

A reindustrialização exige uma visão de cadeia

O Brasil só conseguirá ter uma indústria forte e competitiva se, além de ter uma taxa de câmbio de equilíbrio, desenvolver uma visão de cadeia produtiva.

Daniele Pestelli*

Há um certo consenso entre os principais economistas brasileiros de que, sem uma taxa de câmbio de equilíbrio, dificilmente o Brasil conseguirá escapar do aprofundamento do processo de desindustrialização que já esta em curso tem alguns anos. A taxa de câmbio mais competitiva, mais depreciada, é condição imprescindível para a competitividade da indústria, mas não é condição suficiente para tornar a indústria brasileira novamente competitiva. A apreciação do real por longos períodos foi a maior responsável pela crise da nossa indústria, mas não foi a única. A crise de 2008 colocou um freio no processo de crescimento das principais economias do mundo e provocou um enorme desequilíbrio entre a capacidade de produção mundial, que vinha em expansão e tem certa inércia de ajuste e a demanda por esses produtos, que sofreu uma queda brusca e ainda hoje ensaia uma recuperação tímida.

Atualmente, o mundo tem capacidade ociosa para a quase totalidade dos produtos, se analisarmos a economia global. No segmento de produção de aço, hoje existe uma capacidade excedente de mais de 580 milhões de toneladas e estima-



SICETEL

se que mais 100 milhões de toneladas de capacidade deverão entrar em operação nos próximos anos. Para termos uma ideia da magnitude deste desequilíbrio, o excedente de mais de doze vezes a capacidade instalada do parque siderúrgico brasileiro.

A competitividade da siderurgia brasileira é a base para a competitividade da nossa cadeia metal-mecânica. Nós só teremos uma indústria metal-mecânica competitiva se tivermos uma siderurgia competitiva – e vice-versa. Uma cadeia produtiva só é competitiva se todos os elos dessa cadeia forem competitivos. A robustez de uma cadeia é como uma corrente de aço: ela é determinada pelo elo mais fraco da corrente. Não adianta termos muitos elos fortes e poderosos se na mesma cadeia tivermos alguns elos fracos. A corrente irá se romper e a cadeia não irá capturar toda a sua potencialidade de negócios.

O setor empresarial brasileiro não tem uma visão muito clara da importância da cadeia produtiva e, se tem, não a pratica. Cada um está preocupado com o seu elo (produto), seu mercado, sua rentabilidade, sua proteção tarifária etc., não se preocupando e não se solidarizando com os seus fornecedores e seus clientes. No curto prazo, pode fazer sentido, mas no longo prazo, ele poderá não ter

fornecedor local e nem cliente para comprar o seu produto. A importação de um produto do seu cliente é tão pernicioso quanto a importação do produto que a sua empresa fabrica. A importação do primeiro apenas demora mais para ser percebido.

Os países asiáticos, que nos últimos 40 anos se tornaram o grande sucesso industrial, têm uma visão e uma atuação equilibrada da cadeia produtiva, buscando sempre a produção e exportação de maior valor agregado. Esse modelo começou na década de 1970 com os japoneses, que foram sucedidos pelos coreanos e, mais recentemente, pelos chineses. Na era japonesa, eram as grandes **traders** japonesas que coordenavam a atuação das suas cadeias produtivas: vendiam e financiavam tanto os produtores japoneses quanto os seus clientes pelo mundo afora.

Os coreanos se desenvolveram industrialmente e internacionalmente com forte participação de seus conglomerados, os **chaebols**, que permeavam toda a cadeia produtiva com empresas próprias ou com participações acionárias ao longo de toda a cadeia e, com isso, coordenavam e controlavam as cadeias produtivas.

A China é a máquina de produção do mundo atual, que além de toda a **expertise** absorvida de seus

vizinhos, tem uma forte interferência estatal e um enorme contingente de mão de obra a ser absorvido pelo setor industrial, com uma moeda mantida desvalorizada e uma política agressiva de exportação, focada na agregação de valor ao longo da cadeia produtiva. Os famosos "rebates" na exportação variam de acordo com a agregação de valor ao produto ao longo da cadeia: quanto maior o valor agregado, maior é o rebate.

