

4. UM MUNDO COM CENTRO E PERIFERIA

OS PIONEIROS DO DESENVOLVIMENTO DESAFIARAM A VISÃO NEO-clássica acerca da eficiência do mercado, a flexibilidade do sistema de preços e a elasticidade das estruturas produtivas como forças que dirigiriam espontaneamente a mudança estrutural que caracteriza o desenvolvimento econômico. Diferente da pretensa universalidade das abstrações neoclássicas, a teoria do desenvolvimento já nasceu cosmopolita e, portanto, reconhecia a heterogeneidade das experiências nacionais. Dentre os nove pensadores tão bem retratados por Fernanda Cardoso (2018) em *Nove clássicos do desenvolvimento econômico*, três eram do Leste Europeu e três eram latino-americanos, de maneira que esses autores se preocupavam com a realidade das economias atrasadas, isto é, com a periferia do sistema. Vários destes intelectuais tiveram ampla experiência de emigração e exílio (Rosens-tein-Rodan, Nurkse, Singer, Hirschman, Furtado), de forma que sua visão de economia foi, assim, profundamente inspirada e motivada pela experiência real com a pobreza e o subdesenvolvimento em seus países. Estes aspectos conferem à teoria do desenvolvimento uma natureza holística, que combina aspectos sociais, históricos, políticos e institucionais, além dos eminentemente econômicos.

Além disso, esta teoria tem uma vocação imediata à sua aplicação na forma de políticas de desenvolvimento. Isto se deve ao fato de que muitos destes autores foram ligados aos organismos multilaterais criados no pós-guerra, em sua maior parte vinculados à ONU. Na CEPAL, Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe, esta-

vam Raúl Prebisch, Juan Noyola Vázquez e Celso Furtado; na Comissão Econômica para a Europa estava Gunnar Myrdal; na UNCTAD também esteve Prebisch; o Secretariado da ONU contou com a participação de Michal Kalecki e Hans Singer; e Rosenstein-Rodan fez parte dos quadros do Banco Mundial. Por fim, apesar de heréticos ao "establishment" teórico neoclássico, estes autores alcançaram importante destaque nos meios acadêmico e político. Vários detinham postos acadêmicos em instituições prestigiadas nos Estados Unidos, bem como, dentre eles, figuram dois ganhadores do Prêmio Nobel, Lewis e Myrdal.

O estruturalismo latino-americano está relacionado à Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe criada nos anos 1950. À luz das experiências históricas, as principais contribuições apresentadas nesta versão latino-americana estão nas obras de Raúl Prebisch, Celso Furtado, Juan Noyola Vázquez, Aníbal Pinto, Ignacio Rangel e Osvaldo Sunkel, dentre outros. A preocupação central destes pensadores dizia respeito aos desafios específicos enfrentados por países em desenvolvimento para crescer em uma economia mundial dividida em dois polos: o "centro" e a "periferia", com suas distintas estruturas produtivas (Prebisch, 1949; Furtado, 1961).

A CEPAL foi criada no imediato pós-Guerra a partir da necessidade de se adequar a teoria econômica à realidade social e histórica da América Latina. Para os cepalinos era imprescindível combinar a análise das estruturas econômicas no plano nacional com a dinâmica internacional, garimpando suas diferenças e suas diferenciações, confrontando-as com a realidade historicamente observada. Este procedimento levou à noção de hierarquia entre nações, isto é, a divisão entre centro e periferia. O problema da ciência econômica mainstream como apresentada na época estaria na tentativa de aplicar na periferia categorias analíticas adequadas apenas à realidade socioeconômica dos países centrais. Era preciso formular uma teoria que informasse uma nova forma de fazer política econômica. Foi neste contexto que surgiu o manifesto cepalino de 1949, da pena de Raúl Prebisch, trabalho fundador da escola de pensamento latino-americana. Podemos resumir a visão cepalina sobre a dinâmica internacional que prende as economias periféricas na armadilha da baixa renda da seguinte forma: o subdesenvolvimento da periferia resulta da tentativa de expansão dos mercados nos países desenvolvidos. A produtividade alcançada pelas inovações tecnológicas das revoluções industriais se deparou com a deficiência de demanda em seus mercados internos, bem como pela elevação dos custos de produ-

