

Número 18

ipea Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada

Comunicado da Presidência

Crise Internacional:
metamorfozes de
empresas transnacionais
e impactos nas regiões
do Brasil

17 de março de 2009

Apresentação¹

O 18º **Comunicado da Presidência** é o terceiro da série que discute a crise internacional e seus desdobramentos no Brasil. No documento o Ipea busca manter o padrão anterior de análise conjuntural da crise e avançar na perspectiva de explicitar os aspectos mais estruturais que contribuíram para a crise e que podem continuar ou não a alimentar a atual crise. Compõe também este documento uma seção de análise sobre os desdobramentos internacionais da crise, especialmente no que refere ao movimento de fusões e aquisições de empresas.

Finalmente, o documento traz uma seção sobre os impactos inter-regionais da crise no país; nesta seção apresenta-se o comportamento da queda da produção industrial e do emprego nas distintas regiões brasileiras. Comenta-se também os impactos da crise sobre a federação brasileira, os orçamentos dos estados e as tendências previstas para o comportamento do Fundo de Participação dos Estados (FPE).

Na seção final, observa-se que é importante transpor a ação de combate à crise no curto prazo, pois é necessário estabelecer-se uma ação de longo prazo, especialmente no que se refere aos caminhos produtivos e tecnológicos que o país poderá adotar. Os impactos da crise sobre o meio ambiente sugerem que esse talvez seja o momento adequado para uma ação dos Estados Nacionais, em caráter de longo prazo, redefinindo um padrão produtivo mais compromissado com o meio ambiente e a sustentabilidade ambiental.

I – Crise internacional: antecedentes remotos

I.1 A natureza da crise

A crise financeira intensificada a 15 de setembro passado pela quebra do Lehman Brothers é apenas, a chamada “a ponta do iceberg”. A questão central é a natureza assumida pela fase do capitalismo intitulada de acumulação à escala financeira, e o modo de regulação do capital nos últimos 30 anos.

¹ Contribuíram para a elaboração deste comunicado: Bruno de Oliveira Cruz, Carlos Wagner Albuquerque de Oliveira, José Aroudo Mota, José Hamilton Bizarria, Hugo Roth; Iury dos Santos, Liana Maria da Frota Carleial, Luana Goveia; Lucas Linhares; Luciana Accioly, Marcelo Piancastelli, Maria Piñon, Michele Sasaki; Milko Matijascic, Paulo Roberto Furtado, Rodrigo Leão; Rodrigo Pereira Mendes, e Rogério Boueri.

O período do pós-segunda guerra mundial até os anos setenta do século passado, além de ter configurado o período da reconstrução capitalista, foi também o período de um mundo bipolar no qual a presença do socialismo real, facilitou sobremaneira a correlação de forças políticas entre o capital e o trabalho. Do ponto de vista da estrutura de classes no capitalismo, foi um período relevante para a ação sindical e de relativa redução de poder da classe capitalista. A natureza da regulação permitiu que crescimento e emprego tivessem um comportamento solidário, os lucros fossem reinvestidos e o Estado, entendido como portador do Fundo Público, operasse “dentro” da economia. Mas, a rentabilidade do capital, ou seja, a taxa de lucro, caía.

A partir do final dos anos setenta é de reorganização dos movimentos do capital. No entanto, a lógica é outra. Instala-se, então, uma fase que será intitulada erroneamente de neoliberal. O fio condutor deste período foi buscar inverter as tendências vividas no período anterior e, ou seja: reduzir a ingerência do Estado na economia (com destaque na desestatização de empresas), subordinar o capital produtivo ao financeiro, fragilizar a correlação de forças anteriormente mais favorável aos trabalhadores e alterar o padrão concorrencial com fusões e aquisições entre empresas. Tudo isto submetido a uma relação institucional definida num pólo pela dominância dos mercados e noutro pelas formas de regulação re-criadas.

Esse formato pareceu adequado para esta etapa pontuada por uma intensa movimentação internacional dos mercados de bens e o financeiro, produzindo mercados de trabalho cada vez mais fragilizados pelo lento crescimento econômico, pela perda de poder político dos sindicatos, pelo ataque sistemático aos modelos de Estado de Bem Estar no mundo desenvolvido e, ainda, pela quase impossibilidade de implementação destes modelos nos países subdesenvolvidos. Na realidade, ao lado de um claro movimento de globalização produtiva e financeira, se dá a concorrência entre os modelos de Estado Social, cada qual buscando ser o mais atraente possível para sediar novos investimentos, incitados cada vez mais pelo poder sedutor das condições chinesas de produção até então.

Esta fase também foi alavancada por mudanças tecnológicas que já vinham em curso no período anterior, a microeletrônica, a convergência tecnológica que impulsionou novas tecnologias da informação e comunicação, alterando processos e formas de gestão do trabalho. A gestão do trabalho alterou-se para se centrar em

um trabalho em grupo que busca ampliar a produtividade e, ainda, obtém um controle coletivo do trabalho, mesmo sem a personificação no gerente (ou gestor)², e mantendo a avaliação individualizada de cada trabalhador. Tal avaliação utiliza medidas diferentes (e quase obscuras) expressas em modelos de avaliação de competência. Assim, foram alteradas as formas de remuneração. Nem sempre o trabalho corresponde ao salário. Os trabalhadores podem ser pagos com ações da própria empresa, por fundos previdenciários ou participações nos lucros. No caso de funções específicas em grandes bancos, a remuneração pode ser ainda mais diversificada incluindo bônus, aplicações etc. Todas essas mudanças redundaram na redução da participação dos salários no PIB, consistentemente, na Europa e nos Estados Unidos, conforme evidenciam os gráficos II e III.

O argumento até aqui desenvolvido é reforçado por três fatos. O deslocamento industrial da Europa Central em direção à Europa Oriental iniciada já nos anos oitenta, e a dos Estados Unidos em direção à Ásia, se tornaram possíveis pela mudança de base material do capitalismo que permitiu o controle de parques produtivos à distância. Já mais recentemente a incorporação aos mercados da China e da Índia também contribuíram para a tendência de manter mais baixos os salários. Em terceiro lugar, a queda do muro de Berlim, simbolicamente insinua a dominância dos mercados. Nesse sentido, o modo de regulação do capital implementado nestes últimos anos construiu todas as condições para a precarização do trabalho e redução dos salários, assim como para a subordinação do capital produtivo à lógica rentista e especulativa, comprometendo inclusive o Estado, com tais condições em um contexto de economia globalizada.

Hoje é sabido que a queda dos salários na equação macroeconômica geral foi “compensada” pelo endividamento das famílias bem como, agregadamente, procurava compensar a redução da acumulação. Assim, o modo de regulação vigente no período acrescido da proliferação da prática de titularização e da desregulamentação financeira ampliaram a tendência endógena a crises. Não sem razão, neste período as crises financeira e real se sucederam, sendo que a partir de 1987 o intervalo entre uma e outra foi de apenas três anos.

Assim, na base da crise financeira estavam os capitais livres (no sentido de não aplicados no setor real da economia) em busca de ganhos. Tais capitais eram

² Ver Gaulejac, V.(2005) La Société Malade de la Gestion. Paris, Seuil. 256p.

originários dos salários em franco descenso, da redução da taxa de acumulação e do aumento da rentabilidade do capital(da taxa de lucro) ao contrário do período anterior e não só da relativa facilidade de crédito disponível nos mercados, como algumas análises insistem em propor.

Até o final dos anos setenta a taxa de acumulação e a taxa de lucro nos Estados Unidos, Europa e Japão caminharam juntas; a partir daí, até 2007, observa-se um hiato que evidencia a inversão da regulação macroeconômica deste período, destacando-se a queda na taxa de acumulação mesmo diante de taxa de lucro ascendente.

Gráfico 1. Taxa de lucro e taxa de acumulação Estados Unidos + União Européia + Japão



Taxa de acumulação = taxa de crescimento do volume de capital líquido

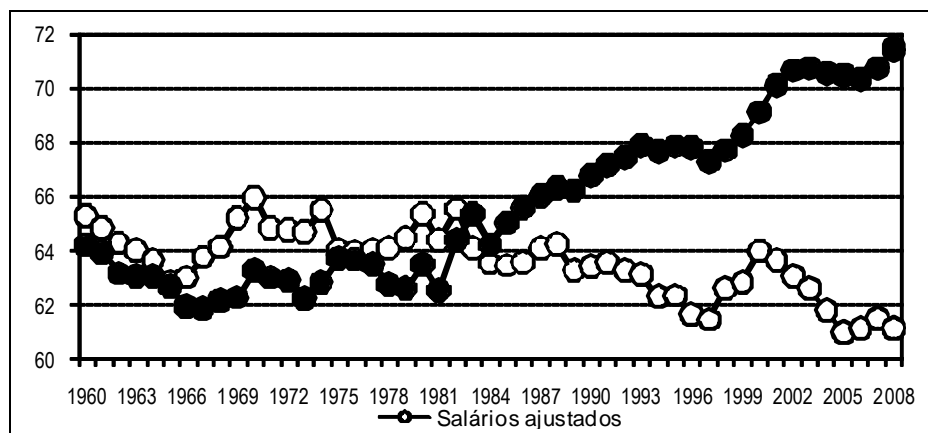
Taxa de lucro= benefício/capital(ano 2000:base 100)

Fonte: <http://hussonet.free.fr>

Os gráficos 2 e 3 a seguir auxiliam no entendimento deste período.

Gráfico 2. Salários e consumo privado no Produto Interno Bruto(PIB)

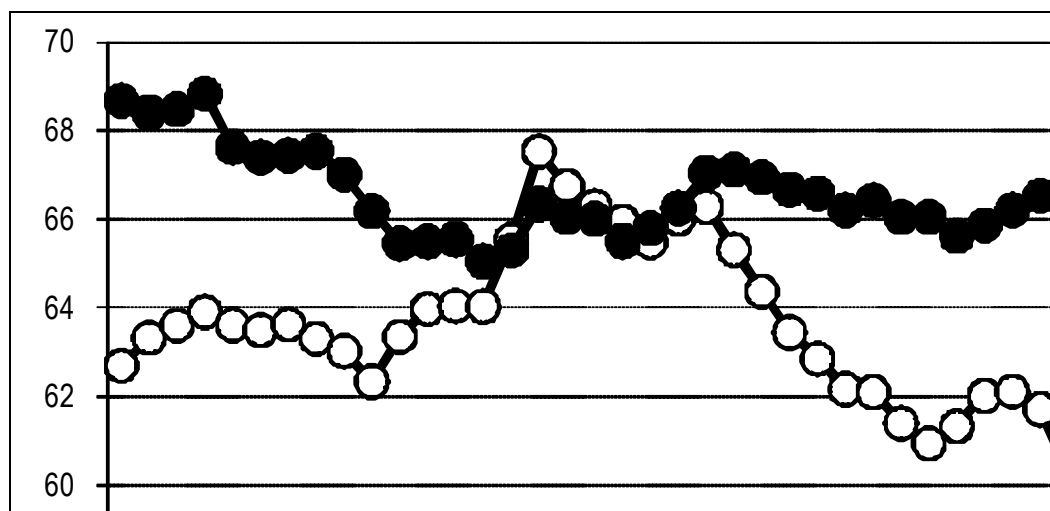
A - Estados Unidos



Fonte: <http://hussonet.free.fr>

Gráfico 3. Salários e consumo privado no Produto Interno Bruto(PIB)

B- União Européia



Fonte: <http://hussonet.free.fr>

Nos dois casos, o comportamento dos gastos do consumo como proporção do PIB se desvencilham do comportamento dos salários. Nos Estados Unidos, o consumo, aliás, cresce significativamente em relação ao PIB; na Europa, ele é mais ou menos constante mas também se mostra desvinculado dos salários. A área entre os dois agregados indica que o problema de reprodução identificado pelo gráfico I encontra aqui a solução! Solução aqui é mera licença de linguagem.

