

O que os empreendedores da floresta me ensinaram sobre o governo

Pequenos obstáculos escondidos nos meandros da máquina pública podem fazer grande diferença para os negócios

Por Salo Coslovsky

Salo Coslovsky é professor na Universidade de Nova York e pesquisador do Projeto Amazônia 2030



Açaí, uma superfruta da Amazônia / Pulsar Imagens

Enquanto o debate público oscila entre mais ou menos regulamentação, muitos dos entraves à bioeconomia se escondem em detalhes esotéricos, herméticos ou recônditos. Os problemas não estão nas intenções das leis, que buscam objetivos legítimos como proteger consumidores, promover a competição e evitar pragas. Eles estão nos detalhes da sua implementação, incluindo interpretações enviesadas, exigências desproporcionais e lacunas na ação pública que só são visíveis para quem atua nas trincheiras desses mercados. Nesses casos, a solução não é a desregulamentação, mas ajustes que preservam o espírito protetor das normas ao mesmo tempo que recompensam quem contribui com o fortalecimento do setor, mas sem transferir custos excessivos para ninguém.

As Mesas Executivas são um instrumento inovador de fomento econômico que me deram acesso privilegiado a esse universo. Acompanhando seus trabalhos, encontro questões surpreendentes, quase nunca mencionadas nos eventos e debates sobre a bioeconomia. Mais do que curiosidades, são barreiras tão escondidas que passam despercebidas por quem não está mergulhado no assunto. E, mesmo parecendo pequenas, elas causam problemas grandes o suficiente para prejudicar o avanço de seus respectivos setores.

Três exemplos ilustram bem o fenômeno.

Primeiro, alguns dos beneficiadores de açaí que integram sua Mesa Executiva relatam a ausência de um marco regulatório que padroniza a nomenclatura de seus produtos. Isto é, esses produtores querem saber quando suas empresas e seus concorrentes devem rotular um determinado alimento como polpa, suco, néctar, concentrado, purê, sorbet, ou outro nome. O MAPA já definiu algumas regras para o açaí, mas segundo meus interlocutores, as normas existentes não atendem suas necessidades. E nomenclatura tem consequência, pois cada um dos nomes implica uma carga tributária diferente no mercado nacional, regras tarifárias distintas no comércio internacional, exigências sanitárias separadas, e cria expectativas próprias de qualidade por parte dos clientes. Na ausência de padrões claros, obrigatórios e universais, reina uma certa confusão que aumenta custos, distorce incentivos e favorece os aventureiros, mais interessados em ganhar dinheiro rápido do que criar negócios e mercados duradouros.

Exportadores de castanha relatam um problema distinto mas igualmente frustrante. Muitos compradores internacionais pedem que todo lote de castanha venha acompanhado de um Certificado Fitossanitário (CF), um documento oficial emitido pelo MAPA para atestar que o produto está livre de pragas e espécies invasoras. O pedido do cliente, porém, não basta para justificar a emissão. Há alguns anos, o MAPA decidiu que só emite esse certificado se o exportador comprovar que o governo do país de destino exige o documento. Isso significa que o vendedor precisa localizar a legislação estrangeira, traduzi-la, interpretá-la, e submetê-la à análise dos fiscais brasileiros, que então decidem se a emissão é justificada. Caso o MAPA rejeite o pedido, resta ao vendedor a opção ingrata de convencer seu cliente a aceitar a carga sem o documento. Em todos esses cenários

os produtores enfrentam custos adicionais e precisam despende esforço considerável para desembaraçar cada lote, sem nenhum ganho real de qualidade ou sanidade vegetal.

Criar problemas não é exclusividade do Brasil. A União Europeia é um importante mercado para produtos tropicais mas só permite a importação de alimentos já reconhecidos em sua legislação. Os demais, classificados como “novos”, ficam proibidos até passarem por avaliação relativamente longa e cara. O objetivo europeu de proteger a saúde dos consumidores é legítimo, mas o efeito colateral é encarecer a entrada de produtos inovadores, mesmo que sejam tradicionais em seus locais de origem. Na teoria, bastaria ao exportador pedir essa autorização. Na prática, poucos se arriscam a arcar com esse custo, já que seus concorrentes ganharão acesso assim que o produto for liberado. O resultado é que muitos produtos ficam cronicamente impedidos de entrar na Europa e ninguém está disposto a abrir o caminho.

Ao invés de liberar geral, uma alternativa mais palatável, e que respeita o legítima interesse dos europeus em zelar pelos seus consumidores, seria fazer como fazem os EUA em relação aos medicamentos genéricos: a empresa que patrocina a solicitação recebe uma exclusividade temporária, análoga a uma patente. Desse modo, todos ganham sem sobrecarregar o pioneiro.

Relatei casos de regulação escassa, excessiva, ou tão mal desenhada que transfere custos para quem não tem condição de pagar. Nenhum desses problemas, isoladamente, é fatal. Mas o seu acúmulo cria um ambiente hostil a quem inova e compete de forma construtiva. É nesse ponto que as Mesas Executivas fazem diferença, pois ajudam a revelar problemas que nenhum pesquisador, ativista ou servidor público conseguiria identificar sozinho. Não é solução mágica, mas pode ser o instrumento certo para ajudar a limpar os trilhos da bioeconomia, removendo os detritos e imperfeições que hoje retardam um setor tão cheio de potencial.

Fonte: <https://www.estadao.com.br/economia/salo-coslovsky/o-que-os-empresarios-da-fl-orestas-me-ensinaram-sobre-o-governo/>