



# COMPETITIVIDADE, O GRANDE DESAFIO

Para o secretário de Comércio Exterior, o país se saiu bem nas últimas empreitadas que enfrentou. O desafio agora é a capacitação e inovação para ganhar mercados

Por Carlos Costa  
Fotos Raphael Mendes

**U**m dos principais estudiosos de defesa comercial da América Latina e membro do Tribunal Permanente de Revisão do Mercosul, Welber Oliveira Barral é secretário de Comércio Exterior desde 2007. Professor de Direito do Comércio Internacional na Universidade Federal de Santa Catarina, seu currículo acadêmico inclui o mestrado em Relações Internacionais pela mesma universidade, um doutorado em Direito Internacional pela USP e o pós-doutorado pela Georgetown University, em Washington DC, nos Estados Unidos, além da publicação de 23 livros, entre eles *Dumping e Comércio Internacional*, *O Brasil e a OMC*, *O Brasil e o Protecionismo*, *Negociaciones Comerciales Multilaterales*, *Arbitragem e Seus Mitos*, além de artigos diversos. Formado em Direito em 1990 pela Universidade Estadual de Montes Claros, em Minas Gerais, foi procurador federal em Santa Catarina entre 1994 e 1995. Para falar sobre a situação do comércio exterior do Brasil, ele recebeu a reportagem de *Getulio* em seu gabinete no MDIC, o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Externo, para a seguinte conversa:

## Qual seu percurso até vir a trabalhar com o comércio exterior?

**Welber Barral** Iniciei a carreira profissional como advogado no Banco do Nordeste, fui procurador federal e depois entrei para a vida acadêmica. Desde 1991 sou professor da Universidade Federal de Santa Catarina e sempre desenvolvi a vida acadêmica nessa área de comércio internacional e consultoria. Fui consultor da OMC, do Banco Mundial, da Cepal, a Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe. Ou seja, para os principais órgãos e organizações internacionais na área de comércio. A minha tese de doutorado, defendida em 1999, foi sobre antidumping.

## Tema atual e muito relacionado com a China.

**Welber Barral** Naquela época não, mas hoje tem muito a ver com aquele país. Na época a China não era membro da Organização Mundial do Comércio e podia fazer qualquer coisa. Depois morei e lecionei em outros países, como consultor e professor visitante em universidades como a American University, em Washington (EUA), Universidad de Valencia (Espanha), Universidad de Buenos Aires

(Argentina) e Vytautas Magnus University School of Law (Lituânia). Quando estava em Washington, fui convidado pelo ministro Miguel Jorge para vir para cá, em 2007, para ser secretário, e desde então tenho tido vastas emoções.

## Não morreu de tédio?

**Welber Barral** [risos] Não. Uma das coisas que não dá para dizer deste trabalho é que ele seja uma atividade monótona. Cada dia há uma crise diferente e nenhuma delas se repetiu até hoje.

## Parece que se criou o consenso de que chegou a vez do Brasil e isso também no campo da internacionalização da economia. O senhor concorda?

**Welber Barral** Sou muito otimista com relação ao Brasil, talvez por ser de uma geração que conviveu o tempo todo com crises: econômicas, inflacionárias, falta de investimentos... Tivemos aí a década perdida. Hoje existe lá fora uma percepção do Brasil que nunca tínhamos visto. Na semana passada fui à Rússia por causa de uma negociação e na volta passamos em Paris para um encontro patrocinado pelo jornal inglês *Financial Times* sobre investimentos do Brasil. O número de investidores euro-

peus interessados em nosso país é algo impressionante e isso acontece cada vez mais, investimentos estrangeiros vindo para cá e investimento brasileiro indo para o exterior. Chegou a vez do Brasil, mas não será fácil, pois temos vários desafios. Como fazer as tarefas de casa, realizando as reformas e entre elas uma que vejo no dia a dia do comércio exterior em grau de relevância: temos uma questão tributária seriíssima. Nosso sistema tributário penaliza as exportações. Penaliza produtos com cadeia produtiva longa, pois acumula crédito na cadeia.