Assim, a crise revela um problema estrutural desta fase do capitalismo que não parece ter ainda encontrado encaminhamento favorável. Na realidade, o desvendamento da natureza da crise auxilia em sua melhor compreensão e alerta para o fato de que não é possível apenas tentar resolver os problemas gerados pela ruptura, recuperando a crença no mercado financeiro e criando outras inovações financeiras.

Do ponto de vista de Housson³, o único meio de quebrar com a regulação rentista de mercado, vigente nos últimos trinta anos e mesmo após a atual crise, é “fechar as torneiras que alimentam a esfera financeira; a principal delas é o recuo dos salários” Assim, seria necessário modificar a distribuição das riquezas: menos

³ Housson, Michel. El capitalismo tóxico. Viento Sur, no. 101, noviembre 2008. Disponível também em: <http://hussonet.free.fr>

dividendos e mais salários e orçamento social. É imprescindível, portanto, outro modo de regulação do capital.

Segundo esse autor, há uma significativa margem para isto uma vez que os dividendos produzidos pelas sociedades não financeiras representam hoje 12% de sua massa salarial. No caso francês era de apenas 4% em 1982. Ou seja, o autor indica, mais uma vez, a que ponto o modo de regulação vigente levou a distribuição de renda e poder no capitalismo contemporâneo, pregando ainda a necessidade de a finança ser submetida à economia real.

II – Corporações transnacionais: metamorfoses do capital e o resgate do governo

A internacionalização da produção através do investimento direto (IDE) cresceu significativamente a partir de meados dos anos 80 com apenas duas retrações nos períodos de desaceleração da economia mundial ocorridas entre 1991-93 e 2001-2003. Passou de US\$ 230 bilhões em 1990 para US\$ 1,8 trilhão em 2007 (Untcad, 2008). As empresas transnacionais foram os agentes desse processo deram a esse movimento algumas características distintas daquelas verificadas entre o pós-guerra e o início dos 80. entre as características está o redirecionamento do IDE majoritariamente para o setor de serviços e a predominância das operações de fusões e aquisições (incluindo os mega-acordos entre empresas acima de 1 US\$ bilhão) sobre os novos projetos de investimento (greenfield investment).

As maiores corporações transnacionais do mundo⁴ jogam papel importante na produção internacional, tanto nos países desenvolvidos quanto nos países em desenvolvimento. Nos últimos três anos, elas contabilizaram, em média, respectivamente, 10%, 16% e 12% dos ativos no exterior, vendas e emprego de todas as corporações do mundo. Além disso, o crescimento do IDE na última década veio acompanhado por uma mudança estrutural na composição setorial para os serviços (telecomunicações, eletricidade e distribuição de água) com resultado da onda de liberalização. Assim, 16 das 100 maiores corporações de 2006 estão no setor de infraestrutura (8 em utilidade pública e 8 em telecomunicações) quando em

⁴ A classificação aqui adotada para as maiores corporações transnacionais é com base na metodologia pela UNCTAD que classifica as empresas por valor de seus ativos no exterior. Assim ressalta-se que as empresas com maiores receitas que figuram na *Fortune*, por exemplo, nem sempre aparecem na classificação Unctad por ter presença menor no exterior (ou baixo grau de transnacionalidade).

1996 apenas uma figurava nessa lista. Mais recentemente, empresas de países em desenvolvimento passaram a figurar na lista das 100 maiores corporações transnacionais (TNCs) não-financeiras do mundo (classificadas pelo valor de seus ativos no exterior sobre o valor dos ativos totais, pela metodologia da Unctad).

As 50 primeiras empresas da lista das 100 maiores de 2006 permaneceram relativamente estável em relação à década de 90, com a General Electric (Estados Unidos) na liderança seguida pela British Petroleum. Por país de origem, 85 das 100 maiores empresas estão localizadas na Tríade (Estados Unidos, União Européia e Japão), e apenas 10 novos entrantes de oito países diferentes, sendo 6 o número de empresas dos países em desenvolvimento. Os setores que dominaram este ranking foram, a indústria automotiva (13), petróleo (10), equip. eletro-eletrônico (9) utilidade pública (8), telecomunicações (8) e farmacêutica (7). Estes setores foram dominantes em 55% das 100 maiores TNCs. Produtos metálicos e não-metálicos, produtos químicos, comércio varejista e atacadista, comida e bebidas contabilizaram outros 23%. Cada TNC tem em média 41 filiais, envolvendo uma grande diversidade geográfica.

Tabela 1 - As 10 maiores TNCs em 2006 (por ativos no exterior, em US\$ mil)

Corporação	País	Setor	Ativos Estrangeiros	Ativos Totais
General Electric	Estados Unidos	Eletricidade e equipamentos	442 278	697 239
British Petroleum Company Plc	Reino Unido	Petróleo - expl./ref./distr.	170 326	217 601
Toyota Motor Corporation	Japão	Automotivo	164 627	273 853
Royal Dutch/Shell Group	Reino Unido/ Holanda	Petróleo - expl./ref./distr.	161 122	235 276
ExxonMobil	Estados Unidos	Petróleo - expl./ref./distr.	154 993	219 015
Ford Motor	Estados Unidos	Automotivo	131 062	278 554
Vodafone Group Plc	Reino Unido	Telecomunicações	126 190	144 366
Total	França	Petróleo - expl./ref./distr.	120 645	138 579
Electricite De France	França	Eletricidade, gás e água	111 916	235 857
Wal-Mart Stores	Estados Unidos	Vendas gerais à varejo	110 199	151 193

Fonte: Unctad, 2008

Após a deflagração da crise internacional a situação de liderança de algumas dessas empresas foi abalada. A General Electric registrou uma queda de 44% em seu lucro trimestral em 2009, marcando o fechamento de um dos exercícios mais difíceis dos 117 anos de história do conglomerado norte-americano. O resultado foi equivalente ao estimado pelos analistas.

⁵ Tomou-se como parâmetro esse ano por ser o último dado disponibilizado pela Unctad.

No início de 2009 a British Petroleum (BP), anunciou um lucro recorde de US\$ 25,6 bilhões, no quarto trimestre de 2008 representando um crescimento de 39% em relação a 2007, embora o lucro no quarto trimestre tenha caído 24% em relação ao mesmo período em 2007. Para a empresa este foi “one of the Best in the last decade for exploration”, devido às significativas descobertas no Golfo do México, Angola, Argélia, Egito e no Mar do Norte. No entanto, no início de março, como o preço do petróleo continua baixo a empresa começou a falar em “dividend freeze” e cortar de custos. Em 2008 foram demitidos 3.000 funcionários e em 2009 a expectativa é de corte de mais 5.000 postos.

A Toyota, maior corporação transnacional do Japão e a terceira no ranking mundial, encontrou-se em forte crise com perdas de quase US\$ 4 bilhões, suspensão de sua linha de produção no Japão e possível demissão de 25 mil funcionários na América do Norte e redução da jornada de trabalho no Reino Unido. Para mitigar a crise o governo japonês anunciou a utilização de US\$ 5 bilhões de suas reservas externas para atender a essa empresa através do Japan Bank of International Cooperation (JBIC).

A petrolífera americana Exxon Mobil tem se mantido frente à crise, teve um lucro de US\$ 45,22 bilhões em 2008, o maior já registrado por uma companhia dos EUA e tem mantido suas projeções de investimento.

A Ford Motors é a única empresa a declarar que não precisará de ajuda do governo dos EUA. A queda na venda de novos carros no mercado dos EUA em especial levou a Ford a anunciar diminuição de 38% na produção do segundo trimestre de 2009 frente à igual período de 2008. Para aumentar sua liquidez, a empresa irá levantar US\$ 2,2 bilhões em dinheiro, incluindo ainda US\$ 1,8 bilhão do seu lado financeiro, Ford Motor Credit. A dívida da Ford encontra-se em patamares aceitáveis, segundo analistas, visto que dos US\$ 25,8 bilhões em dívida no final de 2008, US\$ 20,7 bilhões são passíveis de renegociação.

Com relação à Total, o Estado francês é o maior acionista da empresa. Em 2008 obteve lucro recorde (como o setor petrolífero em geral) de cerca de 14 bi de Euros, aumento de 14% sobre 2007, e o maior lucro bruto já alcançado por uma empresa francesa. No entanto, frente à crise internacional, a corporação anuncia em 10 de março a eliminação de 555 postos de trabalho até 2013, mas sem demissões,

para reestruturação dos setores petroquímicos e de refino. Debate com críticas do governo e da oposição.

A Electricite de France estabeleceu cooperação com Enel (Itália) no setor nuclear. Envolvida em suspeitas de abuso de posição dominante no mercado na França, esse assunto tem sido discutido na Comissão Européia. Sua expansão na Europa (já é o maior produtor de energia) inclui a Espanha (Iberdrola), UK (British Energy – maior aquisição da história da EDF) e Bélgica. Pretende ainda fazer investimentos nos EUA, China e África do Sul e foi chamada a contribuir ao plano anti-crise com 2bi de Euros – modernização do aparelho de produção. (Le Monde, Liberation, Les Echos).

Do lado das fusões e aquisições - carro-chefe do crescimento dos fluxos de IDE desde o final dos anos 80 - a Unctad, em seu World International Report faz um levantamento das cem maiores fusões e aquisições acontecidas no ano, classificando-as por valor de negociação. O último relatório publicado pela organização (World International Report 2008) fornece os dados de 2007. Para este comunicado, foram levantadas algumas das maiores fusões e aquisições quanto ao valor de negociação concluídas em 2008.

