

“Quanto mais *compliance* ambiental houver no mundo, melhor para o Brasil”



Jorge Arbache

Vice-presidente de Setor Privado do Banco de Desenvolvimento da América Latina (CAF)

Claudio Conceição e Solange Monteiro, do Rio de Janeiro

Em abril, o Banco de Desenvolvimento da América Latina (CAF) pretende ampliar a divulgação de um conceito novo sobre o qual tem conversado com agentes públicos e privados: o *powershoring*, que prevê a atração de investimento industrial por países que tiverem condições de oferecer energia limpa, segura, barata e abundante. Nesta conversa com a *Conjuntura Econômica*, o brasileiro Jorge Arbache, no CAF há quase cinco anos, afirma que a possibilidade de exportar energia verde embutida no produto industrial fabricado no Brasil une duas demandas prementes: de *compliance* ambiental por parte de empresas multinacionais, e de desenvolvimento econômico do país. Para isso, entretanto, alerta que será preciso que o país recupere a capacidade de desenvolver estratégias. “Um projeto como esse não está condicionado a incentivos fiscais. Trata-se muito mais de remover obstáculos. Por sua natureza, ele para de pé, pois sua grande plataforma se chama vantagem comparativa”, defende.

Conjuntura Econômica — Em apresentação recente no Ceará, estado que se prepara para ser um *hub* de produção de hidrogênio verde (leia na *Conjuntura Econômica* de fevereiro: <https://bit.ly/3F0qyf1>) sua defesa foi de que o Brasil precisa investir não apenas em ser exportador de energia renovável, como ampliar o uso dessa energia na produção industrial local. De que forma?

O CAF tem uma proposta que batizamos de *powershoring*, que trata da atração de investimento direto estrangeiro motivada pela disponibilidade de energia verde, segura, barata e abundante. Propomos uma estratégia em três partes. Consideramos que o primeiro passo é aumentar ainda mais investimentos em energia ver-

de – biomassa, eólica, solar e outras. No Brasil, já somos competitivos em algumas regiões do país nas quais se consegue produzir energia solar durante o dia e eólica durante a noite, o que reduziria o custo de produção do hidrogênio verde, por exemplo, podendo ficar entre os mais baixos do mundo. Nesse primeiro passo, além de aumentar o investimento em energia verde, é preciso mexer especialmente no que é pertinente a normas, regulamentos, de tal forma a viabilizar que essa energia verde de fato chegue a um preço mais acessível e atraente para os negócios.

O passo número dois são investimentos em hidrogênio verde, usando energia limpa, de tal forma que se possa obter ganhos de escala, tornando esse hidrogênio suficientemente atrativo para se contrapor aos subsídios que o Inflation Reduction Act (IRA, *pacote do governo americano de combate à inflação que inclui investimentos públicos em projetos de energia renovável*) e os pacotes europeus estão oferecendo para impulsionar a produção de hidrogênio. E o passo número três é que esse hidrogênio verde seja prioritariamente dirigido a zonas industriais em que se localizariam esses investimentos diretos estrangeiros, atraídos exatamente por conta dessa energia, que é cada vez mais um fator crítico.

Outras razões também podem reforçar essa atração. Um elemento cada vez mais importante no planejamento de mitigação de riscos é considerar eventos naturais extremos. Nestes últimos anos, aprendemos – com a pandemia, com a guerra, entre outras questões geopolíticas de forma mais ampla – que concentrar a produção majoritariamente em um só lugar –

nesse caso, a China – foi de fato uma exposição excessiva a risco. Tivemos problemas logísticos e de funcionamento de fábricas na China que nos deixaram a lição de que concentrar produção é um erro. Hoje há um processo de mudança que tem tudo a ver com *reshoring*, *nearshoring*, *friendshoring* e outros fenômenos. Propostas de *reshoring*, entretanto, em geral significam uma reconcentração da produção nos EUA e Europa. Ou seja, é repetir um erro. Mas o que vemos é a necessidade de se considerar um contexto

A ideia de exportar
energia verde embutida
em produto industrial
faz todo o sentido,
combinando *compliance*
com desenvolvimento
econômico

ainda mais complexo, combinando resiliência com eficiência. Resiliência porque é uma estratégia que protege não só a capacidade produtiva, mas a participação dessas empresas no mercado global. E eficiência porque a energia verde e segura se tornou elemento-chave nessa definição da geografia. Já não estamos mais falando de busca de eficiência a partir do baixo custo da mão de obra aqui ou acolá.