#### **Ou seja, o produto se torna pouco competitivo por acumular impostos.**

**Welber Barral** Existem problemas de devolução de crédito tributário que não ocorre, ou ocorre com lentidão, sobretudo o ICMS. Existem incentivos para produtos importados que não há para os produtos nacionais. Impostos que incidem sobre produtos elaborados e não sobre produtos primários. Então a primeira questão é a reforma tributária para aumentar a competitividade, não apenas das exportações, mas da produção do país. Existe um grande percentual sobre inversões, o que dificulta o investimento no país. Aqui é o único país do mundo em que se paga imposto antes de começar a produzir, pois existem impostos sobre equipamentos, sobre construção, sobre reforma para aumentar competitividade. O segundo item, com foco na competitividade do comércio exterior, é a logística. Exportamos minério de ferro, soja e produtos industriais como carro e caminhões, ou seja, produtos pesados. Para isso acontecer é preciso uma logística célere, algo que não temos. E não temos, em primeiro lugar, porque o país passou 30 anos sem investir. Desde o começo dos anos 70 até o início dos anos 90 praticamente não houve investimento em logística. Em segundo lugar, por causa disso houve sobrecarga da logística existente. Veja os números: em 2005 exportamos 100 bilhões de dólares; em 2008, três anos depois, chegamos a quase 200 bilhões, com os mesmos portos, aeroportos e as mesmas estradas.

#### **A situação precária dos aeroportos é algo sério.**

**Welber Barral** Uma parte das exportações brasileiras é feita por cargas

aéreas: computadores, equipamentos mais sofisticados e até frutas e há um custo alto com as perdas de produtos perecíveis com a demora de embarque. Os aeroportos brasileiros tiveram um crescimento de 40% de movimentação interna em poucos anos. É um setor que precisa de investimentos urgentes. A logística, então, é a segunda questão, depois da reforma tributária. A terceira questão, pouco discutida, pois poucas pessoas calculam seu custo, é a burocracia, que produz um custo de transação insustentável para nossa indústria. É um absurdo o que existe de exigência burocrática, acarretando perda de tempo e de dinheiro. Isso já acabou incorporado ao custo da operação e do produto. Até



em operações simples, ou que deveriam ser mais simples, isso acontece, como, por exemplo, a venda de um imóvel. O número de certidões exigidas é o mais alto do mundo. Esses três pontos são os desafios que o Brasil terá de enfrentar se quiser aumentar a competitividade. Podemos até falar de outros, como a Legislação Trabalhista engessada, um sistema previdenciário que terá de mudar pela questão de longevidade da população.

#### **A França enfrenta agora esse problema.**

**Welber Barral** Ela é testemunha da dificuldade para realizar essa reforma, por ser medida impopular, mas que terá de ser feita. E aqui ainda temos de aumentar a eficiência do Estado. Ou seja, é um desafio grande.

#### **E como estão as empresas brasileiras que querem fincar o pé no exterior?**

**Welber Barral** Existem vários fenômenos. O mais importante é que depois da crise econômica internacional caiu muito o investimento direto em todo o mundo. Mesmo assim o Brasil é um dos principais destinatários, ou seja, caiu no mundo inteiro, mas no Brasil se mantém. Mas o que pouca gente percebeu é que o volume de investimento brasileiro no exterior é praticamente igual ao volume de investimento estrangeiro aqui. Pela primeira vez na história estamos deixando de ser apenas importador de capital para ser exportador. Isto é positivo. Criamos um grupo de estudo para se dedicar à questão da internacionalização de nossas empresas. O grupo não é formado apenas pelo pessoal do MDIC, temos técnicos do BNDES, do Ministério da Fazenda, das Relações Exteriores e do Ipea (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada). Aliás, o Ipea produziu alguns estudos muito interessantes sobre isso, mostrando as vantagens da internacionalização, até para eliminar certo viés ideológico que havia em áreas do governo que achavam que isso era prejudicial para a criação de empregos no Brasil. O investimento brasileiro no exterior gera, sim, emprego no Brasil, e por várias razões. Temos vários casos, fora a questão da siderurgia e da laranja nos Estados Unidos. Há a distribuição de alimentos na Europa, o processamento de alimentos no leste europeu, como o frango na Rússia, onde há instalada uma fábrica da Sadia.

