

Fonte: Site Inovação Unicamp, 30/05/2006

"Investimento em P&D alavanca exportação"

O entendimento de que a posição desfavorável do Brasil no comércio de bens e serviços intensivos em tecnologia é um dos principais gargalos externos do crescimento tornou-se consensual no meio empresarial e desperta a atenção do governo. Este recentemente sinalizou que considera um projeto estratégico mudar o perfil da inserção comercial brasileira, de modo que tenham substancialmente maior peso as exportações de manufaturados e serviços intensivos em conhecimento. O argumento aqui apresentado é que a viabilidade desse projeto requer, das empresas, um salto no esforço empregado em pesquisa e desenvolvimento, e do governo, uma atuação mais incisiva e coordenada de apoio à P&D integrado à política industrial.

São dois os pontos frágeis a serem atacados nas transações externas com conteúdo tecnológico. Em primeiro lugar, é necessário um esforço para reduzir o déficit no comércio de produtos industriais intensivos e tecnologia. Os segmentos mais críticos, que apresentam maior déficit real e potencial, são os que produzem as tecnologias de informação e comunicação - equipamentos de telecomunicação, de informática, de automação e instrumentação, componentes eletrônicos - e os segmentos produtores de especialidades químicas e farmacêuticos. Em segundo lugar, o rápido e significativo crescimento do déficit no fluxo de pagamentos de serviços relacionados a contratos de transferência de tecnologia (balanço de pagamentos tecnológico), desde meados da década passada, indica que as transações externas em tecnologia estão a merecer atenção (inclusive dos responsáveis pela macroeconomia). Em ambos os casos, as possibilidades de mudança de curso no futuro dependem das ações estruturadas - de empresas e governo - que se organizem no presente.

Em relação aos produtos industrializados com alto conteúdo tecnológico, há uma dimensão no caso brasileiro que precisa ser considerada. Os setores mais críticos são controlados, em maior ou menor grau, por empresas estrangeiras multinacionais; isso significa dizer que a produção local desses bens, não apenas para o consumo interno, mas também para exportação, é uma decisão em última instância que diz respeito a investimentos e estratégias comerciais de multinacionais. A possibilidade de multinacionais produzirem e exportarem a partir do Brasil decorre diretamente de decisões que levem à especialização global da operação (subsidiária) brasileira em determinadas linhas de produto, de modo que ela se integre num projeto de divisão global de trabalho, na qual as subsidiárias participantes auferem ganhos de escala. Isso já ocorre em grande medida no setor automotivo: o país se especializou na produção e exportação de veículos compactos para mercados de países em desenvolvimento, bem como em auto peças que exigem competências na área metal mecânica (motores, transmissões e seus componentes, por exemplo).

Um dos atrativos para que multinacionais tomem a decisão de incluir um país na sua rede global de produção e comércio é o que esse país hospedeiro tem a oferecer para que também as atividades de P&D sejam descentralizadas e especializadas, especialmente as atividades de desenvolvimento de produto. Por exemplo, a decisão de empresas como Motorola, Ericsson, Siemens e Nokia de produzir e exportar equipamentos de telefonia a partir do Brasil esteve estreitamente associada à decisão de também desenvolver aqui a engenharia desses produtos. O fato de a GM do Brasil ser capaz de produzir plataformas inteiramente "engenheiradas" aqui e que atendem às normas de qualidade internacionais mais exigentes abriu espaço para que esses produtos fossem exportados para vários mercados globais. Como essas empresas em geral não atuam sozinhas, mas são líderes de cadeias globais de produção e conhecimento, essas decisões têm implicações que vão além das suas transações individuais. Na esteira de um projeto de produto brasileiro se beneficiam fornecedores de bens e serviços também brasileiros, cujas chances de se inserir na cadeia e de exportar componentes incorporados aos produtos é maior quando a escolha de fornecedores é aqui localizada, juntamente com o centro do projeto. Em suma, no caso das empresas estrangeiras, as perspectivas de produzir e exportar a partir do Brasil estão em grande medida relacionadas com o desenvolvimento local de produtos (o D da P&D), o que por sua vez pode (e deve) receber atenção das políticas públicas. Por exemplo, os incentivos da Lei de Informática à P&D têm sido muito importantes nas decisões das empresas de equipamentos de telecomunicações acima comentadas.

