

Quanto custou o acordo automotivo

Gustavo H. B. Franco

A resposta do sr. Miguel Jorge (nesta **Folha** em 6 de março) às minhas críticas ditas “apressadas” ao novo acordo automotivo (nesta **Folha** em 21 de fevereiro) apenas reforçaram a minha impressão inicial de que, tal como no primeiro acordo, ganham os interesses corporativos setoriais e perdem o contribuinte e o grupo de pagantes do imposto inflacionário, às vezes designado como descamisados. Os cálculos relativos ao valor da renúncia fiscal envolvida no acordo são escandalosos. Repito e enfatizo que nada temos a festejar.

Sou levado à triste conclusão acima pelo uso criterioso de instrumentos muito simples de análise econômica – na verdade, uma variação em torno de uma lei muito antiga, a “lei de oferta de procura”-, os quais sr. Jorge designou não muito gentilmente de “fórmulas matemáticas”, essas invencionices que os economistas usam para enganar o povo e não resolver nada. A opinião do sr. Jorge sobre economistas lembra a do sr. Eliseu e também a de outras sumidades de Juiz de Fora, cuja contribuição talvez inestimável, para a reabilitação dos economistas, seja a de mostrar que os profissionais fazem menos besteira que os amadores.

Convém repetir o argumento “matemático” que tanto assustou o sr. Jorge, agora com alguns elementos adicionais. Vamos admitir que a sensibilidade das vendas com relação ao preço (a elasticidade da demanda) é pequena (menor que 1, digamos 0,8), de modo que, tudo o mais constante, uma redução de preços faz as vendas subirem menos que proporcionalmente à queda de preços. O acordo estabelece (arredondando todos os números para não confundir o leitor) reduções de impostos de 10% (metade em IPI, metade em ICM) e uma redução de margens em 5%. Vejamos as consequências.

Preços ao consumidor e vendas. Se as reduções de margens praticadas antes do acordo (como descontos sobre os preços de tabela) eram de, por exemplo, 10%, então o acordo provocará uma redução de preços ao consumidor de aproximadamente 5% (de 15% em se tratando de preço de tabela), o que elevaria as vendas magros 4%.

Lucros. É interessante notar que, como a indústria, antes do acordo, oferecia voluntariamente reduções de margem de 10% e, por força do acordo, diminuiu a redução de margem para 5%, então as margens de lucro aumentam 5%. A renúncia fiscal, portanto, “financia” metade do que era dado como desconto. O crescimento percentual da massa de lucros é a soma do crescimento percentual das vendas (4% com o das margens). Note-se, todavia, que o crescimento percentual das margens é a razão entre os aumentos nas margens (que foi de cinco pontos percentuais) e o nível das margens antes do acordo, que nós não conhecemos.

Se supusermos, conservadoramente, margens de 30%, isso significa que o crescimento percentual das margens seria de 16%, de modo que a massa de lucros crescerá aproximadamente 20%. Se as margens fossem de 20%, o que faria a massa de lucros crescer ainda mais, ou seja, 29%. Sem entrar em detalhes sobre quantos milhões de dólares isso

significa, é bastante claro que há aí todo o espaço para as tais concessões “históricas” aos trabalhadores. Não é correto, para dizer o mínimo, dizer que trabalhadores e montadoras estão fazendo sacrifícios.

Renúncia fiscal. A variação percentual da receita tributária total gerada pela indústria seria igual à soma algébrica do crescimento percentual das vendas (4%) com a redução percentual da alíquota. Note-se que uma redução de dez pontos percentuais na alíquota significa uma taxa de crescimento de, digamos, 30% se as alíquotas de impostos indiretos na indústria são de 33%.

O sr. Jorge diz em seu artigo que a indústria recolheu US\$ 5,4 bilhões de impostos sobre vendas no mercado interno de US\$ 15 bilhões no ano passado, ou seja, mais ou menos um terço. Pois bem, uma redução de 30% nas alíquotas e um aumento de 4% na base reduzem a arrecadação em 26%. Tomando como base os números do sr. Jorge e imaginando que o acordo permaneça em vigor por um ano, isso significa uma renúncia fiscal de US\$ 1,4 bilhão. Repetindo, o acordo automobilístico custará aos cofres públicos, se durar um ano, a bagatela de US\$ 1,4 bilhão.

É claro que esse dinheiro todo vai produzir benefícios na indústria. Somos lembrados, pelo artigo do sr. Jorge, que o acordo estabelece diversas metas ambiciosas para produção, emprego e salários, que podem até ser cumpridas. Nenhum economista duvidaria que uma renúncia fiscal teria efeito expansionista.

Apenas eu preferiria que o uso do dinheiro público fosse decidido em um orçamento em que os representantes do povo pudessem decidir com clareza que vamos deixar de construir casas populares, de dar saneamento básico, de investir em tecnologia e de fazer tantas outras coisas ou então que vamos criar novos impostos para dar dinheiro às multinacionais e sindicatos da indústria automobilística.