#### **Que é como o caso do aço nos EUA?**

**Welber Barral** Sim. Esses investimentos brasileiros servem, inclusive, como forma de escapar de barreiras à importação e são importantes por causa disso. Há um item relevante em que temos muito interesse, que é o fato de que o investimento brasileiro no exterior serve como mecanismo de equilíbrio do câmbio, pois equilibra o dólar que entra no país e o força para baixo, além de ser futuramente uma fonte de dividendos. Existe essa série de vantagens que faz com que apoiemos a internacionalização.

#### **O que o governo precisa fazer para melhorar esse quadro?**

**Welber Barral** O governo tem muito a fazer. Temos um plano de trabalho

para essa questão da internacionalização de nossas empresas que especifica bem as várias ações que o governo está tomando. A área de financiamento ocupa papel de destaque. Claro que há outros bancos, mas principalmente o BNDES e o Banco do Brasil estão servindo como mecanismos de financiamento e alavancagem da presença brasileira no exterior. Parte das aquisições no exterior ocorre porque o BNDES faz o empréstimo para a matriz nacional ou entra com participação na compra, como um sócio. Outra linha se refere à atualização das regras cambiais. O Banco Central tinha normas, e ainda existem algumas, que facilitavam a entrada de capital, mas dificultavam a saída. Então, estamos atualizando essas normas.

#### Esse é um trabalho conjunto?

Welber Barral Outra questão é com relação à avaliação dos impactos econômicos do processo e para isso trabalhamos com o IPEA. A Sobeet, Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais participa desse grupo, juntamente com a Fundação Dom Cabral, ranqueando as multinacionais brasileiras.

Trabalhamos com eles a parte mais acadêmica. Outra atividade nossa se refere às negociações de acordos que facilitem a internacionalização. Negociamos, por exemplo, com o Chile e com o México acordos de investimentos em coordenação com o Itamaraty e as embaixadas. Trabalhamos fortemente para que as embaixadas brasileiras dêem apoio às nossas empresas no exterior. Isso é comum por parte dos EUA e da França e queremos criar essa competência também aqui. A Camex, Câmara de Comércio Exterior, fez recentemente um levantamento das dificuldades apontadas pela empresas, para servir como um guia de trabalho.

**Existe um trabalho sistemático, feito por países como a Coreia, de oferecer treinamento para quem vai trabalhar no exterior, abordando questões concretas, como as diferenças de cultura. Quem cuida desse suporte aqui?**

Welber Barral Um dos problemas identificados pelas empresas brasileiras

foi essa questão da qualificação. Tem um lado que é o protocolo, as regras de sociabilidade, mas existem outros temas que vão desde conhecer a legislação trabalhista do outro país e a relação com os empregados até as partes técnicas de negociações locais e os limites legais. A verdade é que o governo brasileiro não faz isso, estamos incentivando algumas universidades, como a Fundação Dom Cabral, que oferece cursos e treinamento. Mas é certo que há um déficit de qualificação. Quem trabalha conosco esse projeto é a CNI, a Sobeet, a Dom Cabral e a FGV, sobretudo a área de Administração.

**A FGV Projetos realiza estudos para o governo ligados à expansão do etanol na África e no Caribe, para transformar o álcool em uma commodity.**

Welber Barral Essa questão do ál-

## Em 2005 exportamos 100 bilhões de dólares; três anos depois, chegamos a quase 200 bilhões, com os mesmos portos, aeroportos e com as mesmas estradas

cool como commodity é uma tarefa do governo como um todo. A grande coordenação é do Ministério da Agricultura, mas nossa Secretaria de Inovação participa ativamente do projeto, inclusive porque é preciso padronizar o álcool no mundo inteiro. E é nessa padronização que estamos trabalhando, com o Inmetro, vinculado a nosso ministério. Há ali um grupo trabalhando com técnicos do Ministério da Agricultura, realizando a parte de transferência de tecnologia junto com a Embrapa, por exemplo, para países africanos.