O argumento também é válido para empresas brasileiras que tenham pretensão de exportar substancialmente. A importação com pequenas adaptações de tecnologia já testada pode viabilizar a produção para o mercado interno; mas a busca de mercados externos em produtos de alta performance exige mais do que vantagem competitiva em custo de mão-de-obra e energia. Exige um esforço considerável de conhecimento tecnológico novo para oferecer produtos de performance superior, ainda que tenham sua base original em tecnologias conhecidas. O salto qualitativo que a Gradiente vem buscando nas tecnologias de reconhecimento de voz podem vir a colocá-la em uma posição bastante competitiva em determinados segmentos de eletrônica de consumo (por exemplo, videokês), abrindo dessa forma mercados externos que apresentem as mesmas exigências de consumo. O sucesso da SMAR, o maior fabricante de equipamentos e serviços de controle de processos no Brasil, e que exporta mais de um terço do valor de sua produção, só se viabilizou

devido a seu investimento sistemático em P&D e engenharia de integração.

Em relação ao segundo ponto considerado inicialmente - diminuição das remessas e aumento dos ingressos referentes a contratos que envolvem transferência de tecnologia - a relação entre desempenho externo e esforço tecnológico interno é ainda mais direta e óbvia. São diversas as modalidades em que se enquadram os contratos que têm o conhecimento, a tecnologia como mercadoria transacionada - desde o licenciamento de tecnologias protegidas por direitos de propriedade (patentes e software) até tecnologias cuja proteção se dá pelo domínio de segredos práticos e de experiência acumulada, como os diversos tipos de contratos de serviços de engenharia.

O argumento mais imediato é o de que o crescimento das receitas e a diminuição dos pagamentos externos de transferência de tecnologia são função direta da capacidade própria das empresas de gerar aqui os conhecimentos de que precisam - sempre considerando que o mais saudável é estabelecer algum padrão de especialização e não buscar auto-suficiência generalizada.

No entanto, o que parece ser uma tendência cada vez mais reconhecida é que a criação de novos negócios baseados na "terceirização" de atividades intensivas em conhecimento não pára de crescer - produção de software especializado, engenharia de desenvolvimento de produtos, logística, outras modalidades de engenharia, etc. Essas são atividades que, embora produzindo bens em sua maior parte intangíveis (serviços), exigem uma enorme quantidade de conhecimento novo para seu desenvolvimento e produção. Por outro lado, há aqui também uma tendência à concentração e internacionalização das empresas, recentemente reforçada pela inclusão da liberalização do comércio e investimento em serviços nas agendas de negociações comerciais (Alca e OMC). Se o Brasil não der atenção muito maior a esse tópico, poderá ver o déficit de pagamento em serviços, em especial os que envolvem transferência de tecnologia, darem um salto ainda maior do que o de US\$ 100 milhões para cerca de US\$ 2 bilhões, que ocorreu na segunda metade dos anos 90.

Nesse sentido, a nova política industrial não pode e nem deve se concentrar apenas na indústria de transformação, mas considerar também que os serviços produtivos intensivos em conhecimento são um desdobramento da inovação tecnológica e organizacional da própria indústria de transformação. Como a produção desses serviços só é viável se for ancorada numa forte atividade de engenharia e produção de conhecimento novo, o apoio à realização de P&D nesse setor representa uma aposta na melhora das contas externas, no médio e longo prazos.

Ruy Quadros, professor livre docente e coordenador do Grupo de Estudos em Empresas e Inovação (GEMPI) do Departamento de Política Científica e Tecnológica do Instituto de Geociência (DPCT/IG).