Tabela 2 - Fusões e Aquisições acima de 1bilhão de US\$

Rank.	Valor (US\$ bi)	Cia	País	Setor	Cia Compradora	País	Setor		
2004	1	15,8	Abbey National Plc	Reino Unido	Bancos	Santander	Espanha	Bancos	a.
	2	11,1	John Hancock Financial Charter One Finl	Estados Unidos	Seguros	Central Hispano Manulife	Canadá	Seguros	a.
	3	10,5	Amersham Plc	Reino Unido	Financeiro	Financial Corp Citizens	Estados Unidos	Bancos Nacionais Comerciais	a.
	4	9,6	John Labatt Ltd	Canadá	Produtos Médicos	General Electric	Estados Unidos	Energia, distribuição e materiais elétricos	a.
	5	7,8			Bebidas Alcoólicas (Cervejas)	Ambev	Brasil	Bebidas Alcoólicas (Cervejas)	a.
2006	1	32,2	Arcelor S/A	Luxemburgo	Aço e derivados	Mittal Steel Co NV	Holanda	Aço e derivados	b.
	2	31,7	O2 PLC	Reino Unido	Telefonia Móvel	Telefónica S/A	Espanha	Telefonia (exceto telefonia móvel)	b.
	3	21,8	BBA PLC	Reino Unido	Aeroportos e serviços	Airport Development Xtrata PLC	Espanha	Investimentos	b.
	4	17,4	Falconbridge Ltd	Canadá	Ligas Ferrosas (exceto Vanádio)		Suíça	Carvão Betuminoso	b.
	5	17,2	Inco Ltd	Canadá	Ligas Ferrosas (exceto Vanádio)	Cia Vale do Rio Doce S/A	Brasil	Ferro	b.
2007	1	98,2	ABN-AMRO Holding NV	Holanda	Financeiro	RFS Holding BV	Reino Unido	Investimentos	c.
	2	37,6	Alcan Inc	Canadá	Metais e produtos de metal	Rio Tinto PLC	Espanha	Ouro	c.
	3	26,4	Endesa S/A	Espanha	Utilidades Elétricas	Investor Group	Itália	Investimentos	c.
	4	22,8	Tyco Healthcare Group Ltd	Estados Unidos	Produtos Médicos	Shareholders	Estados Unidos	Investimentos	c.
	5	22,2	Scottish Power PLC	Reino Unido	Serviços Elétricos	Iberdrola S/A	Espanha	Serviços Elétricos	c.
2008		44,4	Texas General	Estados Unidos	Serviços Elétricos	Kohlberg Kravis Roberts & Co	Estados Unidos	Investimentos	d.
		32,7	CHC Helicopter Corp	Canadá	Transportes Aéreos	First Reserve Corp	Estados Unidos	Investimentos	e.
		26,0	Hilton Hotels	Estados Unidos	Hotelaria	Blackstone Group	Estados Unidos	Investimentos	f.
		23,0	Wm. Wrigley Jr. Co	Estados Unidos	Alimentício (Chicletes)	Mars Inc	Estados Unidos	Alimentício	g.
		13,9	Electronic Data Systems Co	Estados Unidos	Serviços (Outsourcing)	Hewlett-Packard Company	Estados Unidos	Tecnologia da Informação	h.
		8,3	Vin & Spirit	Suécia	Bebidas Alcoólicas	Pernod Ricard AS	França	Bebidas Alcoólicas	i.
		6,0	Weyerhaeuser Packaging	Canadá	Papel (Reciclagem)	International Paper	Estados Unidos	Papel	j.
		4,6	Ranbaxy Laboratories Ltd	Índia	Farmacêutico	Daiichi Sankyo Co	Estados Unidos	Farmacêutico	k.
		4,1	ConvaTec	Estados Unidos	Perfumaria	Citron	Suécia	Investimentos	l.
	2,3	Tata Motors Ltd	Índia	Automotivo	Healthcare Ltd Jaguar and Land Rover	Reino Unido	Automotivo	m.	

⁶ Fonte: Unctad, vários números e outras publicações (vide nota de rodapé)

3

- a. UNCTAD, "World Investment Report 2005" - UNCTAD, "World Investment Report 2007" -
- b. UNCTAD, "World Investment Report 2008" -
- c. Reuters -
- d. Alacra Store -
- e. The International Herald Tribune -
- f. Mergers Unleashed -
- g. The International Herald Tribune -
- h. The International Herald Tribune -

Sobre fusões e aquisições das companhias não-financeiras no período entre 2004 e 2007, houve um crescimento no valor das negociações. Em 2004 a maior negociação foi fechada por 15,8 bilhões de dólares (Abbey National/Santander Central Hispano), enquanto em 2007, a principal negociação ultrapassou os US\$ 98 bilhões (ABN-AMRO Holding/RFS Holding). Apesar dos valores das negociações variarem conforme setores da indústria e das companhias negociadas, o número de fusões e aquisições, assim como, o valor dessas operações, aumentou nesse período. Entre 2004 e 2008, aumentou a concentração em alguns setores, como o de bebidas alcoólicas (John Labatt/AmBev; Vin & Sprit/ Pernod Ricard), o de telefonia - principalmente pela atuação da Telefónica (O2 PLC/Telefónica SA) e da Vodafone, cujas fusões e aquisições não ficaram entre as cinco maiores de cada ano, mas estiveram entre as 100 maiores (TELSIM Mobile Telekomunikasyon/Vodafone Group PLC em 2006 por 4,6 bilhões de dólares; Hutchison Essar Ltd/ Vodafone Group PLC em 2007 por 12,7 bilhões de dólares)⁷. Outros setores que tiveram concentração foram o de mineração, o de petróleo e gás, o setor de serviços elétricos, hotelaria, transporte aéreo, bancos comerciais, produtos médicos, dentre outros. Entre as dez maiores companhias mundiais de 2006 segundo o ranking da Unctad⁸, quatro delas (British Petroleum, Royal Dutch/Shell Group, Vodafone Group e General Electric) realizaram fusões e aquisições com valores acima de 1 bilhão de dólares no período observado.

No período entre 2004 e 2008 ocorreu um grande número de fusões e aquisições de companhias não financeiras por grupos de investimento. As fusões e aquisições concluídas em 2008 presentes na Tabela 2 foram todas negociadas antes da eclosão da crise financeira em meados do ano passado, de modo que os impactos da crise não se refletem na tabela. Não obstante, já são claros os efeitos da crise nas fusões e aquisições. Muitas dessas operações previstas para 2008 terminaram não se realizando ou sendo postergadas. Segundo a Bloomberg, a Barclays Capital e Nomura Holdings Inc. prevêem que as negociações nesse campo devem ter uma forte redução de cerca de 30% em 2009. Também se observa que

i. StreetInsider.com –
j. The International Herald Tribune –
k. Alacra Store –
l. TheDeal.com -

⁷ UNCTAD, "World Investment Report – 2008".

⁸ UNCTAD, "World Investment Report – 2008".

com a crise mais de um terço vinte maiores fusões e aquisições anunciadas para o último trimestre de 2008 eram de ordem pública, com o governo como o principal comprador. Em Outubro o governo holandês adquiriu a parte holandesa da Fortis, principal companhia holandesa/belga de serviços financeiros, enquanto a o maior banco francês, o BNP Paribas SA, adquiriu as unidades da França da Fortis.⁹

Quanto aos países em desenvolvimento, sua presença nos fluxos globais de IDE cresceu numericamente a partir de 1990-1991, e esteve, como nos países desenvolvidos associada ao crescimento das F&As em suas economias, ainda que em menor grau. Esse quadro mais geral esconde diferenças qualitativas entre os países em desenvolvimento quanto às suas inserções nos fluxos globais de IDE. Embora tenham se constituído nos maiores absorvedores de investimentos diretos nos anos 1990, os países asiáticos tiveram uma presença bem menor nas F&As mundiais quando comparados com a participação dos países latino-americanos. A participação das F&As no total de IDE recebido pelos países asiáticos entre 2001-2003 foi de 24% contra 37% da América Latina, entre 2004 e 2006. A exemplo do investimento direto recebido, os países em desenvolvimento também ampliaram sua taxa de investimento direto enviado ao exterior, a partir das décadas de 1980 e 90 principalmente da região asiática.

Conforme apontam os dados da Unctad, das 10 maiores transnacionais dos países em desenvolvimento no ano de 2006 (por ativos no exterior), nove são de origem asiática, sendo cinco da China (incluindo Hong Kong) e Coreia do Sul, a saber: Hutchison Whampoa Ltd., Samsung Electronics Co., Hyundai Motor Company, CITIC Group e Jardine Matheson Holdings. A participação da América Latina pode ser considerada pequena, se comparada à Ásia, já que apenas seis empresas da região aparecem na lista das 30 maiores, com destaque para México e Brasil que possuem cinco empresas nesta lista: Cemex S.A., Companhia Vale do Rio Doce, Petrobrás, América Movil e Telefonos de México. Nesta lista, observa-se uma diversificação setorial nas 10 principais empresas, ou seja, não há dominação de nenhum setor específico, contudo deve-se notar que duas empresas, ambas sul-coreanas, são de equipamentos eletro-eletrônicos.

Essa lista apresenta pequenas diferenças quando analisadas do âmbito das vendas no exterior. Neste caso, dentre as 10 maiores TNCs, sete são asiáticas

⁹ Bloomberg.com, "N&A to Decline 30% in 2009 as Government-Forced Deals Dominate"

(todas chinesas ou sul-coreanas) e três latino-americanas (duas brasileiras e uma mexicana) e os setores predominantes são de equipamentos eletro-eletrônicos, mineral não-metálico e petrolífero.

Considerando os fatores explicitados, é possível constatar que China, Coréia do Sul, Brasil e México têm sido as nações líderes do processo de internacionalização das empresas, na Ásia e América Latina, respectivamente. Dessa forma, pretende-se na seqüência descrever os rumos tomados pelas principais multinacionais desses países.

Tabela 3 - As maiores corporações transnacionais por países selecionados em 2006 (por ativos no exterior, em US\$ mil)

Corporação	País	Setor	Ativos Estrangeiros	Ativos Totais
Samsung Electronics CO., Ltd.	Coréia do Sul	Equipamentos elétricos e eletrônicos	27.011	87.111
Hyundai Motor Company	Coréia do Sul	Equipamentos elétricos e eletrônicos	19.581	76.064
Hutchison Wampoa Limited	China	Diversificado	70.679	87.146
CITIC Group	China	Diversificado	17.623	117.355
Cemex S.A.	México	Mineral não-metálico	24.411	29.749
América Móvil	México	Telecomunicação	8.701	29.473
Companhia Vale do Rio Doce	Brasil	Mineração	14.974	60.954
Petroleo Brasileiro S.A.-Petrobras	Brasil	Petrolífera	10.454	98.680

Fonte: Unctad, 2008

A Samsung Electronics é a maior corporação transnacional da Coréia e ocupa o 62º lugar na lista das 100 maiores corporações transnacionais do mundo. A empresa conta com 59 filiais e é responsável por 20% das exportações da Coréia, mas registrou a primeira perda de sua história com uma queda de 25% nos lucros líquidos no último trimestre de 2008 em relação ao ano anterior em função da forte queda nos preços de seus chips e telas LDC (fonte). Para enfrentar a crise a empresa tem passado por uma reestruturação em termos de gestão, linhas de produtos e redirecionamento de suas plantas no exterior. Sempre contou com apoio governamental via acesso quase ilimitado ao crédito.