Enquanto as empresas do mundo ocidental são avaliadas apenas pelo seu Ebitda e pela criação de valor para os seus acionistas no curto prazo, as empresas orientais, além desses objetivos, valorizam também a solidez dos seus parceiros na cadeia produtiva – fornecedores e clientes – no longo prazo. Para o governo chinês, é mais importante a geração de riqueza e de emprego para sua população do que o lucro em um determinado elo da cadeia. O que se procura maximizar é a somatória dos ganhos da cadeia e não o ganho de alguns elos.

Qualquer política de defesa comercial da indústria de transformação deve pressupor uma proteção equilibrada ao longo da cadeia produtiva. O Imposto de Importação deve ter acréscimos compatíveis com a agregação de valor de cada elo. Quanto mais valor agregado, maior o percentual do Imposto de Importação. O Imposto de Importação da cadeia metal mecânica ligada à indústria automotiva tem a seguinte estrutura:

- Insumos básicos: minério de ferro (2%) e carvão (zero)
- Fabricantes de aço: aços planos e longos, laminados a frio e a quente (12% e 14%)
- Processadores de aço: forjaria (14% a 16%), tubos (14% a

16%), trefilarias (12% a 14%), relaminação (12% a 14%) e estamparia (14% a 18%).

- Autopeças: peças, conjuntos, subconjuntos e sistemas (14% a 18%).
- Montadoras: veículos (35%).

A estrutura acima mostra que a maior proteção está no início e no final da cadeia, uma proteção desproporcionalmente menor nas etapas intermediárias da cadeia e, coincidentemente, o elo inicial e o elo final são os mais oligopolizados e com maior poder de impor preços. Entre o aço – matéria-prima para fabricação de peças e componentes do automóvel – e as peças e componentes fornecidos às montadoras, há seis pontos percentuais de acréscimo no Imposto de Importação, e entre as peças e o veículo montado, há um acréscimo de 17 pontos percentuais nesse imposto.

Além desta distorção, o programa Inovar-Auto prevê um benefício de mais 30 pontos percentuais de proteção para os veículos nacionais contra os concorrentes importados. Ou seja, um acréscimo no custo de importação travestido de IPI. A exigência de conteúdo local prevista no programa obriga a compra de parte das peças e componentes da indústria nacional. É importante e muito bem-vinda, mas essa proteção deve ser melhor distribuída para que a indústria intermediária tenha uma rentabilidade adequada e uma geração de caixa que permita que ela faça os investimentos necessários para atender o aumento da demanda e dos ganhos de eficiência e produtividade do programa, sem depender tanto de financiamento público.

Segundo os economistas, hoje a taxa de câmbio ainda está va-



INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIO

Para responder as constantes mudanças externas, adequamos o ambiente interno, transformando custos fixos em custos variáveis. A terceirização não é um modismo e veio para combater tantas ameaças. A Açoservice está aqui para cortar suas bobinas: longitudinal (slitter) - transversal - chapas - blanks, de acordo com a sua necessidade. Assim modelamos a nossa estratégia, garantimos o menor preço e a melhor qualidade! Venha conferir!

RAPIDEZ, QUALIDADE E EFICIÊNCIA NUM SÓ LUGAR



BOBINAS | CHAPAS | BLANKS
ROLOS | TIRAS

www.acoservice.com.br

tel (11) 2884-5353 | vendas@acoservice.com.br

Balança para Pesagem em Pontes Rolantes

Modelo BGB
de 2.000 até 10.000kg

Modelo BGE
de 500 até 50.000kg



Veja no site mais opções de acabamento para proteção de altas temperaturas e impactos

Controle remoto

Controle remoto padrão

Várias opções de impressoras para etiquetas

Kit troca rápida de bateria

PRECISÃO E CONFIABILIDADE NO CONTROLE E TRANSMISSÃO DOS DADOS DE PESAGEM ELETRÔNICA, ROBUSTA E CONFIÁVEL COM A MELHOR RELAÇÃO CUSTO X BENEFÍCIO



balanças
navarro
sistemas de pesagem

R. 12 de Setembro, 668/700
Vila Guilherme
CEP 02052-000
São Paulo - SP - Brasil

Tel: 11 2901 1895

www.navarro.com.br

lorizada em torno de 30%, coincidentemente o mesmo percentual da proteção adicional concedida às montadoras pelo programa Inovar-Auto. Ou seja, só as montadoras estão trabalhando com uma taxa de câmbio de equilíbrio. Além do seu produto ter a proteção de uma taxa 30% maior, o seu Imposto de Importação é o dobro do imposto das suas matérias-primas.