ção devido ao aumento no poder de barganha dos trabalhadores. Com vistas a elevar a rentabilidade dos investimentos, as empresas dos países industrializados passaram então a buscar matérias-primas, trabalho barato e demanda para seus produtos no mundo subdesenvolvido. Como nestes países não existe uma estrutura sindical organizada e raramente as elites econômicas detêm um projeto de desenvolvimento autônomo, nasce uma interação específica entre os interesses estrangeiros e os das elites dirigentes. Formam-se alianças com as elites locais para bloquear o avanço de forças sociais que acompanham o desenvolvimento econômico e que poderiam vir a ameaçar a estrutura social vigente. Afinal, não é do interesse das empresas estrangeiras o desenvolvimento local, pois isso poderia levar ao aumento do poder dos trabalhadores e conseqüentemente à elevação dos custos das matérias-primas a serem exportadas para o centro, além do surgimento de concorrência industrial. Desta forma, não se observa a formação nem de uma "burguesia nacional" nem um "capitalismo autóctone", que poderia conduzir ao que Acemoglu e Robinson (2012) chamaram de instituições inclusivas em seu livro *Por que as nações fracassam*. Ao penetrarem nos esquemas produtivos destes países, as empresas estrangeiras não promovem a mesma modernização econômica, tecnológica e institucional que o desenvolvimento do capitalismo imprimiu nos países centrais.

Países ricos são industrializados e países pobres são primário-exportadores

Segundo Prebisch (1949), a contradição do desenvolvimento latino-americano residiria na insuficiência de acumulação de capital exigida pela tecnologia contemporânea, em face do modo exagerado de consumo do grupo das altas rendas. Se deixada à mercê do livre comércio baseado em vantagens comparativas, tal estrutura tenderia a se agravar. A especialização em produtos primários deixaria os países periféricos dependentes de bens cujos preços tenderiam a perder espaço conforme o desenvolvimento econômico avançasse mundo afora: a hipótese da deterioração dos termos de troca, peça central do manifesto de 1949. Apenas a industrialização seria capaz de emancipar os países periféricos de uma situação subordinada no contexto do capitalismo internacional e de diminuir a distância entre centro e periferia. Como dificilmente este processo ocorreria espontaneamente por meio do

mercado, a industrialização deveria ser coordenada pelo Estado. Este seria mais autônomo com relação aos interesses das elites econômicas e, além disso, poderia dispor de um corpo técnico eficiente, sendo crucial, neste tocante, a formação de um corpo de economistas atentos aos desafios peculiares ao desenvolvimento latino-americano.

A teoria econômica vinda do hemisfério norte ignorava os traços históricos e institucionais da região como, dentre outros, o padrão feudal de propriedade da terra que tornava rígida a oferta de alimentos, gerando pressões inflacionárias nos centros urbanos a cada fase expansiva do ciclo de crescimento industrial (Kalecki, 1954 e Georgescu-Roegen, 1968). A aplicação desta teoria tinha tudo para piorar as coisas; o sucesso do centro se daria necessariamente às custas do avanço da periferia. Portanto, ao abandonar o princípio da harmonia, os estruturalistas latino-americanos viam o mundo de forma totalmente diferente. Em vez de equilíbrio, percebiam indomáveis e persistentes desequilíbrios atormentando suas economias. O pleno emprego dos trabalhadores e da capacidade produtiva era, por sua vez, uma fábula que jamais haviam visto; se ocorresse de fato, os trabalhadores poderiam contar com maior poder de barganha e demandar salários mais elevados, como preveria mais tarde o clássico modelo de William Arthur Lewis de 1954. A ideia de mercados e preços se ajustando de forma fluida e desimpedida não se conformava às estruturas produtivas rígidas e altamente desiguais observadas na América Latina.