A Hyundai Motor Company é a segunda maior corporação coreana e 90ª nas 100 maiores TNCs do mundo. Na crise a empresa adiou investimento no Brasil e na

Rússia e teve uma queda nas vendas de sua filial americana de 25% nos nove primeiros meses de 2008.

A Hutchison Whampoa (Hong Kong) aparece como a 21ª maior transnacional do mundo e a primeira entre os países em desenvolvimento, segundo a lista de 2006 da Unctad. No final do ano passado e início deste ano, a empresa tem buscado manter seus investimentos no mercado internacional. Dentre as iniciativas pode-se destacar: Fusão da Vodafone Australia e a Hutchison 3G Australia, subsidiária da Hutchison Telecommunications, o que lhes trarão um total de seis milhões de assinantes e uma receita anual de 2,7 bilhões de dólares, o que a deixa próxima em escala das duas operadoras dominantes de telefonia móvel na Austrália, a Telstra e a Optus, controlada pela Singapore Telecommunications; a Hutchison Telecom pretende para 2009 continuar seus investimentos nos mercados da Indonésia e Vietnã, aumentando os pontos de transmissão, em cada país, para 9.000 e 5.000, respectivamente e manter sua liderança no segmento 3G em Israel; a Acision, empresa líder mundial em transmissão de mensagens, recebeu um contrato para prestação de serviços avançados de transmissão de mensagens para as redes da 3 Group, divisão da Hutchison Whampoa, na Austrália e na Áustria.

Já a CITIC Group não aparece na lista das 100 maiores TNCs, entretanto a empresa chinesa emerge como a 7ª maior transnacional na lista dos países em desenvolvimento. No ano de 2008, a empresa estimou uma queda de lucro líquido, em torno de US\$ 2 bilhões (de US\$ 16 bilhões para US\$ 14 bilhões). Neste ano, a empresa tem tomado iniciativas para ampliar sua participação no mercado internacional, a saber: assinatura de um contrato em março com o banco espanhol BBV para integrar as operações de financiamento do setor automobilístico e de private bankings; anúncio em janeiro de ampliação dos investimentos no setor de construção civil com recursos de um novo fundo de investidores europeus, norte-americanos, japoneses. O montante total do fundo é de US\$ 400 milhões e os investimentos serão direcionados para as áreas do Pearl River Delta, Yangtze River Delta e Bohai Bay Rim; lançamento de um fundo com o China's National Fund e o China Development Bank (CDB) para compra de empresas e para investimento em private equity.

A mexicana Cemex é a única empresa transnacional latino-americana que aparece entre as 100 maiores TNCs do mundo (71ª posição). Entre os países em

desenvolvimento, ela aparece na 4ª posição atrás somente da Hutchison Whampoa, da Petronas (Malásia) e da Samsung. A empresa tem apresentado dificuldades financeiras desde 2007 devido a uma pesada dívida da operação de compra do produtor de materiais de construção australiano Rinker, no momento em que a crise hipotecária norte-americana começava, conforme afirmou a agência de notícias Reuters. O risco de capital da empresa é alto, portanto no cenário de crise a empresa deverá rever toda sua estratégia de investimentos.

A America Movil se situa na 14ª posição da lista das 100 maiores TNCs dos países em desenvolvimento. A empresa do México está muito bem posicionada no atual cenário da crise, já que no final de 2008 atingiu um lucro líquido acima do esperado, devido ao maior número de assinantes. Neste ano, a empresa pretende lançar novos produtos no mercado internacional, como iPhone na América Latina.

A Companhia Vale do Rio Doce é a 11ª transnacional entre os países em desenvolvimento. Em 2008 a Vale alcançou vários recordes de produção e de vendas, e com isso de receita, lucro líquido e operacional, geração de caixa, distribuição de dividendos e investimentos. Mas queda na demanda a partir do último trimestre do ano levaram a cortes temporários de produção incluindo a paralisação de unidades produtivas e a demissão de 1300 de seus funcionários no mundo, além da negociação de férias coletivas e remanejamentos operacionais. Apesar de que não havia originalmente previsão de novas demissões em 2009, a subsidiária Inco anunciou em março a demissão de 900 empregados. Este ano apresenta um cenário incerto para a demanda da empresa, embora o preço de seus produtos pareça ter encerrado o ciclo de fortes quedas iniciado em 2008. Houve redução de custos e flexibilização nos investimentos, incluindo em alguns casos seu cancelamento ou adiamento. Investimentos planejados são de US\$7,7 bilhões, 70% dos quais no Brasil. Frente à dificuldade de acesso a financiamentos, a posição financeira sólida da empresa com a abundância de caixa permite a participação em aquisições de ativos no exterior com perspectivas rentáveis.

A Petrobras está na 12ª posição no ranking das 100 maiores TNCs dos países em desenvolvimento. Ao contrário de outras empresas do setor de petróleo, a Petrobras anunciou recentemente que pretende ampliar seus volumes de investimentos. Segundo notícia vinculada ao site da empresa, a estimativa agora é de investir US\$174,4 bilhões até 2013, cerca de US\$ 62 bi a mais do que o valor

previsto no plano anterior, de US\$ 112,4 bi. A maior parte destes investimentos está ligada à área de Exploração e Produção e Abastecimento (cerca de 85% do total). A estratégia da empresa visa o longo prazo, apesar de incorporar as tendências recentes da crise financeira.

Na esfera internacional, a estatal brasileira já anunciou que manterá os valores de investimentos no mercado externo, US\$ 15,9 bilhões entre 2009 e 2013. Deste montante, 28% serão destinados aos EUA (principalmente para Pasadena no Texas), 16% para Argentina (onde a Companhia é uma das maiores produtoras de petróleo e gás natural) e 12% para a Nigéria. Dessa forma, a Petrobras tem seguido um caminho diferente das principais empresas do setor, buscando ampliar sua taxa de investimento no mercado interno e manter seus investimentos no mercado internacional.

II.1 - Corporações Transnacionais e a volta do socorro dos governos**

Pela importância que tem os fluxos de IDE para os países, não apenas em termos de seus impactos sobre reestruturação produtiva e patrimonial, mas sobre o comércio internacional e o balanço de pagamentos, alguns países têm elaborado políticas para ajudar suas grandes corporações em dificuldades. Outros têm lançado medidas que alteram direta ou indiretamente o quadro institucional sobre o qual as grandes corporações tomam suas decisões de investir e localizar suas atividades.

EUA. Os Estados Unidos introduziram subsídios as exportações em setores como o alimentício (manteiga e queijo) e um pacote de estímulo que restringe a compra de material de construção por parte das empresas manufatureiras americanas, medida conhecida como “Buy American”. O acordo GM e Crysler é na prática um acordo nacional para dominar mercado.

Alemanha. Reticente em auxiliar as empresas nacionais, o governo alemão procura enfrentar a crise econômica através de pacotes de infra-estrutura (no final de janeiro anunciou um pacote de 50 bilhões de euros para a reforma de escolas, construção de estradas e expansão da malha ferroviária). No que tange às

** Países que vem sendo sistematicamente acompanhados pela equipe de pesquisa da DICOD (Diretoria de Cooperação e Desenvolvimento) no contexto da crise internacional.

empresas o governo forneceu garantias estatais para empresas que venham a necessitar de capital para continuarem em operação. No setor automotivo a polêmica gira em torno da Opel, subsidiária da estado-unidense GM. Essa empresa enfrenta problemas graves de caixa e seus reiterados pedidos de auxílio ao governo sofrem revezes pelo temor de todo o capital ser remetido á empresa matriz. No setor financeiro, primando pela estabilidade do sistema, o Bundestag (parlamento alemão) está para votar medidas estatizantes.

França. O governo da França criou um fundo soberano (6 bilhões de euros) para financiar suas “campeãs nacionais” principalmente no setor automotivo e de fabricação de componentes aeronáuticos. O financiamento é restrito a algumas empresas e a questão é certificar-se também de que as empresas desses setores não serão compradas por investidores estrangeiros. A União Européia se queixa e quer mais detalhes.

Japão. A recessão e a queda da demanda global por produtos japoneses desaceleraram a produção de várias unidades dos setores competitivos do Japão, como o automobilístico, eletroeletrônico e de informática. Isso significou corte de custos, fechamento de unidades produtivas, demissões e férias coletivas. Ainda no setor automobilístico, encontram-se em situação financeira difícil outras grandes corporações como a Honda, a Nissan e a Mitsubishi. No setor eletrônico a Panassonic anuncia o fechamento de 27 fábricas no mundo; a Sony, um fechamento de 10% de suas fábricas, redução dos investimentos (30%) e uma reorganização da estrutura societária e demissão de empregados. A Hitachi perdeu US\$ 8 bilhões de lucros em 2008. A NEC a maior fabricante japonesa de computadores pessoais anunciou um corte de mais de 20 mil postos de trabalho e negocia uma fusão. Assim, o governo lançou no final de 2008 um pacote para capitais públicos nas empresas japonesas no valor de US\$ 234,3 bilhões, dos quais, mais da metade é para as pequenas e médias empresas, além de isentar de impostos os ganhos de capital e dividendo. Algumas das ajudas dirigem-se exclusivamente as suas corporações como comprar ações diretamente dessas empresas, e que não se entendem as filiais estrangeiras que atuam em sua economia.

Reino Unido. As autoridades reguladoras britânicas em pressionado seus “global banks” para redirecionar seus empréstimos externos para o Reino Unido. O Banco da Escócia encerrou suas atividades de empréstimos em 60 países.

Brasil. Deve-se notar que já há cerca de três anos, o BNDES disponibiliza uma linha de financiamento de internacionalização das empresas (Além e Cavalcanti, 2005: 71). A linha de financiamento tem condições vantajosas, conforme descrevem os autores: “os recursos captados no exterior serão utilizados pelo BNDES para o financiamento a projetos de internacionalização. O custo do financiamento incluirá, além do custo de captação externa, um spread de 3% a 4,5% a.a., mais um prêmio de performance a ser definido de acordo com cada projeto. Para receber o apoio do Banco, o projeto terá de gerar retorno igual ou superior ao valor financiado, e esses recursos deverão ser remetidos ao Brasil em um prazo a ser definido também de acordo com o projeto”. Além disso, o mesmo banco possibilitou para umas das maiores transnacionais, a Petrobras, um aumento da capacidade de endividamento de R\$ 12 bilhões.