A proteção desequilibrada dos elos de uma cadeia produtiva poderá se mostrar inútil como defesa da indústria brasileira e, simplesmente, deslocar as importações de um elo para outro. Traduzindo, reduzimos a importação de automóveis, mas aumentamos as importações de peças e de transformados de aço. Em outras palavras, aumentamos os custos para os consumidores de automóveis e os lucros das montadoras, mas não defendemos a indústria de transformação como um todo.

Os acréscimos do imposto importação deveriam ser melhor distribuídos ao longo da cadeia, respeitando os limites da OMC, entre os 12% do aço e os 35% do automóvel, para os elos da cadeia entre as siderúrgicas e as montadoras. Os setores intermediários só vão fazer novos investimentos em aumento de produção, ganhos de eficiência e em inovação se esse capital novo a ser investido tiver uma remuneração adequada. Caso contrário, ele vai explorar ao máximo o investimento antigo, mas não vai colocar dinheiro novo no seu negócio, seja dele próprio ou de terceiros.

Outro ponto importante para o fortalecimento da indústria nacional é o custo dos financiamentos para investimentos que, no Brasil, é muito mais elevado que no exterior, apesar do crédito subsidiado pelo BNDES, que vem sendo alvo

de críticas de consultores ligados ao setor financeiro e de parte da imprensa especializada. Podemos discutir se a capitalização foi feita da forma adequada, se deveria ter sido feita de outra maneira, mas não deveríamos abrir mão de que o BNDES tenha recursos suficientes para financiar as cadeias produtivas e com o menor custo possível. Conceder crédito subsidiado num país onde as taxas de juros são escorchantes pode não interessar aos banqueiros nacionais, mas é essencial para o setor industrial, pois, apesar de subsidiado, o custo no Brasil é ainda muito maior do que no exterior. Devríamos discutir as prioridades de tal crédito. Entendemos que ao invés de escolher campeões, deveríamos direcionar estes créditos para as cadeias produtivas que o país pretende fortalecer.

O mesmo raciocínio deveria ser feito para as desonerações fiscais que foram executadas de maneira pouco discutida ao longo dos últimos anos, mas que são importantes para a competitividade da indústria nacional. Deveríamos concentrar as desonerações nos produtos *tradables* e, mais especificamente, em produtos das cadeias produtivas que têm potencial de competitividade internacional, que o Brasil quer defender e desenvolver.

O Reintegra, programa de incentivo às exportações, está temporariamente suspenso e, no nosso entender, deveria ser reativado, mas dentro de uma visão de cadeia produtiva: quanto maior o valor agregado, maior o percentual de reembolso. Não tem sentido dar o mesmo percentual para exportações de produtos primários e para exportação de produtos que sofrem maior processamento no país

e, com isso, agregam mais valor e mais emprego.

Temos que ter em mente que os recursos são limitados. Pode ser muito simpático dizer que as desonerações deveriam ser horizontais ou gerais, mas temos que ter em mente que a ciência econômica só existe porque existe escassez e, por isso, deveríamos priorizar os produtos que sofrem concorrência dos produtos importados. Desonerar produtos que não sofrem concorrência dos importados só vai gerar aumento do lucro para a empresa produtora, porque, num mercado de preço livre e sem concorrência, o preço máximo é o que o mercado está disposto a pagar – não tem nada a ver com o custo ou com o nível de imposto.

Enfim, as políticas de defesa comercial e de crédito, e as desonerações fiscais devem ser concebidas dentro do conceito de cadeia produtiva, e devem permear toda essa cadeia. O Brasil não pode ter a pretensão de achar que pode ter uma indústria tão diversificada num ambiente de economia mais aberta. Devemos analisar quais cadeias podem ter diferenciais competitivos, para garantir que elas tenham condições isonômicas com os concorrentes internacionais.



Foto: Dhuirgeação

**Daniele Pestelli é presidente do Sictel, presidente da Fitas Indústria e Tecnologia S/A e do Sindicato Nacional da Indústria de Trefilação e Laminação de Metais Ferrosos (Sictel).*