O que os teóricos cepalinos observavam era o atraso em todas as dimensões das sociedades periféricas. O capitalismo pleno e moderno não se tornara na região a forma dominante de organizar a produção. Os setores produtivos se modernizaram de forma desigual e com viés primário-exportador, de forma que o atraso industrial tornava estas sociedades altamente dependentes do ritmo de expansão dos mercados internacionais. Não demoravam, portanto, a aparecer o desemprego estrutural e disfarçado (Robinson, 1936 e Rosenstein-Rodan, 1943) nas aglomerações urbanas, os grandes desequilíbrios na distribuição da renda e a instabilidade política. Por isso não se pode abstrair o funcionamento das economias nacionais de toda a organicidade que caracteriza a relação de dependência entre centro e periferia. Como bem colocou Furtado (1999, p. 108), "a tecnologia moderna penetrava com intensidade no estilo de vida e muito debilmente no aparelho de produção. Essa distonia está na raiz do fenômeno que em nossa época veio a ser conhecido como subdesenvolvimento". A quase identificação entre

capitalismo, dependência e subdesenvolvimento torna-se um elemento indispensável para a análise da evolução econômica da América Latina.

Em resumo, podemos esquematizar o núcleo da Teoria Cepalina do desenvolvimento latino-americano em duas proposições centrais: i) economias latino-americanas desenvolveram estruturas pouco diversificadas e integradas; setor primário-exportador dinâmico, porém incapaz de difundir progresso técnico para o resto da economia, de empregar produtivamente o conjunto da mão de obra e de permitir o crescimento sustentado dos salários reais; livre comércio aprofundaria estes traços ao longo do tempo na ausência de uma indústria dinâmica e ii) ritmo de incorporação do progresso técnico e de aumento na produtividade é maior nas economias industriais (centro) do que nas especializadas em produtos primários (periferia), gerando a diferenciação secular da renda em favor do centro; os preços de exportação dos produtos primários apresentam tendência declinante em relação aos produtos industrializados: dá-se aqui a percepção de que a tendência à deterioração dos termos de troca levaria à transferência dos ganhos de produtividade do setor primário-exportador para os países industrializados.

Originalmente, a abordagem cepalina se apresentou como um corpo teórico não formal, em que a elaboração de hipóteses, conceitos e implicações foi conduzida paralelamente à descrição dos aspectos da realidade econômica da América Latina. Por isso, há certa ambiguidade na especificação das hipóteses e definições básicas das relações causais entre as variáveis e previsões da teoria cepalina. Como argumentou Colistete (2007, p. 27), as proposições requerem que se explicitem e se verifiquem algumas hipóteses adicionais para que se possa avaliar a validade da abordagem como um todo. Supõe-se que os efeitos dinâmicos sobre a economia seriam mais intensivos em uma economia industrial. Logo, a diversificação industrial seria o principal meio para reverter os efeitos negativos da especialização primária. Não há na teoria, todavia, qualquer especificação quanto à natureza da diversificação industrial, apenas a ênfase na indústria de bens de capital como o núcleo da geração e difusão do progresso técnico. O processo de industrialização deveria incorporar setores de bens de produção mais complexos e capazes de gerar e difundir progresso técnico por toda a estrutura industrial. Já as hipóteses adicionais postulam que a produção primário-exportadora é limitada em termos de incorporação de valor agregado e, por consequência, que os efeitos de encadeamento das atividades exportadoras sobre os outros setores produtivos são limitados.

O café no Brasil

Uma maneira de avaliarmos, na prática, as proposições dos economistas cepalinos e clássicos do desenvolvimento é estudar as estruturas de mercado dos principais produtos do mundo revelados no comércio mundial. Uma análise dos padrões de comércio atuais no mundo nos mostra que países de renda per capita elevada se especializam em atividades de concorrência imperfeita, enquanto países pobres não conseguem se especializar senão em atividades de concorrência quase perfeita. África, América Latina e Ásia pobre produzem e exportam os principais bens primários do mundo, e os países ricos processam e revendem esses mesmos produtos: minério de ferro, de cobre, soja, açúcar, petróleo, cacau etc. Um bom exemplo disso é a cadeia produtiva de café no globo.