Passamos dessa fase por várias razões, entre as quais a principal é que já houve uma “commoditização” digital. O custo de robôs e outras tecnologias caiu suficientemente para ser vantajoso tirar uma fábrica seja de onde for – por exemplo, da Ásia – e levá-la para seja onde for, automatizando, digitalizando essa fábrica. Ou seja, a noção da eficiência mudou por conta de tudo que tem a ver com a agenda verde, a agenda de transição energética. E aí, como disse, é uma combinação de resiliência com eficiência.

De outro lado, há ainda uma combinação de *compliance* ambiental – porque estamos falando de mais investimento em energia verde e liberar energia onde existe crise para outros fins, como é o caso especialmente da Europa – e desenvolvimento econômico. Por exemplo, não se trata só de investir numa frota de ônibus elétricos. Isso é bom, é uma política de *compliance*, mas só será uma política de desenvolvimento também se agregar produção, gerar emprego, exportar, envolver inovação. Aí estamos discutindo *powershoring*, combinando com muita virtude *compliance* e desenvolvimento econômico.

Assim, reforçando esse terceiro passo, trata-se não só de exportar energia verde, mas exportar energia verde embutida no produto industrial fabricado no Brasil. Prioriza-se o consumo do hidrogênio verde e das energias verdes para as plantas industriais de tal forma a torná-las muito mais competitivas.

Quanto esse mundo ideal projetado no *powershoring* se distancia de nossa capacidade de coordenar políticas que viabilizem a atração de

investimentos para uma industrialização movida por energia verde?

Isso exige uma visão estratégica que, de fato, é algo que não temos mais como tínhamos décadas atrás. É preciso muita coordenação e articulação. Veja, aqui não estamos falando de Capex, de grandes investimentos como condicionantes do sucesso desse negócio. O *powershoring* está ancorado em vantagens comparativas em sua natureza. Temos conversado com muita gente no Brasil e em outros países, especialmente Colômbia, Uruguai e Chile. O que temos visto é um crescente convencimento de que a ideia de exportar energia verde embutida em produto industrial de fato faz todo o sentido. De combinar *compliance* com desenvolvimento econômico, e de abraçar a ideia de resiliência como um *driver* fundamental da microeconomia e do investimento direto estrangeiro.

No Brasil, temos conversado com vários ministérios, como da Indústria (MDIC) e de Minas e Energia (MME), além de CNI, BNDES, membros do Senado e da Câmara, apresentando essa proposta. E aqui também temos visto uma aceitação, de que isso deve, sim, ser parte de nossa agenda. Como é um conceito de fato muito novo – vamos publicar um texto no início de abril –, o conhecimento está limitado às pessoas que têm lido alguns textos que temos escrito ou com quem temos conversado. Mas como falamos de algo que faz sentido do ponto de vista microeconômico, a capacidade de alguma forma se aliar nos parece razoável. Também temos conversado com várias empresas multinacionais, bancos de investimento. Para ilustrar, no começo de maio haverá um grande evento do Fundo Pátria em

Nova York e Washington, e eles escolheram o *powershoring* como um dos painéis principais.

Em sua avaliação, qual é a agenda que deveria ser priorizada pelo governo?

É preciso entender e ter visão estratégica. Incorporar aquilo que é seu. Transformá-lo em política pública operativa e implementá-lo em combinação com o setor privado. Esse é o grande obstáculo. Porque, como disse, o Brasil, assim como outros países da região, per-

Quanto mais o preço da energia for fator de atração, melhor será para enfrentar os subsídios que estão sendo operados pelos países desenvolvidos

deu a capacidade de fazer estratégia. E o grande ponto aqui é esse, seguido de coordenação e articulação para remover obstáculos normativos ou fortalecer regulações e normas que hoje, em alguma medida, são empecilhos. E, depois, sair a vender o projeto do *powershoring*, para acelerar esse processo.

