

KUPFER, D. Mais vale um pássaro na mão. *Valor Econômico*, Rio de Janeiro, 04/03/2009.

Mais vale um pássaro na mão

04/03/2009

Como esperado, os efeitos de primeira ordem da grande crise econômica global rapidamente se fizeram sentir sobre a produtividade da indústria brasileira. De acordo com a série com ajuste sazonal da PIM/IBGE, somente no mês de dezembro de 2008 a produtividade industrial apresentou uma queda de 10,9%, consequência direta do fato de que, em comparação ao mês anterior, a atividade industrial retraiu-se 12,4% enquanto o total de horas pagas recuou apenas 1,8%. Nessas condições, é inexorável que um processo de enxugamento se abata sobre o mercado de trabalho conduzindo aos programas de demissões que, mais cedo ou mais tarde, vêm sendo executados pelas empresas às voltas com o redimensionamento dos seus planos de produção ao ritmo mais lento, quando não negativo, de evolução da demanda.

No entanto, o que está chamando a atenção é a forma como as grandes empresas brasileiras com elevada inserção internacional, as chamadas multinacionais, estão percorrendo esse trajeto. Sejam elas produtoras de commodities ou fabricantes de produtos de mais elevado conteúdo tecnológico, essas empresas estão promovendo um ajuste do emprego extremamente abrupto e aparentemente sobredimensionado quando se tem em vista a situação econômica ainda favorável em termos de lucros acumulados e outros indicadores financeiros que essas empresas exibem. A sensação inusitada é de que essas empresas estão praticando demissões preventivas, contrariando a regra habitual segundo a qual o ajuste do emprego tende a ser mais lento que o ajuste das quantidades nas fases de oscilação cíclica da economia.

Esse fato volta a acender uma luz vermelha em relação a uma indesejável característica do processo de internacionalização das empresas brasileiras que em outra oportunidade aqui nesse espaço, qualifiquei como "às avessas" (*Valor*, 31/5/2006). Nesse processo às avessas, a internacionalização é perseguida como parte de uma estratégia defensiva na qual a empresa desloca a produção para o exterior não como o coroamento de uma estratégia bem-sucedida de desenvolvimento competitivo mas visando fugir de desvantagens de acesso a recursos produtivos ou das estruturas de custos vigentes no país de origem. Com isso, chega-se a um resultado final em que a operação internacional da empresa ao invés de complementar a produção doméstica, a substitui, dificultando ao invés de facilitar a geração de empregos e renda e o desenvolvimento econômico nacional.

Há muito que o velho tripé formado pelos capitais estatal, nacional e estrangeiro em associações formadas e focadas nos mercados nacionais cedeu lugar a uma nova lógica transnacional de ação da grande empresa, dispersa por cadeias de suprimentos organizadas globalmente, cujas implicações patrimoniais significaram um radical

redesenho do capitalismo mundial. Por mais que os especialistas estejam longe de qualquer consenso sobre qual o verdadeiro impacto da globalização financeira, tecnológica e produtiva, e do sistema de capitais transnacionais que o alimenta, sobre os eixos do poder mundial, o desabamento recente desse sistema reforça o ponto de vista de Robert Gilpin em "Global Political Economy: Understanding the International Economic Order", quando ainda em 2001 afirmou que "para o bem ou para o mal, este ainda é um mundo dominado pelos Estados-nação", querendo com isso dizer que está longe o dia em que as grandes corporações transnacionais assumiriam o centro político do mundo, se é que esse dia vai chegar. Enfim, ainda é o Estado nacional, com suas políticas conjunturais ou estruturantes, que fornece os elementos necessários para que as suas empresas saiam em revoada pelo mundo, como exemplificado pela mão visível dos Estados nacionais asiáticos, sejam eles o Japão da primeira, a Coreia da segunda ou a China da terceira onda de criação dos grandes conglomerados em escala mundial do lado de lá do planeta.

O sentido prático dessa reflexão é simples de enunciar: não são as grandes empresas que fazem uma grande nação e sim o contrário; é a pujança da economia nacional que possibilita que as empresas domésticas cresçam e apareçam no mercado mundial. Já as implicações políticas dessa mesma reflexão são bem mais ambíguas, até porque, na maioria das vezes, as ações de política econômica não são certas ou erradas em si pois dependem do contexto em que são adotadas. Evidentemente, o Brasil não pode abrir mão de suas "vacas leiteiras" de divisas, sejam elas de controle nacional, estrangeiro ou estatal, especialmente quando assentadas em setores de mais alto conteúdo tecnológico, tão raros na nossa estrutura industrial. No entanto, o apoio da política industrial a essas empresas que, em alguns casos vem desde o II PND, ainda na década de 70 do século passado, não pode se dar de forma irrestrita. Parece certo que o Brasil não poderia ter renunciado a formação de um fundo de compensação a partir da extração de parcela dos lucros extraordinários que a situação de excepcional bonança do mercado internacional proporcionou aos grandes exportadores brasileiros ao longo dos últimos anos. Além dos efeitos positivos sobre a atividade industrial como um todo, especialmente ao servir como freio à tendência de sobrevalorização cambial que marcou o período, a formação de um fundo soberano na época certa teria possibilitado ao país dispor agora de mais recursos para enfrentar algumas das mazelas que surgirão nos próximos anos. Encontram-se nesse caso as perdas de competitividade amargadas pelos ramos de atividade nos quais as economias dinâmicas de aprendizado são mais intensas e que podem ter se defasado relativamente aos padrões internacionais. Por isso, uma política que se limite a estimular um seleto grupo de empresas campeãs nacionais, sem o concomitante desenvolvimento tecnológico do parque industrial e de serviços nacional poderá levar apenas a que essas empresas se autonomizem e se descolem da economia brasileira mais a frente. Enfim, mais vale um pássaro na mão do que muitos voando mundo afora.