China. Visando atenuar esses efeitos e manter o alto ritmo de crescimento do país – segundo o premier Wen Jiabao, o governo chinês tem tomado medidas mais gerais para manter a taxa de crescimento na casa dos 8% - o país consolidou um pacote anti-crise, no valor de US\$ 585 bilhões, para ser iniciado neste ano de 2009. Dentre os programas que serão realizados, destacam-se os investimentos em infraestrutura (US\$ 219 bilhões), a reconstrução das áreas atingidas pelos terremotos de 2008 (US\$ 146 bilhões), a construção de moradias de baixa renda (US\$ 58 bilhões), a modernização tecnológica (US\$ 54 bilhões) e os investimentos em energia, saúde e educação (US\$ 52 bilhões). No que se refere ao setor externo, esse pacote busca contrabalançar a queda do comércio internacional e do investimento direto estrangeiro. Com efeito, a capacidade de dinamizar a demanda agregada (inclusive com incentivos a setores específicos, como serviços) e atrair os investimentos de grandes conglomerados globais terá um papel chave para a continuidade do crescimento.

Coréia do Sul. Em abril, os bancos sul-coreanos submeterão 44 conglomerados a uma revisão de suas finanças a fim de alocar a ajuda financeira pelos bancos de forma eficiente e submeter as empresas que estiverem fora dos padrões financeiros a um processo de reestruturação financeira, por meio de um fundo que será administrado pela estatal Korea Asset Management Corp. Em declaração do presidente sul-coreano Lee Myung-bak, a manutenção dos níveis de

emprego é o objetivo principal do governo para combater a recessão. Em janeiro, líderes dos maiores grupos industriais, sindicatos, grupos civis e ministérios estabeleceram um plano, intitulado "grand bargain for social unity" que, apesar de não ser legalmente vinculante, estabelece a não demissão de trabalhadores, a aceitação, pelos sindicatos, de cortes e paralisações de salários e a provisão, pelo governo, de corte de impostos para empresas que mantiverem empregos.

Índia. O governo indiano, além dos pacotes anti-crise que tem lançado para reforçar a infra-estrutura do país, tem procurado mudar algumas regras para aumentar entrada de investimento direto na economia, como forma de contornar o problema de liquidez. Assim, as autoridades indianas vão flexibilizar algumas exigências, como a de apresentação de documento de "não objeção" para realização de joint venture no país; permitir que empresas estrangeiras comprem ações em bolsa de valores (até agora só os fundos de investimentos imobiliários foram autorizados); e, que empresas estrangeiras entrem no mercado de varejo com participação de 100% (Até agora é de 51%). O objetivo é maior entrada de capital e impedir uma maior desvalorização da rúpia. Por outro lado, o governo da Índia tem adotado uma política agressiva de fortalecimento de suas empresas para compras de empresas no exterior, tornando-se exportadora líquida de aquisições (KPMG, 2009). No campo comercial, esse país elevou suas tarifas sobre a importação de aço.

No contexto de aprofundamento da crise internacional, os países tem lançado mão de políticas implícitas e explícitas para aumentar sua competitividade e diminuir a vulnerabilidade externa e o desemprego, muitas vezes apontando para o aumento do protecionismo. Essa tendência, juntamente com o próprio movimento das corporações transnacionais deverá redesenhar a estrutura do comércio e dos fluxos globais de IDE nas próximas décadas.

III – Internalização da crise no Brasil

A crise financeira mundial evidenciou-se num momento em que o Brasil vivia um dos mais importantes ciclos recentes de crescimento. Segundo a FGV, a indústria brasileira tinha alcançado 87% de utilização de capacidade instalada no final de 2007. O investimento e o emprego formal cresciam sustentadamente há muitos trimestres. Já em março de 2008, o Banco Central inicia uma fase de

ampliação dos juros, sinalizando uma desaceleração da produção industrial. Na realidade, a partir de setembro de 2008, a crise internacional se encarrega de reforçar tal tendência que acaba por se concretizar de forma mais intensa do que o esperado.

A divulgação recente pelo IBGE do desempenho da economia no último trimestre de 2008 evidencia que o PIB caiu 3,6% em relação ao trimestre anterior, produzindo mesmo assim um crescimento anual de 5,1%. Pela ótica da produção a maior perda foi a da indústria com uma queda de 7,4%, a agropecuária com uma perda de 0,5% e os serviços apresentaram uma perda de 0,4%.

Da ótica da demanda, os investimentos caíram 9,8%, interrompendo um desempenho muito positivo dos últimos três anos. Chama a atenção também a queda de dois pontos percentuais no consumo das famílias. Nesse quadro de redução da demanda interna e da demanda externa ganha enorme relevância a demanda do Governo, ou seja, os gastos governamentais.

Um cálculo a seguir pode nos ajudar a dimensionar o volume da perda prevista para a produção brasileira em 2009. Em economias desenvolvidas o efeito multiplicador fiscal mais utilizado é em torno de 1,5. Ou seja, cada dólar de gasto público adicional gera um aumento de 1,5 dólar na produção agregada. No Brasil, estimativas preliminares apontam para um multiplicador fiscal da ordem de 1,43 (Dimac/Ipea).¹⁰

Caso o crescimento em torno de 5,5% observado nos últimos anos seja, supostamente, um sustentável, e que, não fosse pela crise, a mesma trajetória seria mantida em 2009. Portanto, com um PIB de aproximadamente 2,9 trilhões de reais, se o crescimento do PIB se confirmar for de 0,5%, o país perderia 5% de crescimento da produção em 2009, o que corresponderia a 145 bilhões em 2009.¹¹ Essa perda é, sobretudo, a consequência da queda da demanda agregada na forma de consumo doméstico, investimento e exportações. Considerando-se o multiplicador fiscal de 1,43, seria preciso uma injeção de 101,4 bilhões de reais de gastos públicos para preencher esse vazio de demanda. Trata-se de um pouco

¹⁰ Dimac – Ipea. Notas sobre as perspectivas da economia Brasileira em 2009 e o desenho e a efetividade de políticas fiscais anti-cíclicas no Brasil. Rio de Janeiro, 2009.

¹¹ Obviamente, os efeitos da crise devem ser sentidos ainda por algum tempo, e certamente podemos estimar numa diferença do PIB com crise e sem crise também em 2010.

menos de 3,5% do PIB. Para se ter uma idéia, caso esses 101,4 bilhões fossem gastos pelo setor público, todo o superávit primário registrado em 2008 (um total de R\$71,4 bilhões) seria consumido, e ainda seria necessário incorrer num déficit primário de R\$30 bilhões. Considerando-se a redução de receitas fiscais resultantes de dois trimestres consecutivos de queda na produção, o resultado final teria seguramente dimensões ainda piores. Resta saber se a sociedade brasileira estaria disposta a abrir mão desse cenário fiscal, conquistado a duras penas.

III.1 Impactos Inter-Regionais da Crise

O desenrolar das crises econômicas obedece a um certo ritual determinado pelo papel das atividades econômicas na produção. A crise tende a se instalar a partir dos segmentos produtores de máquinas e equipamentos para em seguida instalar-se nos setores produtores de bens intermediários e bens de consumo¹². Este comportamento impõe por sua vez um padrão de disseminação da crise no país. Assim, do ponto de vista espacial, os efeitos da crise também são diferenciados e dependem da natureza da estrutura produtiva de cada região. Desse modo, o esperado é que o impacto mais importante da crise aconteça nas regiões cujas estruturas produtivas são mais densamente industrializadas. Dessa forma, a região Sudeste seria o epicentro da crise e, em seguida, os efeitos migrariam para as demais regiões, atendendo a uma certa defasagem temporal.

III.1.1 Produção e Emprego

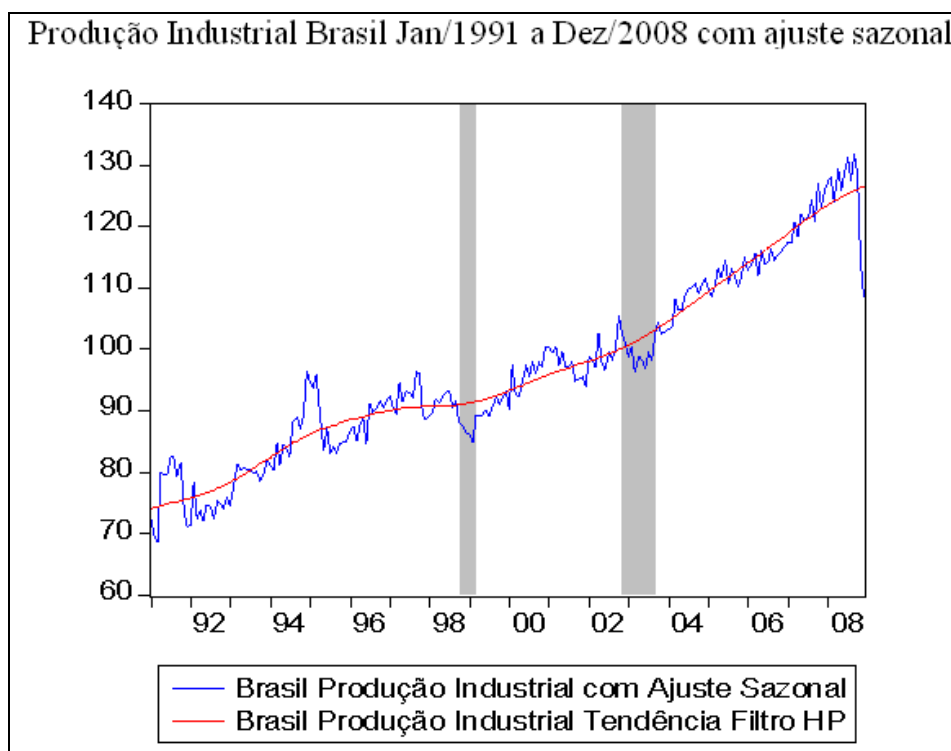
A análise desta subseção ilustra esse padrão de difusão espacial da crise no Brasil. Em primeiro lugar, discute-se o padrão regional do impacto da crise no setor industrial. Para isso utiliza-se os dados produzidos pela Pesquisa Industrial Mensal (PIM), do IBGE, para a produção industrial agregada do Brasil. O gráfico IV abaixo apresenta os dados para a produção industrial (linha azul), bem como a tendência capturada pelo filtro HP.¹³ As regiões sombreadas representam as recessões de

¹² Este mecanismo de propagação da crise na economia brasileira já foi observado na crise dos anos oitenta do século passado. Ver, por exemplo, Carleial, L.(1985). Acumulação capitalista, emprego e crise, SP, Editora da USP, 256 p. e Maia Gomes, G(1985) Recessão e desemprego nas regiões brasileiras. Recife, PIMES. 120p

¹³ O filtro Hodrick- Prescott (HP) elimina flutuações de frequência muito baixa, que poderiam ser confundidas com crescimento, ou tendência. A série de dados remanescente possui apenas flutuações de curto prazo típicas do ciclo de negócios. A linha vermelha no gráfico representa a tendência. Para a dessazonalização utilizou-se o método tramo/seats disponibilizado no pacote econométrico E-views.