Precisa-se estabelecer uma estratégia que faça do *compliance* ambiental a grande força motriz do desenvolvi-

mento econômico. Quanto mais *compliance* ambiental houver no mundo, melhor para o Brasil. Quanto mais se valorizar cadeias de produção verdes, melhor para a América Latina. Quanto mais o preço da energia for fator de atração, também melhor para enfrentar os subsídios que estão sendo operados pelos países desenvolvidos. Vale a pena também mencionar a combinação disso tudo com o mercado de carbono, que é uma forma complementar de ganho para quem está gerando esses créditos.

No caso dos esforços de articulação e coordenação no Congresso, conversamos com senador Cid Gomes (PDT-CE), que presidirá a comissão do hidrogênio verde. Ele gostou do que apresentamos. Como mencionei, desenvolver esse conceito se trata muito mais de remover obstáculos e criar fatores habilitadores regulatórios e normativos e fiscais do que qualquer outra coisa. No campo fiscal, no sentido de criar uma tributação razoável, porque um projeto como esse não está condicionado a incentivos fiscais. Por sua natureza, ele para de pé, pois sua grande plataforma se chama vantagem comparativa.

Veja, é claro que a ideia de produzir hidrogênio verde primordialmente para exportação é apetitosa, porque é fácil. Estamos acostumados a produzir e exportar *commodities*, e o caminho é curto. Mas quando se entende que o caminho de exportar energia verde embutida no produto pode ser parte da solução para a agenda de resiliência com eficiência para as empresas, e que isso não requer tantos esforços do ponto de vista de grandes investimentos, você observa que as pessoas se convencem de que faz sentido. No caso do Bra-

sil e de outros países da região, as principais coisas que precisaríamos do ponto de vista de infraestrutura a gente já tem, que é a combinação de um porto com uma zona industrial – preferencialmente uma Zona de Processamento de Exportação (ZPE) – com energia verde na porta. Esses três pilares o Brasil já tem em Pecém (CE), Suape (PE), no Rio Grande (RS), no Açu (RJ), em Aratu (BA). O necessário, grosso modo, passa pelo que já tratamos aqui: estratégia, coordenação e articulação.

O fato de Estados Unidos e União Europeia operarem grandes pacotes de subsídios para impulsionar projetos de energia verde não compromete esse potencial?

Sobre os incentivos que estão em fase de implementação nos Estados Unidos e Europa, a principal forma de combater isso é se tornar mais eficiente naquilo em que você já é eficiente, valorizar ainda mais sua vantagem comparativa. Investimentos em mais energia verde como uma estrutura regulatória favorável e a produção de hidrogênio verde com ganho de escala que ajude a reduzir ainda mais seu preço são fundamentais para se fazer frente a esse quadro. Agora, é importante ter em conta que empresas, quando fazem seu planejamento de médio/ longo prazo, podem considerar vantagens como subsídios no curto prazo, mas elas em geral têm em conta que essa natureza de incentivos traz consigo sua própria incerteza, enquanto o que temos na região é uma competitividade natural, apoiada uma atratividade também natural. Por exemplo, quando se olha o Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM,

ou mecanismo de ajuste de carbono na fronteira), legislação aprovada pela comunidade europeia e que vai entrar em vigor nos próximos anos, ela busca impor a empresas de outros países um tratamento, entre aspas, igual àquele que empresas no continente europeu têm que observar em termos de metas de descarbonização e compensação de suas emissões comprando créditos de carbono. Dito isso, quando se olha para empresas que operam em países com matriz energética praticamente toda verde, como é o caso do Uruguai,

A América Latina não tem que sair por aí pedindo, mas oferecendo solução, e é disso que estamos tratando. Passa muito mais pela capacidade de articular e ter as estratégias

Paraguai e Costa Rica, ou muito, mas não totalmente verde, como no Brasil, você observa que esses países já estão enquadrados desde o dia zero.

Garantir condições competitivas para a produção de hidrogênio verde será suficiente para atrair investimento direto estrangeiro sem mitigar os pontos frágeis que o Brasil

possui no campo ambiental – relacionados ao desmatamento, especialmente na Amazônia?

De fato, será preciso que os países do Mercosul liderem uma política de sustentabilidade ambiental mais ambiciosa e mais ampla. Veja o exemplo do protocolo adicional (*side letter*, no jargão diplomático), com as condições no campo ambiental que a União Europeia colocou para assinar o acordo com o Mercosul. Em última análise, se trata exatamente desse ponto. E de fato vemos como esse tipo de iniciativa pode condicionar a competitividade de forma abrangente, podendo mesmo chegar a setores que já são descarbonizados ou têm pouco impacto ambiental. Por isso é preciso coordenar uma política mais ampla, integral e coerente, em um esforço combinado. Assim é que se viabilizará o potencial da região para se converter em parte da solução para o mundo.