O Brasil se especializou no elo mais fraco da cadeia de valor do café. Países especializados em commodities são tomadores de preços em um mercado que se aproxima da concorrência perfeita. O produto é homogêneo, há baixa diferenciação por marcas e P&D é pouco relevante. Já os torradores recebem 80% do valor do grão. A atividade requer P&D e know-how para harmonizar os sabores ao gosto dos clientes. A concorrência é imperfeita: as marcas top 10 atingem 35% do mercado mundial. Há diferenciação por marcas e produtos: Nestlé e Starbucks estão entre os maiores. Dos 60 milhões de sacas produzidas por ano no Brasil, 20 milhões são consumidos por aqui e o resto exportado. O Brasil segue sendo um dos maiores exportadores do mundo logo a frente de Suíça e Alemanha. Apesar de não plantarem um único pé de café, esses dois países dominam parte relevante desse mercado no mundo. Em termos de cápsulas e extratos, aparecem em 2014 como exportadores relevantes também. O mercado de cápsulas ilustra bem a pobreza do Brasil em termos de capacidade de adicionar valor aos seus produtos básicos e subir na escada tecnológica rumo ao desenvolvimento econômico, conforme alertava a CEPAL.

Em relação às cápsulas, o poder de mercado e diferenciação de produtos é ainda maior do que na torrefação. A mais recente fábrica da Nespresso construída na cidade alemã de Schwerin representa um dos maiores investimentos feitos no setor nos últimos anos. A escala de produção e a localização da cidade no centro da rede consumidora europeia tornam a competição para empresas brasileiras muito difícil. Na fábrica, os 350 empregos gerados pagarão salários interessantes e adicionarão ainda mais riqueza à região. A saca de café de 60kg que saía no Brasil a

R\$ 400 em 2018, ou seja, R\$ 6,6 o quilo, se transforma numa cápsula que é vendida no varejo brasileiro por R\$ 400 o quilo. O preço remunera a construção da fábrica e gera um fluxo de salários e produtividade lá bem maior do que aqui. Depois, a cápsula é reexportada para o Brasil e vendida por um preço 70 vezes maior do que o preço de saída. Aqui, um lojista brasileiro ganha um salário baixo de serviço não sofisticado para vender a cápsula. O barista consegue ainda adicionar algum valor para tentar vender o produto um pouco mais caro. O ciclo de pobreza e riqueza do café se fecha então. Quem ganhou dinheiro mesmo foram os alemães e suíços que processaram o café. Algo parecido com o café ocorre também no petróleo brasileiro: exportamos cada vez mais óleo bruto e importamos derivados como querosene de aviação, nafta, solventes, coque e lubrificantes. Nossas refinarias vão ficando ociosas e atrasadas.

Praticamente tudo o que comemos no café da manhã, almoço e jantar depende de gigantes multinacionais suíças, francesas, inglesas e americanas. Países ricos importando as matérias-primas dos emergentes, processando, colocando suas marcas e revendendo com mais valor. A Givaudan, IFF, Firmenich, quase todas suíças, compram ingredientes básicos e simples no Brasil, processam, produzem essências, condimentos e extratos e depois vendem para a Unilever e outras gigantes. Estas, por sua vez, adicionam isso a outras matérias-primas e produzem alimentos processados; põem suas marcas e vendem nos supermercados brasileiros. Há oligopsônio na compra dos ingredientes básicos, poucos e enormes compradores, e oligopólio na venda dos alimentos processados, poucos vendedores muito grandes. Onde fica o lucro? As matérias-primas da África, Ásia e América Latina viram lucro na Suíça, Alemanha, França e EUA –café, cacau, frutas, especiarias, condimentos. Poder de monopólio, marcas fortes, concentração de mercado, diferenciação de produtos garantem a concentração produtiva e de lucros. Mesmo raciocínio se aplica a aromas, fragrâncias, perfumes, desodorantes, detergentes, sabão, bebidas; frutas naturais para extração de óleo; especiarias como cravo e canela, flores como hibisco e maracujá e extratos botânicos, e milhares de outras matérias-primas. A CEPAL segue mais atual do que nunca.

