

A MICROECONOMIA DA INDÚSTRIA BRASILEIRA

Gilmar Mendes Lourenço

Reconhecidamente, o assunto relativo à drástica queda de competitividade do setor industrial operante no Brasil está presente na mesa de discussões e proposições das comunidades acadêmica e empresarial e do próprio executivo federal. Afinal, não foi por acaso que a participação do parque de transformação na renda interna do País caiu de 17,8%, em 2004, para 11,4%, em 2015.

A avaliação corrente imputa o flagelo fabril à interferência de um grupo de elementos desfavoráveis relevantes, conhecidos como aspectos sistêmicos, com ênfase para a elevada carga tributária, o substancial custo do capital, expresso nos juros estratosféricos, a precariedade infraestrutural, o câmbio ainda apreciado, a excessiva burocracia, a insuficiência de inversões em ciência e tecnologia, a escassez e o alto custo do fator trabalho, entre outros entraves.

A solução para o problema, na visão protecionista, requereria o aumento das alíquotas dos impostos de importação e a concessão de incentivos tributários e de subsídios, numa espécie de restauração das principais bases do modelo de industrialização por substituição de importações, vigente no Brasil entre o começo dos anos 1930 e o final da década de 1970.

Embora seja importante a consideração da necessidade de correção daquelas variáveis de eficiência, que afetam a performance de todo o sistema de produção e transações, a observação parece inoportuna e, mais que isso, incompleta, por não incorporar, no conjunto de entraves, não a panaceia da racionalidade do mercado reinando soberanamente, mas os pontos derivados do funcionamento específico da microeconomia fabril da nação.

Mais precisamente, há que atentar para os fatores determinantes das discrepâncias, muitas vezes apreciáveis, de custo e produtividade entre os distintos ramos de atividade e, no interior destes, entre as várias unidades industriais, fruto de diferentes posturas e táticas empregadas pelas organizações.

A esse respeito, um primeiro eixo de abordagem micro compreende o racional e firme posicionamento do negócio, especialmente em um País detentor de vantagens comparativas naturais quase que exclusivamente nas cadeias produtivas atreladas às commodities alimentares, minerais e metálicas. Nesse particular, certas companhias vêm perseguindo, de forma ferrenha, a aplicação de estratégias de mercado diferenciado, centrada em inovações tecnológicas, marcas específicas e contemporâneos patamares de serviços, capazes de anular majorações de despesas mediante maior agregação de valor nas etapas e processos.

É fundamental o encaixe pesado das corporações na internacionalização dos fluxos de produção e de comércio, priorizando a concatenação com fornecedores em escala global.

Uma segunda fronteira, em contraposição aos defensores da reversão da liberalização comercial, corresponde ao encaixe pesado das corporações na internacionalização dos fluxos de produção e de comércio, priorizando a concatenação com fornecedores em escala global e ações voltadas à penetração em mercados novos e qualitativamente superiores nas exigências e especificações de demanda, o que facilita o desenvolvimento e a otimização de peculiaridades e competências pontuais na matriz de operações e transformação industrial.

Aliás, parcela razoável das corporações cumpriu essa permanente tarefa de casa em dois momentos do passado recente: no princípio da década de 1990, amparada numa postura defensiva, para fazer face ao maior grau de exposição à concorrência externa, ocasionada pela escancarada dos fluxos comerciais, em um ambiente de recessão doméstica visando o combate à inflação, promovida pelo governo Collor; e, no decênio de 2000, jogando no ataque, buscando a ampliação e diversificação da pauta e dos destinos das

vendas ao exterior, e também dos investimentos diretos, tirando proveito do maior ciclo ascendente da economia mundial pós II Guerra.

Um terceiro eixo abarca a elevação dos níveis de eficiência com a utilização de modernas e disseminadas técnicas produção e de gestão. No campo dos métodos de produção, sobressaem a racionalização de linhas, a substituição de processos, a terceirização e a automação. No terreno da gestão, o salto está vinculado ao estabelecimento de planos de resultados, ancorados em metas, descentralização decisória, com a eliminação de degraus hierárquicos, e da aplicação de recompensas diferenciadas por méritos.

Por certo, com o clima macroeconômico atual, as chances do desencadeamento de posições empresariais mais ousadas ainda são exíguas, estando mais para uma situação de compasso de espera. Porém, é preciso entender que a cautela em demasia pode ensejar uma passividade perene e representar a perpetuação de perdas, principalmente se for contemplada a hipótese de que a economia global está fincando as raízes de uma recuperação, ainda que em uma velocidade mais lenta do que a verificada entre 2002 e 2007.

Ademais, o Brasil está condenado a derrubar os empecilhos ao crescimento, independentemente dos governos, desde que dotado de algumas bússolas, acompanhadas de ousadia coletiva, na direção da formulação e execução de uma política industrial abrangente, que priorize a combinação entre progresso técnico e geração de empregos, ladeada por reformas estruturais que propiciem a depreciação sustentada do real, desprovida de pressões inflacionárias.

A luta pela concretização das modificações institucionais (tributária, fiscal, administrativa, patrimonial, previdenciária, financeira, trabalhista, etc.), pode constituir o item principal da vertente política a contribuir para o reerguimento do ânimo dos agentes privados, ainda demasiadamente presos ao padrão custos em prejuízo de outros itens concorrenciais mais focados em capacitações e inovações.