

Queremos Crescer: É Preciso Soltas as Amarras!

Roberto Lobo

19 de julho de 2019

Recentemente assisti a um vídeo em que o brasileiro residente nos EUA compara a flexibilidade existente nos dois países em relação às leis trabalhistas e aos encargos, um dos motivos para a diferença abissal entre os dois países. Revoltado, o autor do vídeo chega à conclusão de que é impossível ter qualquer esperança de enfrentar a competitividade necessária às conquistas de novos mercados se não mudarmos o atual arcabouço legal que rege nossa legislação empresarial.

A gravação é demasiadamente radical, mesmo porque a legislação que rege negócios e relações de trabalho nos EUA varia de estado para estado, estados que possuem grande autonomia. Pelo que sei, não há uma legislação única e uniforme em todo o país. Estados como Florida, Massachusetts e Califórnia possuem leis bastante diferentes, mas muito mais parecidas entre si do que com aquelas que vigoram no Brasil.

Por outro lado, a revolta e o apelo da pessoa que apresenta o vídeo são compreensíveis. Para ilustrar o cenário atual, compilei vários indicadores que comparam as situações do Brasil e dos EUA.

É claro que, como se esperaria, a comparação é extremamente desfavorável ao Brasil, mas minha intenção aqui é apresentar alguns dados que se referem aos pontos levantados no vídeo, comparando a legislação empresarial e trabalhista e as relações empregador-empregado nos dois países.

Esses dados foram coletados do Global Competitiveness Report 2018, que inclui no estudo 140 países.

Item	Brasil (colocação)	EUA (colocação)
Tempo para abrir um negócio	80 dias (137°)	5,6 dias (30°)
Facilidade para contratar e demitir funcionários	138°	3°
Cooperação nas relações empregado-empregador	117°	6°
Facilidade de contratar estrangeiros	122°	7°
Facilidade de estabelecer salários	124°	13°

O cenário atual pode ser vislumbrado nos dados da tabela que ilustram o abismo entre o Brasil e os EUA que, embora sabidos, merecem uma profunda reflexão e deveriam levar a importantes decisões que pudessem mudar o rumo de nosso futuro ameaçado.

A situação melhora um pouco quando se trata do crescimento de empresas inovadoras no Brasil e de empresas que procuraram incorporar ideias rompedoras (disruptive). Criamos, mas temos dificuldades de consolidar nossas inovações em empresas brasileiras que sejam internacionalmente competitivas.

O empreendedor brasileiro, incluindo aí empresários em geral - e não somente startups – precisa nadar contra a maré de uma legislação complexa e abusiva, que pune o capital e parece mesmo odiar o lucro.

Como recentemente explicitado pelos estudos da consultoria americana McKinsey - Latin America's Missing Middle - reproduzido na revista Veja, há um desequilíbrio no Brasil e na América Latina, entre o grande número de pequenas empresas em relação à quantidade de empresas de médio e o grande porte, comparativamente a outras partes do mundo. Esse mesmo relatório indica que uma empresa em São Paulo gasta 2000 horas por ano, em média, para dar contas das obrigações com seus impostos (250 dias úteis), colocando o Brasil em 184º lugar em um ranking de 190 países.

Como diz o estudo, o grande número de pequenas empresas não é um problema em si. O empreendedorismo é salutar para uma economia. O que atrapalha o desenvolvimento dos países latinos é a dificuldade que a pequena empresa tem para dar o salto e se tornar uma empresa média, condição na qual a produtividade avança exponencialmente e elas se tornam capazes de buscar mercados internacionais.

Empresas maiores oferecem, inclusive, melhores salários, o que dá aos trabalhadores vigor para consumir, estimulando a economia de forma sustentável. Segundo a publicação, a América Latina está economicamente cada vez mais próxima da África e distante da Europa e da América do Norte.

No caso brasileiro uma razão para isso é clara porque o crescimento e amadurecimento das nossas pequenas empresas enfrenta um obstáculo quase incontornável: sair do sistema tributário simples para entrar em outro tipo de regime tributário, quando se verifica a maioria das falências.

O presidente da CNI, Robson Braga de Andrade, afirmou recentemente em reportagem da Folha de S. Paulo que só a parceria concreta entre o governo e o setor produtivo será capaz de transformar o ambiente de inovação no país, que resultaria em aumento de produtividade e competitividade. Segundo ele, "Nenhum setor se relaciona mais com a inovação do que a indústria. Porém, para inovar, é necessário que o governo e a academia estejam cada vez mais conosco. Essa articulação é fundamental". Nesta mesma matéria ele cita estudos como o PINTEC que relata que a grande maioria das empresas brasileiras que se dizem inovadoras consideram como inovação a importação de novas máquinas e ferramentas do exterior.

É preciso entender a profundidade desta frase e ir além das aparências: não é somente financiamento e apoio do governo que são necessários. Governo aí significa o conjunto dos poderes do país, com suas leis e políticas industrial, educacional, etc.

No Brasil as empresas precisam gastar parte significativa de seus recursos para criar uma infraestrutura jurídica e contábil capaz de enfrentar as políticas tributárias e os achaques legítimos e ilegítimos dos representantes do Estado. Não é à toa que temos mais advogados do que engenheiros. As empresas precisam, além disso, enfrentar os conhecidos problemas de infraestrutura que encarecem o custo Brasil, entre outros entraves.

Como o apresentador do vídeo, muitos brasileiros também estão preocupados, com razão, diante da nossa situação. O Brasil é como um homem que usa roupas de tamanho 6 vestido em um terno de tamanho 4. É preciso discutir urgente e profundamente como destravar o crescimento do país.