O banco já consegue identificar evidências de migração industrial para a América Latina influenciada por essas questões mencionadas – fator geopolítico e de segurança de suprimento de energia renovável?

Estamos trabalhando nisso exatamente agora. Temos equipes conversando com empresas em vários países, realizando esse levantamento. Mas já existem exemplos grandes – como o de uma companhia de celulose, de capital europeu, que buscou um país da região pela disponibilidade de energia verde com custo acessível e segura –, mas não posso dar detalhes. O fato é que já temos ouvido, de forma anedótica, argumentos em torno do fato da região estar longe da área de in-

fluência da guerra Rússia x Ucrânia, bem como da questão do preço da energia. Veja, na Europa, até um ano antes da pandemia, o preço do gás era de € 15 por megawatt/hora; no ano passado, chegou a € 350. É um preço absurdo para os setores intensivos em energia. Além disso, é preciso considerar a questão da segurança de suprimento. Ao se automatizar muitos processos industriais, a energia se torna elemento crítico para seu funcionamento. Assim, tão importante quanto o preço é ter disponibilidade de energia – que, por sua vez, tem que ser cada vez mais verde, por questão de *compliance*. Assim, tudo isso que estamos falando são elementos de uma nova geração de debates em torno da microeconomia do investimento direto estrangeiro. É algo que ainda não está nos *papers*, nem todos estão vendo, mas já começa a acontecer. Observamos porque estamos na linha de frente.

Em sua posição, você tem contato com empresas do mundo inteiro. Qual a percepção que estas têm do Brasil?

Acho que é um pouco a de que o país não fez o que se espera que pode fazer, considerando tudo que temos do ponto de vista de biodiversidade, disponibilidade de água. A percepção é de um gigantesco *player* determinante, mas que ainda não realizou seu potencial. Imaginar que o Brasil vai liderar essas agendas atuais, seja do ponto de vista diplomático, seja do produtivo, como o *powershoring* defende, bem como a agenda de agricultura sustentável, é parte das soluções dos problemas do mundo. Seja do ponto de vista de segurança

alimentar, seja de acelerar o processo de descarbonização aqui e fora do Brasil. O país pode assumir uma liderança em que sua natural condição e sua vantagem comparativa são seus grandes aliados. Novamente, passa muito mais pela capacidade de articular bem e ter as estratégias do que ter de construir algo que não está ao seu alcance. Passa pela necessidade de entendimento de quão rico o país e a região podem ser para participar da solução de muitos dos problemas. Veja, a América Latina não tem que

Uma agenda com multinacionais que incluem em suas cadeias pequenas empresas, gerando empregos urbanos, trata-se de uma política de distribuição de renda

sair por aí pedindo, mas oferecendo solução, e é disso que estamos tratando. Nada é exagerado; estamos falando de microeconomia na veia.

Em 2022, o CAF anunciou a meta de investir US\$ 25 bilhões no campo da descarbonização e, com isso, se tornar o banco verde da América Latina. Quais áreas têm sido o foco da instituição?

No que é pertinente ao *powershoring*, neste momento estamos trabalhando com Brasil, Chile, Uruguai e Colômbia, que são quatro países com potencial gigantesco de energia verde. Em todos, nos dedicamos a colocar o tema na mesa e ajudar a desenvolver o que é necessário e pertinente para a construção de uma política pública e privada para realizar esse potencial. O que virá depois é algo a se ver. No que é pertinente a necessidades de financiamento, estamos abertos a projetos de plantas eólicas, solares ou eletrolisadores (*para produção de hidrogênio*). O CAF está aqui, assim como o Banco Mundial, o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e, no Brasil, o BNDES. Não vejo o Capex (*investimento em bens de capital*) como grande problema. Se para atrair uma empresa estrangeira para cá for preciso uma operação corporativa, aqui estamos também.

