

Como transformar a concorrência destrutiva em construtiva?

Na Amazônia, onde empresas frequentemente competem através de desmatamento, abuso e expropriação, a qualidade da concorrência importa tanto, ou mais, que sua intensidade.

Por Salo Coslovsky

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



Queimada no Pará / Daniel Teixeira

Quem estudou economia básica, como eu, aprendeu que a concorrência é o motor da prosperidade material. Definida como a disputa entre empresas pelos mesmos clientes, ela previne a acomodação e obriga os negócios a se atualizar continuamente para garantir sua sobrevivência.

A teoria básica também ensina que mercados se diferenciam pela intensidade de sua concorrência. Num extremo estão os mercados onde a competição é fraca ou inexistente, dominados por poucas empresas ou, às vezes, uma só. No outro extremo, estão os mercados onde a concorrência atinge intensidade máxima, chamados de "perfeitamente competitivos".

Dado esse espectro, a ortodoxia diz que cabe ao Estado promover a concorrência mais intensa possível, prevenir seu enfraquecimento, remediar suas falhas, e mitigar seus efeitos indesejados, também conhecidos como externalidades negativas. Esse arcabouço conceitual é tão dominante que questioná-lo é temerário.

Ainda assim, nos últimos meses, tenho me debruçado sobre as ideias de Louis Brandeis, jurista norte-americano que viveu cem anos atrás, e de uma nova geração de acadêmicos que está revitalizando sua forma de pensar. Brandeis sugere que a concorrência deve ser avaliada não apenas por sua intensidade, mas também por sua qualidade. Isto é, além de forte ou fraca, e perfeita ou imperfeita, a concorrência pode ser construtiva ou destrutiva.

A concorrência construtiva é aquela onde as empresas são incentivadas a aumentar sua produtividade, qualificar seus trabalhadores, construir relações duradouras com seus fornecedores e clientes, usar recursos naturais com parcimônia e oferecer produtos com atributos cada vez mais desejáveis. Esses negócios competem criando valor, não transferindo custos para outros.

Já a competição destrutiva é aquela onde as empresas são incentivadas a sacrificar investimentos de longo prazo, degradar condições de trabalho, apropriar-se dos recursos naturais como se não houvesse amanhã, explorar clientes e fornecedores, e ocultar atributos negativos de seus produtos. Esses negócios competem transferindo custos para quem não consegue se defender.

Essa distinção é especialmente importante na Amazônia, onde diversos mercados exibem padrões destrutivos. O garimpo oferece o exemplo mais claro, pois cada faísca de ouro levada ao comércio vem acompanhada de poluição por mercúrio, erosão dos rios, disseminação de malária, grilagem de terras, evasão fiscal e violência.

A pecuária e a sojicultura apresentam cenário mais variado, mas muitos produtores ainda competem via desmatamento ao invés de competir aumentando a produtividade das áreas já abertas.

Surpreendentemente, diversos produtos compatíveis com a floresta, como as amêndoas de cacau, os frutos de açaí e as castanhas do Brasil in natura, são comercializados em mercados que premiam quase exclusivamente a redução de preços, com pouca oportunidade para aumento de produtividade, melhoria de qualidade, ou adoção de práticas mais sustentáveis.

Como alterar esse cenário? A verdade é que ainda estamos aprendendo. A distinção entre competição construtiva e destrutiva está longe de ser consensual entre estudiosos, incluindo advogados e economistas. Aplicá-la como se dominássemos o assunto seria prematuro.

O caminho mais promissor é aprender com os experimentos em curso. A Moratória da Soja é o caso mais emblemático, com quase 20 anos de história, marcada por resultados concretos mas também críticas tão intensas que estão levando ao fim do acordo. O Regulamento Europeu de Produtos Livres de Desmatamento (EUDR), ainda em discussão, é outro experimento que busca converter concorrência destrutiva, via desmatamento, em concorrência construtiva, via inovação.

Há também iniciativas menos visíveis no mercado doméstico que merecem atenção. Em diversos setores, empresas e órgãos públicos têm buscado modular a concorrência, reduzindo seus aspectos destrutivos e ampliando os construtivos. O Fundecitrus, o Pró-Amendoim, o Consecana, o Conseleite e as Mesas Executivas são exemplos de arranjos setoriais que, em diferentes graus, tentam transformar a natureza da competição em seus respectivos mercados. Nem todos esses esforços têm o mesmo nível de sucesso ou clareza de propósito, mas podem ensinar muito se soubermos interrogá-los bem.

Há ainda múltiplos casos de melhoria em condições trabalhistas em setores problemáticos, frequentemente promovidos por auditores fiscais do trabalho e do Ministério Público. Esses esforços raramente ganham um nome próprio, orçamento dedicado, ou equipe permanente, mas nem por isso são menos relevantes para entendermos como a dinâmica concorrencial pode ser transformada, de destrutiva em construtiva.

Esses arranjos existem há anos, agora a teoria precisa correr atrás da prática, documentando o que funciona, por que funciona e como os bons resultados podem ser replicados. Para a Amazônia, onde competição frequentemente assume formas destrutivas, esse aprendizado não é exercício acadêmico, mas necessidade imediata.

Fonte: <https://www.estadao.com.br/economia/salo-coslovsky/como-transformar-a-concorren-cia-destrutiva-em-construtiva/>