

Renovação do acordo da indústria automobilística

Miguel Jorge*

A decisão do governo federal, na última reunião do Conselho Monetário Nacional, de reabrir os consórcios de veículos e facilitar o crédito direto ao consumidor para bens duráveis, somada a mais uma atitude madura, realista, de empresas e empregados nas negociações salariais da categoria dos metalúrgicos, garantiu a renovação do bem-sucedido acordo da indústria automobilística, que vigorou inicialmente nos meses de abril, maio e junho.

Assim, por mais seis meses, os consumidores nacionais poderão continuar pagando um carro 22% mais barato em termos reais. Além disso, os governos federal, estaduais e municipais não correrão o risco de ver suas receitas provenientes de alguns impostos ainda mais reduzidas (como fatalmente teria ocorrido se a indústria automobilística continuasse com suas vendas fortemente deprimidas, no nível dos 29,2 mil automóveis de antes do acordo) e o setor automotivo manterá sua capacidade de produção quase totalmente ocupada.

Mesmo com todos esses benefícios – que normalmente não são poucos, mas que num período de recessão, quando só se fala em desemprego, queda nas vendas, diminuição da receita tributária, devem ser multiplicados várias vezes – houve fortes resistências à renovação do acordo. Muita conversa rolou até chegar-se a um novo entendimento. As reações maiores, praticamente únicas na realidade, vieram dos governos estaduais, preocupados com possíveis perdas em suas receitas com o ICMS.

É possível – ainda não há cálculos fechados que permitam uma análise correta do argumento – que tenha havido, de fato, alguma perda na arrecadação do tributo, quando considerada isoladamente a rubrica automóveis. Mas saber quanto foi arrecadado com a venda de tantos veículos com a alíquota reduzida e quanto seria arrecadado com essa mesma venda com a alíquota sem descontos não é o único cálculo que deve ser feito para se julgar se o acordo foi bom ou não para os cofres do Estado.

Inicialmente, o que deve ser considerado é o que aconteceria com a arrecadação do ICMS de automóveis com ou sem o acordo. Ou seja: quanto seria arrecadado se a

alíquota não fosse reduzida e as vendas continuassem lá embaixo e quanto foi arrecadado depois que os carros ficaram 22% mais baratos. Basta lembrar, para ajudar nessa contabilidade, que em março foram vendidos 29,2 mil veículos e que essa era também previsão de vendas para os meses seguintes.

Com o acordo, no entanto, foram vendidos 71,2 mil automóveis em abril, 60,6 mil em maio, e cerca de 68 mil em junho.

Outro aspecto pouco considerado, quando se fala de prejuízos para os governos com o pacto, é que a indústria automobilística é um setor que movimenta uma série de outros setores, que também pagam impostos e recolheriam menos aos cofres públicos se a produção de automóveis não se recuperasse. Este é um daqueles princípios econômicos tão óbvios, um fato tão natural que as pessoas que lidam com ele no dia-a-dia costumam esquecê-lo.

Em uma de suas edições da semana passada, este jornal mostrou dois exemplos concretos dessa interligação e dos efeitos benéficos do movimento da indústria automobilística sobre outras áreas da economia. Técnicos do Departamento de mercado da Eletrobrás atribuíram o crescimento de 0,7% no consumo industrial de energia elétrica no País em maio, entre outros fatores, à recomposição dos estoques da indústria automobilística; e o diretor-executivo da Associação Brasileira da Indústria Química (Abiquim), J. P.

Sommers, estimou que a produção projetada de 1,1 milhão de veículos para este ano (só possível com a manutenção do acordo) poderá “puxar” a demanda de produtos químicos.

Certamente, isso também está ocorrendo com outros importantes setores da economia.

Pelo que se vê, alegar, para bombardear o acordo, como fizeram algumas pessoas, até na reunião do Confaz, que ele só é bom para o “monopólio” das montadoras, é, além de uma heresia, a confissão de um completo desconhecimento de como funciona o sistema econômico.

* Vice-presidente de Assuntos Corporativos da Autolatina Brasil S.A.