No caso do CAF, a proposta de se tornar o banco verde da América Latina está avançando a passos rapidíssimos. Esverdear nossas operações se tornou condicionante para estas serem aprovadas pelo comitê de crédito – claro que algumas operações mais do que outras, que são de distintas naturezas. Mas antes antevíamos que 40% de nossas aprovações teriam que ser verdes; hoje consideramos a possibilidade de fazer mais, tamanha a incorporação dessa agenda dentro do funcionamento operacional do banco. E por onde estamos indo? Estamos apoiando um grande número de operações trabalhando com o Green Climate Fund (GCF, *instituição multilateral de financiamento criada pelos 194 países que fazem parte da Convenção-Quadro*

das Nações Unidas sobre Mudanças Climáticas – UNFCCC). O CAF é um representante do GCE na América Latina e com ele temos realizado operações belíssimas, com custo baixo, atrativo. Esses projetos incluem plantas eólicas e solares, eletrificação de frotas de ônibus, e financiamento de energia verde para micro e pequenas empresas.

O banco também tem trabalhado muito em agendas públicas. Até agora falamos de operações privadas, atração desse investimento, que é minha área, mas o banco também tem condicionado a operação com governos, para que insiram componentes verdes em seus projetos – senão de forma majoritária, como transversal em suas operações. E isso de fato tem funcionado, porque os próprios governos percebem esse fator como importante. Então, no final das contas, temos uma conjunção de interesses que, quando negociados, viabiliza essa convergência.

É conhecido o desafio da América Latina de sair da chamada armadilha do baixo crescimento. Considera que o avanço dessa agenda relacionada ao *powershoring*, adicionando mais valor aos produtos da região, ampliando a competitividade pela sustentabilidade, pode ser uma chave para sairmos dessa armadilha?

Não tenho dúvida. Não estamos tratando de atividades industriais sofisticadas de exportação, mas de tecnologia de inovação. E de cadeias de produção longas, porque estamos falando de indústria. Além disso, na medida em que também estamos falando de geração de emprego em centros urbanos, que é onde se con-

centra a pobreza, estamos falando de uma política antipobreza. O Brasil é um país 86% urbano (*percentual da população que vive em centros urbanos*). A América Latina é o continente mais urbano do mundo. Se avançamos com uma agenda de negócios com indústrias multinacionais que incluem em suas cadeias pequenas e médias empresas, gerando empregos urbanos, é claro que estamos falando de uma política de distribuição de renda, de mais estabilidade – inclusive social e política. Essas coisas

Para quem tem as vantagens que temos no Brasil, não consigo antever uma política antipobreza mais potente, de redução de variância de ciclo econômico

andam juntas. Há outros elementos que bebem da mesma fonte da vantagem comparativa: agricultura de baixo carbono, bioeconomia, mineração mais sustentável também são atividades que têm na agenda verde seu motor de crescimento. E aqui, novamente, não estamos falando em subsídio, protecionismo, discriminação. Não precisa disso. Ao contrário. Os dois *drivers*, na visão

do CAF, da moderna política industrial da América Latina – ainda que não para todos os países, mas para muitos – são a vantagem comparativa nesses segmentos (agricultura, mineração, bioeconomia) em que, pelo caminho da sustentabilidade, você alavanca competitividade internacional e investimentos; e o *powershoring*. Ambos combinados, gerando emprego de qualidade, porque agregam valor.

E por que chamamos de moderna política industrial? Porque se trata de sustentabilidade como motor do desenvolvimento econômico. Não estamos falando de recurso público, de Tesouro Nacional, embora isso possa ser necessário de forma pontual. Mas não é isso que determinará se essas atividades vão para frente ou deixarão de ir. Entretanto, é importante compreender essa capacidade de entender os novos incentivos, entender para onde vai o mundo, pois é uma ida sem volta, simplesmente porque não há plano B. Para quem tem as vantagens que temos no Brasil – terra abundante, muita água doce disponível, capacidade de partir de uma produtividade altíssima na agricultura e outros setores e fazer disso a plataforma de industrialização desses produtos que são *commodities*, bem como nossa capacidade de produção de energia verde combinada a questões de resiliência – não consigo antever uma política antipobreza mais potente, de redução de variância grande de ciclo econômico. Sabemos que volatilidade de crescimento é um dos grandes males das economias da região, e tratamos aqui de uma combinação *sui generis* de *commodity* com redução de volatilidade. ▣