

Quem ganha com o acordo das montadoras

Miguel Jorge

Sob o título “Benefício é restrito a poucos”, a **Folha** de quinta-feira passada publicou um comentário de Carmen Munari a respeito da prorrogação do chamado acordo da indústria automobilística, no qual a jornalista procura demonstrar, com dados concretos, que as maiores beneficiárias do entendimento foram as montadoras. Os outros setores envolvidos ganharam pouco, nada ou simplesmente perderam com ele. A análise, como o próprio título diz, deixa subentendido que para a economia nacional, como um todo, o acordo quase não teve valor.

Com todo respeito pela intenção da jornalista em esclarecer seus leitores sobre um assunto que envolve diretamente o interesse públicos e não apenas os negócios privados de algumas empresas, uma vez que o governo federal e os governos estaduais abriram mão de parte dos impostos que receberiam com a venda dos automóveis, discordamos da análise e das conclusões do artigo. Na realidade, bem medidos os resultados dos primeiros meses de vigência do acordo, pode-se afirmar, com segurança, que ganharam todos os setores diretamente envolvidos no acordo – uns mais, outros menos, é certo – e ganhou toda a economia nacional. Portanto, toda a sociedade brasileira foi beneficiada. O benefício foi amplo, geral e irrestrito.

Para compreender esse raciocínio que contrapõe o da articulista da **Folha**, basta apenas entender o que poderemos chamar de “efeito cascata” gerado pelo processo da cadeia automotiva. Um automóvel, até chegar à revendedora prontinho para ser comprado, movimentou outros vários setores da vida econômica (ele não está fechado no circuito autopeças/montadoras). Começa na mineração do ferro, na extração da borracha, nas transformações dessas matérias-primas e assim por diante. E não se encerra com a venda de automóveis: vai além, movimentando postos, oficinas, a burocracia do licenciamento e outros setores mais.

Cada uma dessas áreas emprega pessoas, paga impostos, faz compras de outros setores. Assim, quando a indústria automobilística vende 29 mil veículos, como aconteceu em março, antes do acordo, ela compra aço, borracha, autopeças, numa quantidade “x” que atenda esta

produção. E seus fornecedores só produzem esse “x”, com uma quantidade de empregados condizente com tal volume de encomendas. Se as vendas caem, a tendência é diminuir tudo, encomendas e empregados. Quando as vendas crescem – como ocorreu depois do acordo com 70,9 mil veículos em abril, 60,6 mil em maio, e 67,2 mil em junho – as compras crescem e os empregos são mantidos ou até ampliados. Desse modo, quando um setor que representa diretamente 7% do PIB, como diz o artigo (não há medida para efeitos indiretos), reduz o seu ritmo de produção, ele afeta praticamente todo o sistema econômico.

Uma demonstração do equívoco do artigo citado está, por exemplo, na parte em que se diz que o acordo “atinge os 124 mil trabalhadores metalúrgicos empregados nas montadoras e 250 mil das indústrias de autopeças”, esquecendo-se de outros setores da cadeia produtiva e de outros setores que giram em torno dela, sem ligações diretas. A começar pelo vendedor de cachorro-quente em frente às fábricas até o seringueiro e o empregado da indústria de vidros, muita gente seria atingida se as montadoras fossem obrigadas a demitir em função das baixas vendas ou se o poder aquisitivo dos metalúrgicos continuasse deprimido, sem a incorporação da inflação mensal aos salários garantida pelo acordo. Um cálculo bastante conservador indica que cada emprego nas montadoras de autopeças gera outros 15 no sistema econômico.

É pouco sustentável também o argumento de perda de receita dos Estados com a arrecadação do ICMS, cabo de guerra de alguns governadores contra a renovação do acordo. Se houve realmente alguma perda com esse imposto arrecadado diretamente dos carros, ele foi compensado por outras receitas em outras áreas e com despesas que foram evitadas. Se não houvesse o acordo e as demissões crescessem, naturalmente as arrecadações do Imposto de Renda na fonte e do IPI iriam cair, e automaticamente, cairiam as transferências que o governo federal faz desses impostos para os Estados e municípios. Com o aumento do desemprego, a arrecadação da Previdência Social também diminuiria e a procura pelo salário-desemprego e pelos serviços aumentaria.

Além do mais, o cálculo dos prejuízos na arrecadação de ICMS diretamente da fonte “automóveis” deve ser feito considerando-se o que aconteceria se o entendimento não tivesse sido assinado. Em março a indústria automobilística vendeu 29,2 mil veículos e foi sobre o resultado dessas vendas que se

aplicou a alíquota de 18% de ICMS. A previsão, sem a redução de 22% nos preços dos carros proporcionada pelo acordo, era de que as vendas continuariam nesse patamar. Com o acordo, as vendas em abril, maio e junho mais que duplicaram e foi sobre esse novo número que se aplicou a alíquota de 12%. O que é melhor: 18% sobre nada ou 12% sobre alguma coisa? Esse raciocínio vale também para a alegação contida no artigo de que as concessionárias não estariam muito satisfeitas por terem cedido 2,5% em sua margem de lucro menor sobre vendas reais é, sem a menor dúvida, muito melhor do que uma margem grande de lucro sobre uma venda pequena ou sobre venda nenhuma.

Por fim, é vital reconhecer a importância política desse acordo: ele mostra, num quadro da vida nacional tão dramático, que é possível celebrar um entendimento entre empresários, trabalhadores e governo, em que pesem algumas resistências do lado oficial. Um esboço do tão sonhado pacto nacional.

Por isso, penso que poderíamos ter um artigo sobre o mesmo assunto, com um outro título: “Um acordo a ser aperfeiçoado e copiado”. Fica a sugestão.

Miguel Jorge, 47, é vice-presidente de Assuntos Corporativos da Autolatina Brasil S/A.