82367

Fonte: Elaboração própria a partir de UNCTAD.

UNCTAD (2013) demonstra haver clara correlação entre estoque de entrada de IED e participação nas CGV (gráfico 12). O quanto a participação em CVG vai impactar nos fluxos de investimento de um país depende da internacionalização de suas empresas e de suas diferentes estratégias internas de governança e de relações com fornecedores: pode ser desde uma participação mais contundente via IED ou através de contratos de mercado individuais. Estes arranjos diferentes

resultam em estruturas de poder específicas, moldando também a distribuição dos ganhos de comércio da CVG e as implicações para o desenvolvimento de cada região envolvida. Devido à tendência crescente de fragmentação, a participação nas CGV exige maior atenção para aspectos relativos à comunicação, fluxo de informações e logística envolvendo a rede global de operações das transnacionais. É necessário também capacitação para administrar estruturas produtivas mais complexas, fragmentadas e dispersas geograficamente. Enfim, os investimentos e o comércio devem ser bem planejados para atender as estratégias e objetivos das empresas e governos nacionais.

Gráfico 12 - Participação em CVG e Estoque de entrada de IED, em países em desenvolvimento (gráfico da esquerda, escala logarítmica) e em desenvolvimento (gráfico da direita, escala logarítmica).



Fonte: UNCTAD, 2013, p. 138.

Conclusões

A investigação sobre a participação dos BRIICS no comércio internacional de bens, serviços e capitais, sob a perspectiva das cadeias de valor globais (CGV) através dos dados da OCDE/ OMC e da UNCTAD demonstra que o Brasil é o país do grupo dos BRIICS menos integrado nas CGV. Como visto, ao longo do tempo houve uma recomposição dos pesos econômicos relativos desde os anos noventa. Do lado do fluxo de mercadorias, as exportações brutas em dólares nominais dos BRIICS evoluíram de US\$ 435 bilhões em 1995 para US\$ 2246 bilhões em 2009, tendo a parcela da China crescido de 32% para 57%. Entretanto a parcela do Brasil reduziu-se de 13% para 8%. Do lado do fluxo de capitais, os BRIICS, estão não somente entre os maiores receptores de IED, como também tem crescido sua posição enquanto investidor - correspondendo a 10% das saídas de IED mundiais. Comparando-os isoladamente em termos de investimento, o destaque é o ganho de parcela relativa da Rússia em relação ao estoque de investimento estrangeiro direto (IED) ingressado, o que

está associado à sua agressiva abertura econômica nos anos noventa: passou de 3% do investido nos BRIICS para 23%. O Brasil manteve-se com uma participação relativa de 24%, o que é bem maior do que a sua parcela nas exportações do grupo. Porém tem pequena participação no estoque de saída de investimento do grupo, pois a maioria se realizou pela China e Rússia.

Também a participação do valor adicionado estrangeiro nas exportações totais - um indicador pra trás da inserção em CGVs - não cresceu de forma homogênea nos BRIICS. Em 1995 essa parcela ficava entre 10 e 15%, já em 2009, saltou para 33% na China e 22% na Índia. No Brasil, Rússia e Indonésia, o conteúdo estrangeiro nas exportações até registrou pequena queda. A participação do valor adicionado doméstico na demanda final do resto do mundo (em termos de consumo final - seja domicílios, terceiro setor, governo ou investimento) - também diferiu bastante entre os BRIICS. A Rússia é o país com maior contribuição na demanda final do resto do mundo em relação ao próprio PIB, chegando a 25%. Em seguida vêm a África do Sul e a Indonésia. Nos três casos isso se explica pelas exportações de recursos naturais. Mais uma vez o Brasil é o que apresenta menor parcela, ainda que tenha havido um expressivo aumento entre 1995 e 2009 (de 6% para 10%).

Contudo, de modo geral parece que a inserção dos BRIICS permanece subordinada às corporações multinacionais dos países centrais, delegando para eles em geral os estágios de menor valor adicionado das CGV, associados às atividades e tarefas intermediárias da produção, como transformação e montagem (em contraposição às da ponta da cadeia, como P&D e *design* de um lado, e marketing e serviços de outro). Assim, de 1995 pra cá, a maioria dos BRIICS passou por uma forte mudança na composição das exportações, e em menor escala nas importações. Em termos de importações todos apresentaram cerca de metade do total em manufaturas de média e alta tecnologia e nos serviços de varejo, atacado, hotéis e restaurantes. Em termos de exportações, Brasil, Rússia e África do Sul de 1995 a 2009 não aprofundaram a intensidade tecnológica, ao contrário, as atividades que tiveram crescimento de participação foram de recursos naturais. Os outros três países fizeram uma transição do seu perfil exportador para atividades com maior intensidade tecnológica, como equipamentos óticos no caso da China e da Indonésia, e de serviços de negócios, no caso da Índia. Isso deve estar relacionado à maior exportação de intermediários e ao maior engajamento nas CGV.