O mercado de cosméticos no mundo

Barreiras à entrada, grandes economias de escala e diferenciação por marcas são algumas das características que dificultam muito o acesso

de novas empresas do mundo emergente a esses mercados industriais de alta qualidade. Alguns exemplos ilustram facilmente o ponto e ajudam a entender como a economia mundial está estruturada hoje em termos desses mercados. Aviões: Boeing, Airbus, Bombardier e Embraer. Automóveis: Toyota, Hyundai, GM, Ford, Fiat. Alimentos processados: Nestlé, Danone. Eletrônicos: Apple e Samsung, e assim por diante. Fármacos com Roche, Pfizer, Merck, Sanofi, Novartis, Bayer e Johnson & Johnson. O mundo dos cosméticos, em outro exemplo, é dominado por poucas empresas europeias e norte-americanas. No entanto, algumas empresas asiáticas, sobretudo japonesas, sul-coreanas e chinesas, têm adentrado este bilionário mercado. O mercado de cosméticos é muito oligopolizado e sete empresas detêm cerca de 180 marcas para cuidado da pele para o corpo e rosto, cabelo, perfume e maquiagem. A Estée Lauder possui 24 marcas de produtos nestas categorias.

Entrar nesses mercados não é tarefa fácil. Mas algumas empresas de países asiáticos já conquistaram mercados globais, principalmente as japonesas Bioré, Kosé, Kenzo, Issey Miyake e sul-coreanas como Missha, Amoré Pacific, Clio, LG (a mesma de eletrônicos). Como estas empresas estão entrando em um mercado tão oligopolizado? Com inovação e criação de patentes e crescentes investimentos em P&D. A Coreia é o quinto país no mundo que mais investe em P&D no setor. O governo destinou a esta indústria bilhões de dólares, criando um cenário perfeito para que as marcas criem e testem suas inovações, que incluem fórmulas, ingredientes, processos e embalagens. Esta estratégia também foi desenvolvida para que a Coreia do Sul se torne uma potência mundial na indústria de biosaúde e cosmética, áreas em que as pesquisas ganharão mais investimentos nos próximos anos. O Ministério da Saúde e Bem-Estar do governo sul-coreano vai apoiar a expansão de investimento em P&D para produtos antienvelhecimento e outros cosméticos. Até 2020, o governo espera que as duas principais empresas de beleza do país entrem no top 10 das marcas globais em termos de receita.

No Brasil temos o incrível caso de sucesso da Natura Cosméticos, que soube se alavancar a partir de nosso mercado doméstico para se tornar uma gigante mundial e brigar na liga dos campeões. Atrás apenas dos Estados Unidos, China e Japão, o Brasil ocupa hoje a quarta posição no ranking mundial no consumo de cosméticos. Para se fortalecer na briga com os gigantes mundiais, a Natura comprou recentemente a Avon por meio de troca de ações. A Natura Holding, que resultará em

combinação de negócios, operações e bases acionárias, está avaliada em US\$ 11 bilhões; com a combinação dos negócios passará a ser a quarta maior empresa de cosméticos do mundo, com quase 70% das receitas vindas do exterior. Embora o negócio tenha iniciado com uma primeira loja física em 1970 na rua Oscar Freire, em São Paulo, com atendimento pessoal de Luiz Seabra, foi com o modelo de negócios de venda direta adotado a partir de 1974 que a empresa se solidificou. A venda direta é o famoso "porta a porta", na qual revendedores fazem a venda aos consumidores no ambiente doméstico ou profissional, sem envolvimento do varejo tradicional. Caracteriza-se por margem de lucro alta, pois o consumidor paga o preço do varejo sem o envolvimento deste último.

Em 2009, 40 anos após a sua fundação, a Natura registrou 1 milhão de consultoras. Com a junção de negócios com a Avon, passarão a ser mais de 6,3 milhões de representantes e consultoras da Avon e Natura. Fortemente aderente à cultura da sustentabilidade e com estratégia de valorização da brasilidade, a Natura se destacou nos anos 2000 com o lançamento da linha Ekos, com ativos da biodiversidade nacional, com a formação de fornecedores locais na Amazônia. A estratégia da empresa incluiu desenvolvimento de capacidades produtivas nas comunidades, pesquisas sobre biodiversidade, reforma de escolas e construção de fábricas no Pará. O mercado internacional foi explorado inicialmente via contrato de distribuição no Chile, em 1982. A segunda etapa consistiu na instalação de operações na Argentina e Peru, em 1992. Mais de uma década depois, em 2005, a Natura abriu loja em Paris, e, em 2016, em Nova York, além de várias outras no Brasil. Mais recentemente, a Natura adotou arrojada estratégia de consolidação com aquisição da Aesop em 2013 e The Body Shop em 2017 (esta última por € 1 bilhão), e agora recentemente a Avon.