1998/1999 e de 2002/2003. Como pode-se observar a queda na produção industrial em dezembro de 2008 foi significativa. A crise econômica atingiu em cheio a indústria brasileira.¹⁴

Gráfico 4



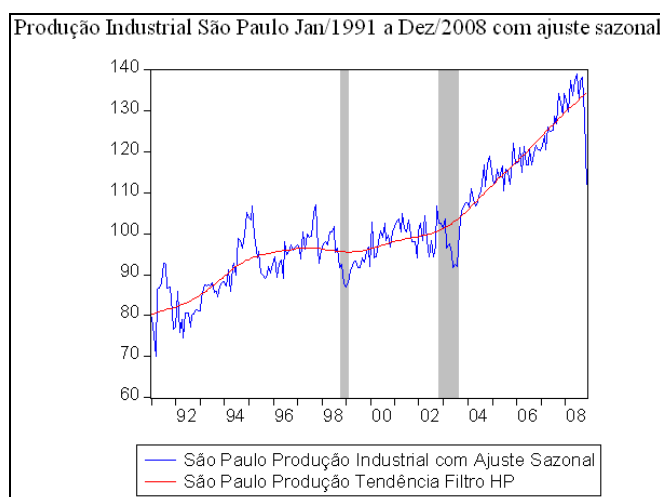
Fonte: PIM/IBGE. Elaboração Ipea/Dirur

Em seguida identifica-se como esse impacto afetou algumas das principais regiões industriais brasileiras. Os gráficos V a IX mostram a produção industrial para cinco diferentes regiões: (i) o estado de São Paulo, (ii) o estado de Minas Gerais, (iii) a região Nordeste, (iv) o estado do Rio de Janeiro, e (v) o estado do Rio Grande do Sul. Observa-se que a produção industrial sofreu uma queda acentuada no mês de Dezembro de 2008 em todas as cinco regiões analisadas. A queda foi particularmente forte nos estados de São Paulo e de Minas Gerais como evidenciam os gráficos V e VI. A queda foi relativamente suave no estado do Rio de Janeiro. Algumas hipóteses podem explicar essa diferença. São Paulo é a maior região industrial brasileira, concentrando grande parte da indústria de bens de capital, a

¹⁴ Esta análise não é exaustiva pois não aborda todos os 27 estados; é apenas uma ilustração do padrão inter-regional de difusão da crise.

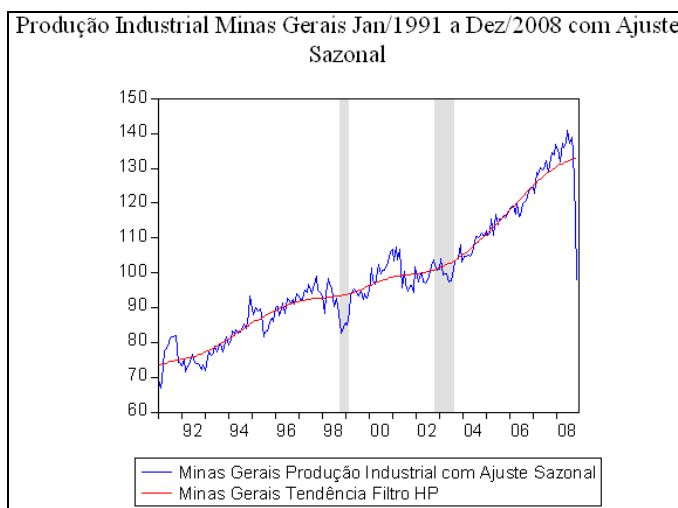
indústria automotiva e parte significativa da produção de bens de consumo duráveis, atendendo portanto ao ritual do desenrolar das crises como citado anteriormente. Minas Gerais concentra boa parte da produção mineral da companhia Vale do Rio Doce, que sofreu um forte impacto da retração do mercado externo. O Rio de Janeiro, por outro lado, tem boa parte de seu PIB vinculada à extração de petróleo e às atividades da Petrobrás. Além de ser essencialmente destinado ao mercado interno, os preços praticados em derivados de petróleo como a gasolina são fortemente controlados internamente, e não seguiram a acentuada queda internacional do preço do petróleo e demais *commodities*.

Gráfico 5



Fonte: PIM/IBGE. Elaboração Ipea/Dirur

Gráfico 6



Fonte: PIM/IBGE. Elaboração Ipea/Dirur

Gráfico 7



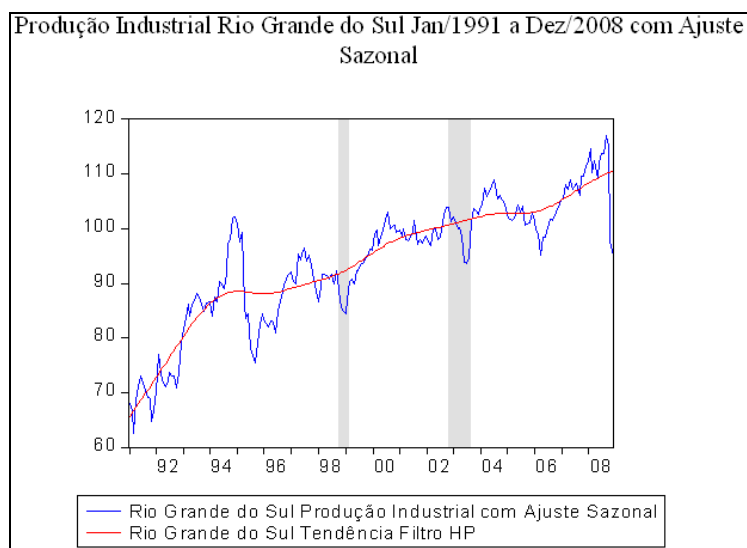
Fonte: PIM/IBGE. Elaboração Ipea/Dirur

Gráfico 8



Fonte: PIM/IBGE. Elaboração Ipea/Dirur

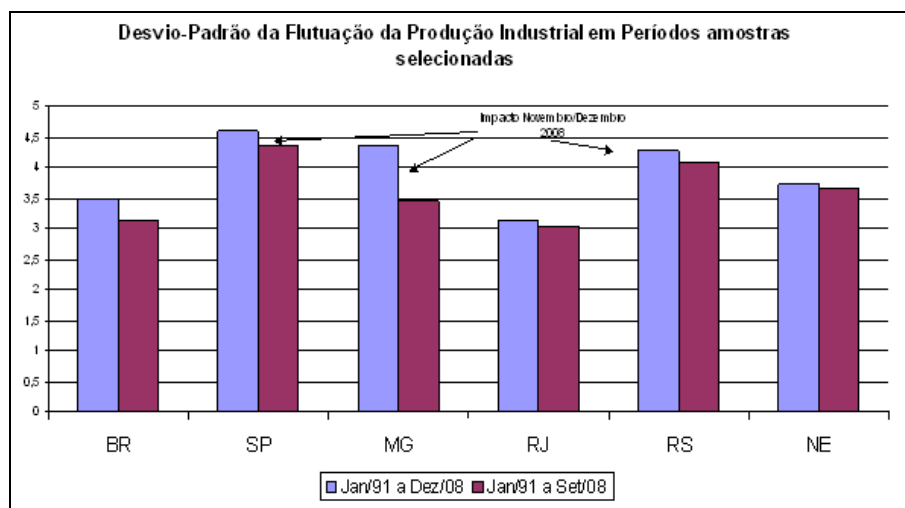
Gráfico 9



Fonte: PIM/IBGE. Elaboração Ipea/Dirur.

Uma outra evidência do forte impacto da crise econômica sobre a produção industrial brasileira pode ser vista a partir de uma análise da dispersão das observações em torno da produção industrial. A medida mais comum é o desvio-padrão, que dá uma idéia de quão dispersas em torno da média estão as observações da produção industrial. Em particular, busca-se identificar como a inclusão dos dados de outubro, novembro e dezembro de 2008 afetam essa dispersão. Se o desvio-padrão não muda muito com a inclusão desses meses então tem-se uma indicação de que a queda na produção foi relativamente suave. Se o desvio-padrão muda muito com a inclusão do final de 2008 na série de tempo, então isso sugere que a queda na produção é substancial. O gráfico abaixo mostra os desvios-padrão das séries de produção industrial brasileira antes (até Setembro/08) e depois (até Dezembro/08) da crise. Esse desvio-padrão muda consideravelmente para o Brasil como um todo, o que constitui uma indicação da gravidade da crise. Essa mudança é particularmente forte no estado de Minas Gerais e quase imperceptível para a região Nordeste, indicando que dada a natureza de sua estrutura produtiva essa região sofre os efeitos da crise industrial de forma defasada e com uma intensidade mais leve (Gráfico 10).

Gráfico 10



Fonte: PIM/IBGE. Elaboração Ipea/Dirur.

Com relação ao comportamento do emprego nessa fase de crise desenvolver-se-á a análise a partir das informações do CAGED. Inicialmente, apresenta-se o quadro geral das admissões e desligamentos ocorridos em dezembro de 2008. Segundo o CAGED, naquele mes, foram destruídos 654.946 postos de trabalho (diferença entre admitidos e desligados). Um aumento de 105,5% com relação a dezembro/2007. Do ponto de vista regional, SP, MG, PR e RS contribuíram para a redução de 451 mil postos de trabalho, de acordo com o quadro I abaixo. No entanto, em 2007, esses mesmos estados foram responsáveis por 75,9% do total da destruição de postos de trabalho, contra 68,8% em 2008. Esta queda na participação relativa deve-se principalmente a redução na participação de São Paulo na destruição de postos de trabalhos (54% em 2007 e 43% em 2008). Ou seja, em 2008, os demais estados contribuíram mais para a perda de postos de trabalho o que pode ser atribuído aos efeitos da redução da demanda externa dos produtos brasileiros.