Demonstrou-se que os EUA, Alemanha e Japão destacam-se como origem do valor adicionado estrangeiro nas exportações dos BRIICS, apesar das diferenças entre países e setores. A importância dos EUA em termos do valor adicionado estrangeiro nas exportações do Brasil é a mais alta (19%). Para a Rússia, a Alemanha (13%) é o parceiro que mais contribui com valor adicionado nas exportações, tendo papel relevante também para as exportações da África do Sul (9%). Para a China, o maior contribuinte no seu valor adicionado é o Japão (13%), que também tem peso

importante na Indonésia (10%). Nota-se também que a China tem participação importante no valor adicionado das exportações de todos os BRIICS, especialmente Indonésia (9%) e Índia (8%). Por seu turno, na contribuição dos BRIICS sobre a demanda final do resto do mundo novamente se revela os EUA, e a China em menor escala, como o centro das relações comerciais deste grupo de países. Em termos setoriais, as contribuições dos BRIICS para o valor agregado mundial é relativamente homogênea, estando concentrada nos setores primários, químicos e metais em geral e também em alguns serviços, como atacado, varejo, restaurante e hotéis. Apenas a China e Indonésia fazem contribuição relevante através da indústria têxtil, de calçados e couro e de equipamentos óticos e elétricos do mundo, principalmente dos EUA.

Pode-se afirmar que o Brasil não está totalmente fora das CGVs, mas seu lugar é mais como fornecedor de insumos para empresas de outras origens adicionarem mais valor na cadeia produtiva, do que como exportador de produtos com maior valor adicionado. Além disso, as empresas multinacionais têm cada vez mais buscado o mercado brasileiro e o latino, atraídas pelo mercado interno ou a exploração de recursos naturais.

As políticas econômicas e industriais precisam considerar que a divisão internacional do trabalho não se dá somente ao nível das indústrias, mas ao nível de estágios, atividades e tarefas, conforme as especificidades de cada cadeia de valor. A mudança de unidade de análise não é trivial e torna mais complexa a tarefa de formular políticas, ainda mais se são considerados os incentivos concedidos por outros países para atrair investimentos das diversas empresas das CGVs. É verdade que existe um forte componente de incerteza relacionado à geopolítica das grandes corporações internacionais e dos investidores, que dificultam a política industrial. Entretanto, é inequívoca também a importância das políticas domésticas para participar das CGVs. É relevante assegurar condições de competitividade industrial – começando pela melhoria das estruturas de logística e de tecnologia da informação, fatores cruciais do sucesso no comércio internacional - e fomentar através de políticas industriais o desenvolvimento de segmentos e ramos onde é maior a atividade das CGV.

Em suma, o que se pode afirmar é que as CGVs estão ganhando mais poder e relevância econômica, de forma que o Brasil não pode se furtar a desenhar e implementar políticas econômicas e industriais considerando as CGV – principalmente o regime macroeconômico e cambial, as políticas de comércio (destacadamente os acordos e as barreiras de comércio), de investimento, de competitividade, de inovação e de sofisticação. De forma mais ampla, a inserção externa de melhor qualidade é aquela relacionada a uma maior participação das atividades de alto valor agregado na estrutura produtiva e comercial e ao aperfeiçoamento dos índices de produtividade das empresas, com crescimento da participação do país no produto e nas exportações mundiais, bem como a melhoria dos seus níveis de emprego e renda.

Referências

- CIA (2012) Central Intelligence Agency. *The World Factbook*:
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>
- FIORI, José. Luis (2008), “O sistema mundial, no início do século XX”. In Fiori, J. L.; Medeiros, C; Serrano, F. *O mito do colapso do poder americano*. Rio de Janeiro: Record.
- MEDEIROS, Carlos (2008) “Desenvolvimento Econômico e Ascensão Nacional: Rupturas e Transições na Rússia e China. In Fiori, J. L.; Medeiros, C; Serrano, F. *O mito do colapso do poder americano*. Rio de Janeiro: Record.
- OCDE/OMC (2013) *Interconnected Economies: benefiting from global value chains*. Preliminary Version. Genebra.
- OCDE/OMC. Organização para Cooperação Econômica e Desenvolvimento/ Organização Mundial do Comércio. *Trade in value Added (TIVA)*.
http://stats.OECD.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_OCDE_WTO
- OMC. Organização Mundial do Comércio - *International trade and tariff data*. Historical Series, Trade profiles. http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/Statis_e.htm
- UNCTAD (2013) United Nations Conference on Trade and Development. *World Investment Report*. Genebra. <http://www.unctad.org/TEMPLATES/Page.asp?intItemID=1584&lang=1>
- UNCTAD. United Nations Conference on Trade and Development. *Foreign Direct Investment* <http://www.unctad.org/TEMPLATES/Page.asp?intItemID=1584&lang=1>