

KUPFER, D Nô Górdio. *Valor Econômico*, Rio de Janeiro, 11/09/2017. Disponível em: <https://valor.globo.com/opinia0/coluna/o-no-gordio.ghtml>

Nô Górdio

11/09/2017

Há fartas evidências de que a indústria brasileira vive uma crise de longa duração. Não se confunde, portanto, com a economia nacional, que enfrenta um quadro recessivo cuja datação, embora alvo de algum debate, não ultrapassa o horizonte do último quinquênio. Com a indústria é diferente. Ela não entrou em crise com a nova matriz econômica experimentada pelo governo Dilma em 2012; ou tampouco com o ajuste fiscal desastrado de 2015; ou ainda com os muitos equívocos de política econômica que vem sendo praticados desde então.

A crise industrial é um processo crônico, gradativo, cuja extensão se conta em décadas. Suas origens estruturais estão relacionadas ao que denominei “doença brasileira” (veja-se, p. ex, coluna com esse nome publicado aqui nesse espaço em 4/4/2007). É distinta e, em múltiplos aspectos, mais grave do que a “doença holandesa”, o mal associado aos efeitos desindustrializantes de apreciações cambiais provocadas por grandes aumentos das exportações de commodities, que retiram competitividade da indústria de transformação e vão minando a sua capacidade de sobrevivência.

A doença brasileira tem outras origens, mais amplas e mais complexas. Decorre, em primeiro lugar, de um regime macroeconômico ancorado em taxas de juros elevadas, taxas de câmbio apreciadas e gestão fiscal contracionista e errática, extremamente hostil à produção de bens comercializáveis (importáveis), ainda mais em atividades com maior prazo de maturação dos projetos de investimento. Em segundo lugar, e não menos importante, há a disfuncionalidade do regime competitivo brasileiro. Dentre essas, destacam-se o sistema tributário altamente distorcido, a vigência de uma estrutura de tarifas aduaneiras recheada de anomalias e infraestruturas e outras externalidades escassas, caras e de qualidade insuficiente.

Em conjunto, esses dois regimes promovem uma interação macro-micro autocontraditória, na qual as empresas são desafiadas (pelo regime macro) a obterem grandes saltos de produtividade sem que os meios requeridos para tal sejam minimamente proporcionados (pelo regime competitivo). O resultado, como é de se esperar nessas situações, vai exatamente na direção oposta, que é a estagnação da produtividade. Isso porque a indústria fica aprisionada na “armadilha de baixo custo” na qual as empresas veem-se condenadas, a cada dia, a reduzir um pouco mais os seus custos de produção como forma de sobreviverem ao regime macro-micro hostil em que estão imersas.

A armadilha do baixo custo leva a que, ao invés de uma estratégia de transformação industrial com maior incorporação de inovações, de máquinas mais produtivas, de mais mão de obra qualificada e assim sucessivamente, não se consiga ir além de uma resposta defensiva voltada para a obtenção de resultados por meios rápidos e pouco exigentes. Esses meios, muitas

vezes, se limitam a simplificação de produtos ou redução de variedade, terceirizações e precarizações diversas, relaxamento de especificações técnicas e outras estratégias regressivas similares.

A consequência mais visível da armadilha do baixo custo é a perda de densidade industrial das cadeias produtivas. Inclui-se aí a crescente e hoje já enorme gama de serviços imbricados na atividade industrial (e o potencial de empregos correspondente) que, em grande parte, nem podem ser considerados perdidos porque sequer foram ainda implantados no país.

O principal determinante da armadilha do baixo custo é o forte incentivo à adoção pelas empresas de um comportamento minimizador de investimentos em capital fixo. Não é assim somente porque as taxas de juros são extremamente elevadas no país e desestimulam as aplicações não-financeiras (rentismo). É principalmente porque a política econômica não é capaz de mitigar incertezas e equilibrar as equações de risco-retorno, tornando-as mais atrativas para novos empreendimentos.

Vem daí a tendência a postergar decisões de imobilização de capital em novos ativos produtivos que caracteriza boa parte do sistema empresarial brasileiro. Na prática, significa que as empresas preferem primeiro expandir a utilização da capacidade já existente além do planejado, depois realizar operações patrimoniais de fusão ou aquisição horizontais e, somente, após todos esses passos, e caso ainda existam brechas de demanda, partir para a construção de novas fábricas.

A superação da doença brasileira não é, evidentemente, tarefa fácil. Muitos entendem que a saída é pela quebra da armadilha do baixo custo, editando políticas industriais focadas na inovação, que aumentem o valor adicionado da indústria via mais tecnologias de produto e de processo. Outros defendem atuar diretamente no circuito do desadensamento, o que poderia ser alcançado por meio de políticas de conteúdo local. Ambas saídas foram postas em prática nas versões mais recentes da política industrial brasileira, porém, sem muita efetividade.

Após décadas de convivência com a doença brasileira, não é mais possível superá-la sem criar as condições para um “Big Push” de investimentos públicos e privados no país. Por essa razão, é o comportamento minimizador de investimentos o nó górdio a ser desatado. Sem reestruturar amplamente os regimes macroeconômico e competitivo, a tônica sempre será a baixa efetividade das demais medidas e instrumentos de política industrial. Não há como prescindir de uma reforma do Sistema Financeiro capaz de reduzir fortemente o custo de capital da formação de nova capacidade produtiva e destravar o crédito de longo prazo para esses empreendimentos. Nesse contexto, migrar para a TLP vai apertar ainda mais as cordas do nó górdio e tornar ainda mais difícil desatá-lo.