Quadro 1. Brasil - Comportamento das admissões e demissões – Dezembro de 2008

	Admitido	Desligado	Movimento líquido	(%)
SP	271.401,0	556.933,0	(285.532,0)	43,6
MG	104.560,0	192.622,0	(88.062,0)	13,4
RJ	90.860,0	110.202,0	(19.342,0)	3,0
PR	61.475,0	111.297,0	(49.822,0)	7,6
RS	68.428,0	96.106,0	(27.678,0)	4,2
SC	48.379,0	76.222,0	(27.843,0)	4,3
BA	34.804,0	50.029,0	(15.225,0)	2,3
PE	23.679,0	32.087,0	(8.408,0)	1,3
CE	20.613,0	26.372,0	(5.759,0)	0,9
GO	28.494,0	55.308,0	(26.814,0)	4,1
AM	7.619,0	20.689,0	(13.070,0)	2,0
PA	14.473,0	25.848,0	(11.375,0)	1,7
MA	7.946,0	13.657,0	(5.711,0)	0,9
MS	11.049,0	26.152,0	(15.103,0)	2,3
Restante Brasil	93.519,0	148.721,0	(55.202,0)	8,4
Total Brasil	887.299,0	1.542.245,0	(654.946,0)	

Fonte: CAGED/TEM. Elaboração Ipea/Dirur. Obs. Em todas as tabelas referentes aos dados da CAGED, quando os valores forem negativos estarão entre parenteses.

Quadro 2. Brasil - Comportamento das admissões e demissões – Dezembro de 2007

Estados	Admitido	Desligado	Movimento líquido	(%)
SP	280.445,0	454.350,0	(173.905,0)	54,45
MG	113.172,0	142.619,0	(29.447,0)	9,22
RJ	87.435,0	82.737,0	4.698,0	(1,47)
PR	63.809,0	95.027,0	(31.218,0)	9,77
RS	68.268,0	76.333,0	(8.065,0)	2,52
SC	51.196,0	66.173,0	(14.977,0)	4,69
BA	36.549,0	40.493,0	(3.944,0)	1,23
PE	21.429,0	23.667,0	(2.238,0)	0,70
CE	19.964,0	21.805,0	(1.841,0)	0,58
GO	30.415,0	45.205,0	(14.790,0)	4,63
AM	8.882,0	15.023,0	(6.141,0)	1,92
PA	16.084,0	20.051,0	(3.967,0)	1,24
MA	6.688,0	8.707,0	(2.019,0)	0,63
MS	11.742,0	20.968,0	(9.226,0)	2,89
Restante Brasil	92.050,0	114.384,0	(22.334,0)	6,99
Total Brasil	908.128,0	1.227.542,0	(319.414,0)	

Fonte: CAGED/MTE. Elaboração Ipea/Dirur.

É interessante destacar ainda que características relevantes dessa movimentação mantiveram o mesmo padrão tanto em dezembro de 2007 como em dezembro de 2008. O padrão por tempo de serviço praticamente se manteve o mesmo, pois em torno de 12% dos desligados tinham menos de 3 meses de emprego em dez/2008, valor praticamente idêntico a 2007. O total de empregos destruídos para trabalhadores até 12 meses de tempo de serviço foi de 65,5% em 2008, contra 66,4% em 2007. Do mesmo modo, 68% dos desligados estavam na faixa salarial até 2 SM, em dezembro de 2008, enquanto em 2007, essa participação foi de 69,4%.

A inclusão do mês de janeiro/2009 na análise vai definir melhor o perfil do mercado de emprego formal brasileiro e reforça as tendências já explicitadas. Inicialmente, como ilustra o Quadro 3, a Região mais atingida é o Sudeste,

concentrando mais de 55% do total de desligados em Janeiro de 2009. O Nordeste começa a sofrer as conseqüências da desaceleração econômica, sendo que o Ceará e Pernambuco são os estados mais atingidos. No Norte, como esperado, o maior impacto é no Amazonas. Aparentemente, a crise ainda não chegou no mercado de trabalho no Sul e Centro-Oeste, onde a maioria dos estados apresentam ainda índice positivo de admissão.

O Quadro 4 mostra o impacto da crise por faixa salarial do empregado. Quase 90% dos que perderam emprego, em Janeiro de 2009, percebem até 3(três) salários-mínimos. Observe-se, entretanto, que os trabalhadores com salários mais elevados não estão imune à crise.

O Quadro 5 apresenta a movimentação no mercado de trabalho para o mês de Janeiro de 2009, em termos do tamanho dos estabelecimentos. Os índices maiores de desligamentos concentram-se nas grandes empresas, sendo que as que empregam mais de 1000 empregados responderam por praticamente 40% do total dos desligamentos. As micro e pequenas empresas, embora, também desempregando, ainda mantém um certo ritmo de admissões.

Quadro 3. Movimentação por Estados e Regiões – Janeiro 2009

UF/Região	Admitidos	Desligados	Total	Diferença	Admitidos	Desligados
AC	1,571	1,638	3,209	(67)	0.13%	0.12%
AM	10,571	16,873	27,444	(6,302)	0.87%	1.28%
AP	1,319	1,985	3,304	(666)	0.11%	0.15%
PA	20,030	23,562	43,592	(3,532)	1.65%	1.79%
RO	8,573	7,513	16,086	1,060	0.70%	0.57%
RR	1,020	914	1,934	106	0.08%	0.07%
TO	4,491	4,659	9,150	(168)	0.37%	0.35%
NORTE	47,575	57,144	104,719	(9,569)	3.91%	4.33%
AL	7,295	8,479	15,774	(1,184)	0.60%	0.64%
BA	47,677	48,594	96,271	(917)	3.92%	3.69%
CE	25,447	32,308	57,755	(6,861)	2.09%	2.45%
MA	10,212	13,414	23,626	(3,202)	0.84%	1.02%
PB	7,567	7,857	15,424	(290)	0.62%	0.60%
PE	30,190	38,162	68,352	(7,972)	2.48%	2.89%
PI	5,422	6,023	11,445	(601)	0.45%	0.46%
RN	11,946	14,923	26,869	(2,977)	0.98%	1.13%
SE	6,438	6,757	13,195	(319)	0.53%	0.51%
NORDESTE	152,194	176,517	328,711	(24,323)	12.51%	13.39%
ES	25,791	29,516	55,307	(3,725)	2.12%	2.24%
MG	131,179	157,979	289,158	(26,800)	10.78%	11.98%
RJ	99,747	116,285	216,032	(16,538)	8.20%	8.82%
SP	383,142	421,818	804,960	(38,676)	31.49%	32.00%
SUDESTE	639,859	725,598	1,365,457	(85,739)	52.60%	55.04%
PR	95,623	94,031	189,654	1,592	7.86%	7.13%
RS	89,407	86,609	176,016	2,798	7.35%	6.57%
SC	80,474	74,067	154,541	6,407	6.61%	5.62%
SUL	265,504	254,707	520,211	10,797	21.82%	19.32%
DF	21,429	21,604	43,033	(175)	1.76%	1.64%
GO	42,131	40,296	82,427	1,835	3.46%	3.06%
MS	20,207	18,105	38,312	2,102	1.66%	1.37%
MT	27,651	24,327	51,978	3,324	2.27%	1.85%
CENTRO- OESTE	111,418	104,332	215,750	7,086	9.16%	7.91%
TOTAL	1,216,550	1,318,298	2,534,848	(101,748)	100.00%	100.00%

Fonte: CAGED. Elaboração Dirur/Ipea

**Quadro 4. Movimentação por Faixa Salarial - Percentual sobre total-
Percentual acumulado – Janeiro/2009**

	Admitidos	Desligados	Total	Diferença	Admitidos	Desligados	Admitidos	Desligados
ATE 0,5	5,794	7,277	13,071	(1,483)	0.48%	0.55%	0.48%	0.55%
0,51 A 1,0	99,211	92,213	191,424	6,998	8.16%	6.99%	8.63%	7.55%
1,01 A 1,5	611,415	626,787	1,238,202	(15,372)	50.26%	47.55%	58.89%	55.09%
1,51 A 2,0	259,191	285,499	544,690	(26,308)	21.31%	21.66%	80.19%	76.75%
2,01 A 3,0	137,675	170,301	307,976	(32,626)	11.32%	12.92%	91.51%	89.67%
3,01 A 4,0	41,360	54,331	95,691	(12,971)	3.40%	4.12%	94.91%	93.79%
4,01 A 5,0	18,503	23,846	42,349	(5,343)	1.52%	1.81%	96.43%	95.60%
5,01 A 7,0	15,599	21,915	37,514	(6,316)	1.28%	1.66%	97.71%	97.26%
7,01 A 10,0	11,204	13,789	24,993	(2,585)	0.92%	1.05%	98.64%	98.31%
10,01 A 15,0	5,667	7,990	13,657	(2,323)	0.47%	0.61%	99.10%	98.91%
15,01 A 20,0	2,190	2,988	5,178	(798)	0.18%	0.23%	99.28%	99.14%
MAIS DE 20,0	2,405	4,432	6,837	(2,027)	0.20%	0.34%	99.48%	99.47%
IGNORADO	6,336	6,930	13,266	(594)	0.52%	0.53%	100.00%	100.00%
Total	1,216,550	1,318,298	2,534,848	(101,748)	100.00%	100.00%		

Fonte: CAGED. Elaboração Dirur/Ipea

Quadro 5. Movimentação por Tamanho de Estabelecimento – Janeiro 2009

	Admitido	Desligado	Total	Diferença
0 EMPREGADOS ¹⁵	101,998	6,205	108,203	95,793
DE 1 A 4	130,024	140,426	270,450	(10,402)
DE 5 A 9	116,852	131,411	248,263	(14,559)
DE 10 A 19	135,306	155,140	290,446	(19,834)
DE 20 A 49	174,564	204,824	379,388	(30,260)
DE 50 A 99	121,225	143,727	264,952	(22,502)
DE 100 A 249	143,762	166,711	310,473	(22,949)
DE 250 A 499	89,140	108,866	198,006	(19,726)
DE 500 A 999	75,438	91,030	166,468	(15,592)
1000 OU MAIS	128,241	169,958	298,199	(41,717)

¹⁵ O MTE classifica os estabelecimentos por tamanho levando em consideração o estoque de empregados em 31/12 de cada mês. Assim, para um mês específico, o estabelecimento pode ter estoque positivo de empregados e ser classificado como " não possuindo" empregados.

Total	1,216,550	1,318,298	2,534,848	(101,748)
-------	-----------	-----------	-----------	-----------

Fonte: CAGED. Elaboração Dirur/Ipea.

III.1.2 – Os Impactos Sobre a Federação Brasileira

A presente crise financeira internacional tem desdobramentos em relação não só à economia real mas também deverá atingir as finanças públicas dos Estados Brasileiros. O Brasil é uma federação com vinte e sete estados cujas receitas apresentam tendência de redução, todos eles estão submetidos à vigência da rigorosa Lei de Responsabilidade Fiscal(LRF) que na prática impõe aos governadores orçamentos equilibrados, exigindo uma atenção redobrada ao comportamento dos gastos estaduais.