**Em que países há mais oportunidades de negócios para empresários brasileiros?**

Welber Barral No que se refere a mercado, o Brasil é um *global player*. Na realidade 55% das nossas exportações vão para países em desenvolvimento e nos últimos oito anos houve grande diversificação de exportações para os mais diversos países. Criamos com a APex (Agência Brasileira de Pro-

moção de Exportação e Investimentos), a Estratégia de Exportação [[http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl\\_1220468182.pdf](http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1220468182.pdf)], identificando 49 mercados prioritários, desde mercados importantes, como EUA e Europa, até mercados em crescimento com os quais temos um comércio importante e que pode crescer mais, como Peru, Colômbia, México, África do Sul ou Austrália. Fizemos nos últimos anos várias missões para novos mercados, com um potencial de demanda crescente, como o Leste Europeu, a Ásia Central e países africanos. O presidente Lula e o ministro Miguel Jorge fizeram inúmeras missões para a África, para o Oriente Médio e para locais onde nossas exportações cresceram muito.

**Algo que chama a atenção no estudo realizado pela professora Vera Thorstensen é o fato de a China estar tirando nosso mercado de carros no México.**

Welber Barral No caso da América do Sul, particularmente no Mercosul, o Brasil tem presença muito sólida. As exportações para a Argentina cresceram 60% este ano. Aumentamos

bastante a exportação para a América do Sul, que é basicamente de produtos industrializados. Feita essa constatação, a China é uma ameaça, mas não apenas ela. Existem produtos do Vietnã, da Tailândia e da Indonésia, com os têxteis; da Coreia com máquinas e automóveis. O Brasil irá enfrentar cada vez mais essa concorrência em seus mercados tradicionais. Evidentemente existem vários fatores de competitividade, há países que controlam câmbio, gerando distorção em relação a nossos preços. Mas temos um nó de que não adianta reclamar: precisamos aumentar nossa competitividade para manter a presença nesses mercados. O Brasil tem uma série de vantagens: são produtos conhecidos, de qualidade. O mercado consumidor diferencia entre os vários produtos e existe a diferenciação e segregação do próprio mercado. Nossa meta é aumentar a competitividade para não perder espaço nos mercados emergentes.

**Fala-se do perigo da desindustrialização, na medida em que nos tornamos grande exportador de grãos perdendo penetração na área de manufaturados.**

Welber Barral O Brasil depois de 2008 teve uma participação maior de commodities na sua pauta exportadora, até porque a queda de demanda de produtos industrializados foi grande no mundo inteiro. As commodities não caem tanto. Pelo contrário, a demanda aumentou, principalmente a chinesa e a asiática. Por isso as commodities aumentaram sua participação na pauta exportadora. Mas veja, o maior exportador de commodity do mundo são os EUA, então o problema não é exportar commodity, o problema é só exportar commodity. A tarefa do Brasil é manter uma indústria diversificada e para isso precisamos de escala de produção, e o nosso mercado consumidor permite isso. Mas é ilusório pensar que o mercado interno irá salvar a indústria. Não existe mais mercado interno e externo. A indústria tem de ser competitiva em todo o mundo.

**Passa a sensação que perdemos terreno, por exemplo, na área de eletrônicos. Antes era comum ver aparelhos da Gradiante no México, por exemplo.**

Welber Barral No setor de eletroeletrônicos evidentemente um dos grandes temas é a inovação, e temos uma política de invocação...

