

Os empreendedores não são a causa do desenvolvimento econômico. São a sua consequência

As iniciativas de fomento à bioeconomia na Amazônia precisam melhorar o ambiente de negócios.

Por Salo Coslovsky

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



Trabalhador coletando castanha / Embrapa

Milton Friedman, o lendário economista de Chicago, gostava de explicar o funcionamento do mercado usando um lápis. A madeira vem de uma floresta no estado de Washington, ele dizia, o grafite de minas na América do Sul, a borracha da Malásia, e assim por diante. Milhares de pessoas que não falam a mesma língua, que talvez se odiassem caso se conhecessem, cooperaram para colocar esse objeto na sua mão por preço quase irrisório. Como é possível? Ele mesmo respondia: é a mágica do sistema de preços.

O argumento é poderoso, mas sabemos que mágica não existe, o que existe é ilusão. E ilusão exige muito mais que fraque, cartola e coelho. Exige alçapões, fundos falsos, espelhos, fios de nylon, distrações e outros artifícios que permanecem escondidos do público mas cumprem papel fundamental. Sem eles, não há espetáculo.

Na Amazônia, o problema não é a escassez de bons mágicos, ou negócios de base florestal. O problema é que o palco não oferece as condições que eles precisam para prosperar.

Quem anda pela Amazônia encontra múltiplas iniciativas de fomento econômico. Há programas de capacitação, incubação e aceleração de startups, fundos de capital voltados à bioeconomia, centros de apoio aos negócios, ofertas de capital semente, e instrumentos financeiros construídos sob medida por securitizadoras e fundos de impacto. São esforços valiosos, tocados por pessoas competentes e comprometidas. À primeira vista, essas iniciativas parecem cobrir todas as bases. Na realidade, porém, elas adotam uma mesma estratégia, centrada na multiplicação e fortalecimento dos mágicos. Enquanto isso, a aridez do palco permanece sem solução.

Três grupos de evidência sugerem que precisamos recalibrar nossos esforços. Primeiro, temos um fluxo razoável de novas startups mas elas enfrentam enorme dificuldade em crescer. De forma recorrente, a mídia dá destaque para um novo negócio de base florestal, muitos deles de cunho comunitário. Eu acompanho de perto e não conheço praticamente nenhum que ganhou escala expressiva. Vários sobrevivem e, de vez em quando, um deles dá um passo a frente, mas os sucessos concretos, medidos em faturamento ou número de funcionários, são raros.

Segundo, até mesmo os esforços mais sofisticados de fortalecer esses empreendimentos, conduzidos por bancos e fundos de investimentos e desenhados para injetar capital nos negócios da floresta, têm dificuldades em gerar o impacto desejado. Recentemente analisei os documentos públicos de oito operações, incluindo sete CRAs e um FIDC. Quatro dos CRAs seguiram os preceitos do “blended finance”, isto é, o uso de capital paciente e catalítico para destravar capital privado. A teoria é fantástica. Na prática, segundo minhas

contas, cada R\$1,00 doado pela filantropia transformou-se em R\$1,80 de ganhos aos beneficiários. O detalhe inconveniente, porém, é que essa alquimia consumiu outros R\$3,00 doados por fora para escorar as operações.

Terceiro, há um fluxo razoável de novos negócios criados na Amazônia, mas eles não ganham tração mesmo quando são liderados por empreendedores talentosos, experientes e capitalizados. Em épocas passadas, o exemplo mais óbvio foi a tentativa de produzir borracha em Fordlândia, liderada por Henry Ford, um ícone do capitalismo global. Outro exemplo é o Projeto Jari, liderado por Daniel Ludwig, um magnata da navegação. Ambas as iniciativas consumiram milhões de dólares, talvez bilhões em valor presente, mas não deixaram legado tangível. Mais recentemente, conheci quem investiu sério em castanha e depois foi embora. Conheci a Peixes da Amazônia, uma fábrica moderna e bem equipada, com selo de inspeção federal, mas que acabou esvaziada, sem dinheiro para funcionar. Conheci um empreendimento que buscou promover a intensificação da pecuária mas acabou falindo. Conheci também várias operações de manejo florestal certificado que pareciam ter decolado, mas depois andaram para trás. É normal que empresas nasçam e morram, o que não é normal é que os setores permaneçam estagnados.

A lição que eu tiro é que a falta de bons empreendedores e bons negócios não é o gargalo mais crítico. Essa posição é ocupada pelo ambiente hostil onde esses empreendedores operam.

Alguns dos problemas que eles enfrentam são óbvios e inegáveis, como a crescente criminalidade e a confusão que reina sobre os títulos de terra. Outros parecem pequenos e permanecem escondidos para quem não é do ramo, mas o seu acúmulo tem efeito devastador. O beneficiamento de castanha ilustra bem essa questão. A compra de matéria-prima exige muito capital de giro, e o governo oferta dinheiro barato via Plano Safra. As linhas de maior porte são geridas pelo MAPA e não contemplam a castanha, que é uma atividade extrativa. As linhas que podem ser acessadas pelos beneficiadores de castanha são geridas pelo MDA mas aquelas dedicadas ao beneficiamento só podem ser acessadas por cooperativas ou associações. Para conseguir esse dinheiro, as cooperativas precisam provar que 75% de seus cooperados têm cadastro de agricultor familiar. Esses cadastros

exigem que cada associado apresente CPF, comprovação de terra e de renda. Agricultores que moram perto de grandes centros urbanos conseguem fácil, mas na Amazônia muitos têm dificuldade em obter essa documentação. O cadastro precisa ser renovado a cada três anos e sua obrigatoriedade põe os líderes das cooperativas em conflito direto com seus cooperados, que hesitam em solicitar o cadastro por medo de perder acesso à aposentadoria rural. As cooperativas que reúnem esse material ainda precisam apresentar garantias que convençam o seu banco, e aquelas que superam esses desafios enfrentam resistência junto ao gerente, que não costuma ter prática em conceder esse tipo de crédito e por isso evita tomar riscos que acha desnecessários.

Cada requisito faz sentido, mas o seu acúmulo vai reduzindo a margem de manobra dos empreendedores até tornar o sucesso quase um milagre. Um ativista resumiu o desafio com uma imagem memorável: “não basta acertar no alvo e não basta acertar na mosca. Para ter êxito, você precisa acertar no nariz da mosca.” [na realidade, ele citou um recôndito que não podemos publicar].

Milton Friedman estava certo quando disse que mercados são tão poderosos que até parecem mágica. Seu poder, porém, não é suficiente para criar as condições que eles precisam para funcionar bem. Na Amazônia, isso significa que não vamos promover mais desenvolvimento multiplicando os empresários. Para isso, precisamos melhorar o palco onde eles trabalham. Enquanto as iniciativas de fomento à bioeconomia na Amazônia não incorporarem essa lição, continuaremos investindo no lugar errado.

Fonte: <https://www.estadao.com.br/amp/economia/salo-coslovsky/empreendedores-nao-sao-a-cao-do-desenvolvimento-economico-sao-a-consequencia/>