Tal cuidado é importante por três razões: em primeiro lugar, o Governo Federal está implementando um conjunto de medidas, já discutidas nos comunicados anteriores, de caráter contra-cíclico; logo, é importante e necessário que os estados federados caminhem nessa mesma direção¹⁶. Em segundo lugar, as ações do PAC, em muitos casos, dependem também de contrapartidas dos estados para a sua execução. Assim, os estados federados nos quais as obras acontecem precisam estar em condições de aportar os recursos necessários no tempo adequado. Em terceiro lugar, conforme foi apontado na seção anterior, há um padrão inter-regional de difusão da crise e é fundamental que aqueles estados ou regiões mais “ protegidos” dos efeitos crise reforçem tal posição, mantendo os seus gastos e efetuando suas compras de bens e serviços que “azeitam” as economias regionais.

É possível estabelecer os seguintes canais de transmissão dos efeitos da crise sobre as finanças dos Estados: primeiro, queda da arrecadação tributária, tanto federal quanto estadual; segundo, a redução das transferências federais constitucionais em decorrência da queda da arrecadação e, em terceiro lugar, a evolução recente dos índices de preços e o conseqüente efeito sobre a dívida pública dos Estados.

¹⁶ Um exemplo muito positivo tem sido o do estado de São Paulo que vem implementando um conjunto de ações também de caráter contra-cíclico.

De acordo com as informações da Secretaria do Tesouro Nacional (STN), até dezembro de 2008 não havia ocorrido perdas importantes nos valores transferidos para os Estados. O total de FPE distribuído em janeiro de 2009 foi de 3,37 bilhões de reais, o que significa um aumento nominal de 3,7% em relação ao valor de janeiro de 2008. Considerando a inflação do período, sinaliza-se uma pequena perda real. Já na comparação fevereiro de 2008 a fevereiro de 2009, as informações indicam uma queda, em termos reais, em torno de 18%, de acordo com a STN¹⁷. É necessário esclarecer que os impostos que financiam o FPE têm tido comportamento dissonante. Enquanto o Imposto de Renda não parece ainda dar sinais de enfraquecimento, o IPI decresceu 17% na comparação de janeiro/2007 a janeiro/2008. Como o IR representa basicamente 90% do fundo, é importante acompanhar a sua trajetória para determinar a repercussão sobre o FPE.

No que se refere ao ICMS, os efeitos negativos da crise se fizeram sentir a partir do mês de outubro de 2008. Assim, o número de Estados com redução na arrecadação de ICMS foi de 9(nove) no mês de Outubro, 12(doze) no mês de Novembro e 16(dezesseis) no mês de Dezembro de 2008. Apesar de tais reduções a evolução anual foi de 17,21 por cento, contra um IPCA Geral de 4,46 por cento e um IGP-DI de 9,43 por cento, em 2008, tal como demonstra o Quadro 6. Houve, portanto um acréscimo real de receita significativo. Tal desempenho, no entanto, não deve ser esperado para o ano de 2009, a menos que o País demonstre uma excepcional capacidade de recuperação.

¹⁷ Cálculo realizado a partir dos valores nominais fornecidos pela STN e deflacionados pelo IGP-DI.

Quadro 6. Evolução da Arrecadação do ICMS 2007/2008

	Acumulado no ano (jan-dez) 2008	Acumulado no ano (jan- dez) 2007	Varição
NORTE	12.202.522	<u>10.559.497</u>	15,56
Acre(apenas jan-nov 08)	400.292	391.857	2,15
Amazonas	4619595	3712040	24,45
Pará	4182093	3666973	14,05
Rondônia	1675169	1441555	16,21
Amapá	108906	289482	-62,38
Roraima	300763	269158	11,74
Tocantins	915704	788432	16,14
NORDESTE	29.574.824	27.743.294	6,60
Maranhão	2350325	2003109	17,33
Piauí	1402557	1176108	19,25
Ceará	4719283	3.917.618	20,46
Rio Grande do Norte(sem out08)	2052737	2006233	2,32
Paraíba	1.927.355	1677914	14,87
Pernambuco(apenas jan-ago08)	3928998	5415683	-27,45
Alagoas	1614352	1401858	15,16
Sergipe	1340654	1204150	11,34
Bahia	10238561	8940621	14,52
SUDESTE	124372695	104075349	19,50
Minas Gerais	23214306	19333203	20,07
Espírito Santo	7001267	5878468	19,10
Rio de Janeiro	17835540	15671288	13,81
São Paulo	76321581	63192391	20,78
SUL	34581911	29165815	18,57
Paraná	11766971	10085503	16,67
Santa Catarina	7942501	6822626	16,41
Rio Grande do Sul	14872439	12257685	21,33
CENTRO-OESTE	19177377	16.077.356	19,28

Mato Grosso	4736302	3886764	21,86
Mato Grosso do Sul	4346913	3500612	24,18
Goiás	6143391	5230965	17,44
Distrito Federal	3950771	3.459.015	14,22
BRASIL	219.909.327	187.621.312	17,21

Fonte: CONFAZ. Elaboração Ipea/Dirur.

Outro canal de transmissão dos efeitos da crise para as finanças públicas dos Estados Brasileiros é a evolução recente dos índices de preço, sobretudo o IGP-DI. A recente desvalorização do real, segundo a SPE/MF, foi de 34,3% provocando uma inevitável elevação do IGP-DI, em que pese a forte correlação entre os dois indicadores. As oscilações do IGP-DI têm um importante impacto sobre a dívida financeira junto ao Tesouro Nacional. Contratualmente, o estoque da dívida é reajustado conforme o IGP-DI mais 6%. Em período recente, o IGP-DI apresentou as seguintes variações:

Quadro 7. VARIAÇÕES do IGP-DI

Ano	Variação (em %)
2002	26,41
2003	7,64
2004	12,14
2005	1,22
2006	3,79
2007	7,89
2008	9,10

Fonte: FGV.

Assim, a tendência de aumento já verificada em 2007, foi corroborada em 2008 com as conseqüências previsíveis para 2009: elevação do estoque da dívida do Estado. Tal elevação poderá reverter à tendência de queda da relação dívida e a receita corrente líquida, criando dificuldades adicionais para Estados que

desejem executar operações de crédito para financiar investimentos. Há que se ressaltar que o nível de investimentos praticado pelos Estados tem sido declinante ao longo dos últimos anos.

Como já ocorreu com os Estados de Minas Gerais e Rio Grande do Sul, o Estado de Alagoas também está recorrendo ao Banco Mundial, novamente, para se endividar em moeda estrangeira. Este procedimento poderá redundar na ampliação do endividamento externo, que fragiliza as finanças estaduais, atraindo riscos mais elevados que o endividamento interno, torna o país mais vulnerável a crises cambiais e, pior de tudo, não traz vantagens de novos investimentos em infra-estrutura para os Estados. Esta pode vir a ser uma nova fase de endividamento dos Estados brasileiros, com o aval do Tesouro, aprovação do Senado, como ocorreu com os Estados de Minas Gerais e Rio Grande do Sul.

Torna-se assim necessária uma melhor coordenação das ações dos Governos Federal e Estaduais numa atuação contra-cíclica conjunta.

IV – Algumas Observações finais

O Brasil vinha numa trajetória de expansão dos investimentos, do emprego formal, do mercado interno e do PIB até outubro de 2008. As medidas implementadas até agora pelo Governo brasileiro procuram reduzir os impactos negativos sobre os investimentos, a produção e o emprego. Mesmo assim, tem havido uma perda importante de emprego, da produção industrial, sinalizando um crescimento ajustado bem para baixo. Na última reunião do COPOM, a taxa básica de juros foi reduzida em um ponto e meio percentual mas o patamar continua alto e os efeitos positivos dessa alteração demorarão algum tempo para se fazer sentir. Na realidade, o cronograma dessas reuniões poderia ser encurtado para conferir agilidade a possíveis novos cortes.

A gravidade dos efeitos da crise exige mais. O Brasil detém hoje diferenciais competitivos no cenário mundial, como os investimentos do PAC e uma estrutura de financiamento público da produção através do seu sistema de

bancos públicos (BNDES, BRDE, BB, Caixa Econômica, BASA e BNB). O que precisa ser feito é a proposição de novas institucionalidades que garantam uma ação de complementação da nossa estrutura produtiva, especialmente a industrial, no sentido de internalizar no território os investimentos que completam as cadeias produtivas já instaladas e propiciam a instalação de sede de projetos e desenvolvimento de produtos, melhorando a posição brasileira na divisão internacional do trabalho hoje restrita, primordialmente, às atividades de montagem.

Esta ação terá, por sua vez, efeitos positivos sobre os mercados de trabalho criando postos de trabalho mais qualificados e melhor pagos, e ainda, com efeitos positivos sobre os conteúdos de formação de engenheiros e toda uma geração de técnicos instados a pensar e a criar. Estas medidas em seu conjunto, além de ampliarem e consolidarem a estrutura produtiva nacional, caminham também na direção de ampliar a participação dos salários no PIB. A efetivação dessa possibilidade dependerá da capacidade de incluir no elenco das ações brasileiras, as políticas públicas negociadas entre Estado e empresas, na busca da consecução de um objetivo compartilhado. Se crise também é oportunidade, eis, portanto, um desafio: ir além da ação sobre os efeitos de curto prazo e pensar nas possibilidades produtivas brasileiras de longo prazo.

Finalmente, é importante registrar que a crise financeira internacional tem provocado impactos ambientais nos ecossistemas brasileiros. Esses reflexos podem ser avaliados a partir da consolidação dos dados de carbono evitado por setores industriais. O Quadro 8 apresenta os volumes de CO_2 evitados em decorrência somente das exportações nacionais dos principais produtos da pauta de negócios do Brasil, com exceção dos produtos agropecuários, cujos efeitos são insignificantes e têm se ajustados no decorrer dos últimos meses.

Quadro 8. Brasil - Distribuição do carbono evitado por setor impactado

Setor Impactado	Carbono evitado (mil ton.)
Indústria do Alumínio	40,1
Ferro e Aço	1.120,0
Veículos	569,4
Cimento	53,5
Total	1.783,0

Fonte e elaboração: Ipea-Dirur

Estima-se que as emissões de carbono provenientes da indústria paulista totalizaram 38 milhões de toneladas em 2006. Os reflexos da crise aliviaram os ecossistemas brasileiros, permitindo uma queda ainda que no curto prazo dos níveis de gradiente do estresse ambiental. Mesmo assim, observando-se as séries históricas se percebe que a pauta de exportações não acarretou perdas monetárias, já que a paridade do real para o dólar é favorável ao setor exportador nacional. Assim, os principais setores da pauta de exportação do Brasil deixaram de emitir em equivalente de carbono 1,8 milhão de toneladas de carbono, o que corresponde a 4,7% das emissões registradas pelo inventário de carbono da indústria paulista. Esse é um ponto que nos leva a refletir se esse não seria o momento de se pensar, propor e construir um mundo mais sustentável e limpo para as nossas sociedades.