**Que é muito lenta.**

Welber Barral E que é muito incipiente. Nosso investimento em inovação teria de ser muito maior para aumentar a competitividade. Hoje nesse setor temos uma produção importante na Zona Franca de Manaus, mas o grau de inovação brasileira é pequeno. Então outro grande desafio é a inovação.

**Esse é o grande projeto da China hoje. Ela tem desequilíbrio comercial com Japão, Coreia e Taiwan, pois é dali que vem o coração de suas operações de montagem.**

Welber Barral Exatamente. Por exemplo, um Ipod, quando o desmon-

tamos, percebe-se que a agregação de valor na China não é tão alto assim.

**A proposta da China é zerar esse déficit e para isso investe em capacitação.**

Welber Barral Que é outra deficiência nossa. Existe um gargalo de educação técnica, tanto da educação técnica propriamente dita quanto a de formação de engenheiros – há um déficit enorme de engenheiros. Mas em contrapartida temos empreendedores admiráveis, e uma das razões para isso foram as crises que vivemos no passado, ou seja, temos empreendedores com um grau de adaptabilidade muito grande. Repare até no número desproporcional de multinacionais em que os CEOs são brasileiros, pela capacidade de flexibilidade, de adaptação, que não é encontrada em outras culturas. Temos investimentos importantes na China,

## Há países que controlam câmbio, gerando distorção em nossos preços. Mas temos um nó de que não adianta reclamar: precisamos aumentar nossa competitividade

desde a fábrica da Embraer até fábricas de calçados que conseguiram se estabelecer e alcançar um crescimento importante apesar de uma cultura completamente diferente. Claro que isso não elimina a necessidade de uma qualificação maior para avançar no processo de internacionalização. No final de 2009 realizamos um evento na FIESP (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo) com participação de 450 empresas brasileiras internacionalizadas. Recolhemos ali muitas demandas, tivemos oportunidade de analisar vários casos, da Vale, da Embraer, da Arezzo, do Boticário e de empresas menores. O que se nota é que boa parte das empresas não possui um planejamento com relação à internacionalização. Elas veem uma oportunidade, fazem um investimento para depois ver o que acontece. Ou seja, muitas empresas se internacionalizaram pois viram oportunidades, mas não por adotarem estratégias de médio ou longo prazo. É

fundamental desenvolver essa cultura estratégica de médio e longo prazo.

**Isso também tem acontecido na África?**

Welber Barral Temos construtoras brasileiras em 22 países africanos e que estão se expandindo. A Odebrecht, em Angola, diversifica e se abre para o setor de supermercados. Esse processo é outro desafio a ser enfrentado. Iremos precisar de pessoal qualificado, de empresas com planejamento de médio e longo prazo e atinar que a internacionalização é vantajosa para o país, pois facilita a exportação, a distribuição, divulga as marcas das empresas, assim como divulga a imagem do Brasil, que vai além do estereótipo de samba e carnaval.

**Terminamos em dezembro a primeira década do século e começaremos a década dos 10. O que o senhor vislumbra para essa próxima etapa? Quais as prioridades?**

Welber Barral Temos uma oportunidade que é também um desafio. As Olimpíadas e a Copa serão dois eventos plenos de oportunidades únicas. Primeiro para mostrar o Brasil; em segundo lugar é oportunidade para cumprir um *deadline*. A Copa e as Olimpíadas servirão como um *deadline* para o país, sabendo que não podemos correr o risco de não ter estádios prontos a tempo ou sistemas de transporte em bom estado. Será a oportunidade de o Brasil se mostrar como nação e um desafio importante, pois será a chance de galgar, como fez a China com as olimpíadas, uma presença e ganhar o reconhecimento mundial de uma série de aspectos positivo que temos. Nos últimos 20 anos o Brasil enfrentou obstáculos e desafios coletivos de forma muito concreta. Tínhamos o grande desafio de consolidar a democracia e o conseguimos. De acabar com a inflação, e também conseguimos. O desafio da próxima década é a competitividade. Ou conseguimos um grau de competitividade com as mudanças mencionadas ou não conseguiremos um lugar decente no cenário internacional. 