

VÔO DE GALINHA

Amadorismo e falta de investimentos e incentivos impedem o setor produtivo do Distrito Federal de ocupar mais espaço no mercado externo

GUILHERME QUEIROZ

DO JORNAL DO COMMERIO

MARIANA FLORES

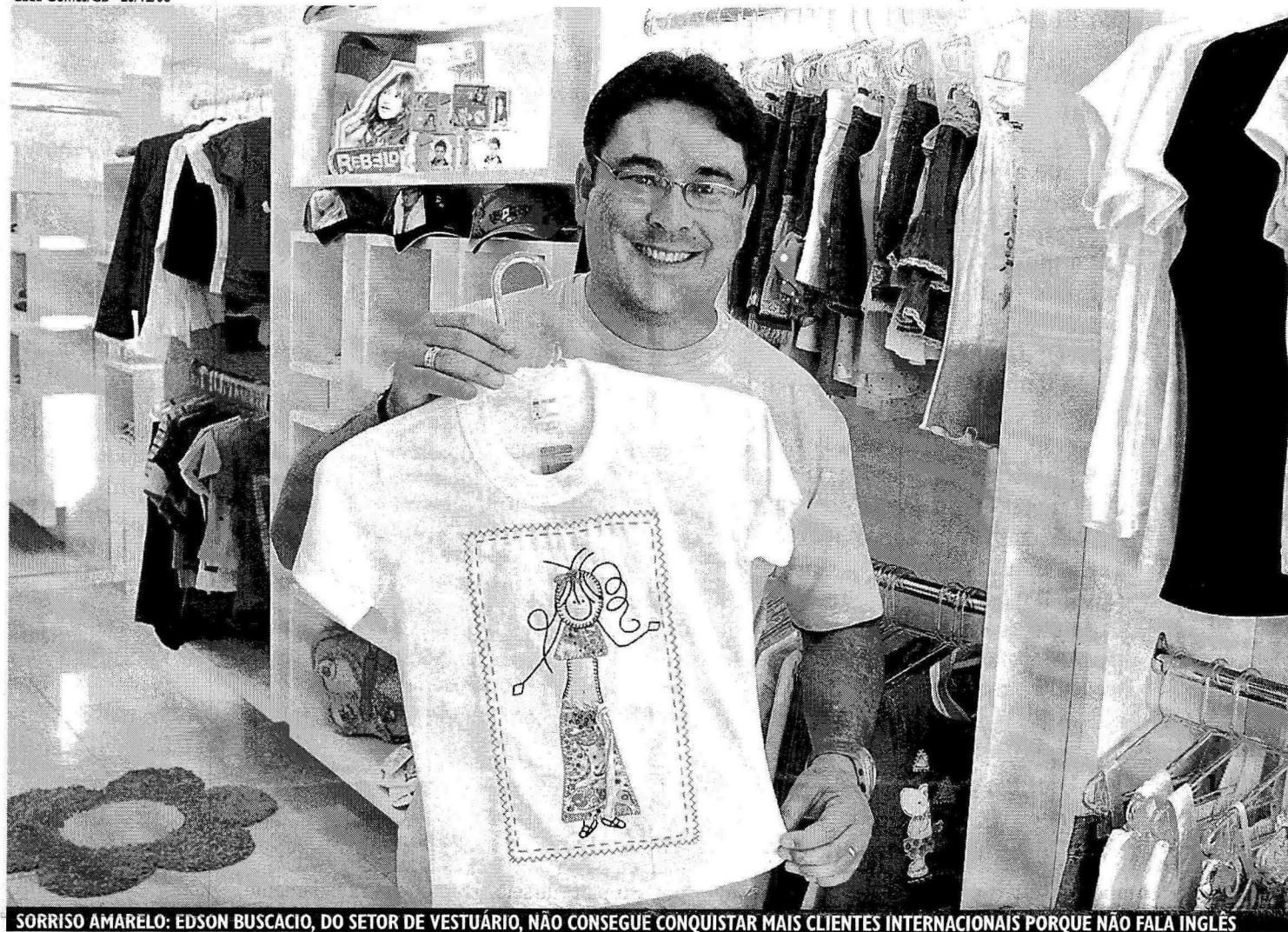
DA EQUIPE DO CORREIO

Há exato um ano, o Governo do Distrito Federal (GDF) e a Federação das Indústrias do DF (Fibra) esboçavam um plano ambicioso: dobrar pelo terceiro ano consecutivo o valor das exportações brasileiras. O plano de embarcar US\$ 100 milhões em mercadorias em 2006, porém, nunca foi formalmente apresentado. A proliferação de focos da gripe aviária na Europa, logo no início do ano, e a não-consolidação de investimentos esperados para a avicultura local puxaram as rédeas do único setor da indústria local capaz de concretizar a meta. Um cenário que mostra que, até que outras atividades exportadoras sejam fortalecidas, qualquer intenção de promover um salto quantitativo no comércio exterior do DF não deve superar um breve vôo de galinha.

O benefício trazido à economia brasileira pela expansão da avicultura é inquestionável. Evidencia, porém, a falta de força de outras atividades industriais que buscam mercados estrangeiros. Esse cenário, para o micro e pequeno empresário, é desolador. Se possuem um produto de apelo comercial, carecem de recursos para bancar um departamento de comércio exterior. Se têm o poder financeiro, ainda precisam superar o obstáculo do idioma e as dificuldades em se firmar parcerias internacionais duradouras que rendam embarques regulares de produtos.

"Já tive um contato de uma pessoa interessada em comprar

Cadu Gomes/CB - 20/12/06



SORRISO AMARELO: EDSON BUSCACIO, DO SETOR DE VESTUÁRIO, NÃO CONSEGUIU CONQUISTAR MAIS CLIENTES INTERNACIONAIS PORQUE NÃO FALA INGLÊS

as blusas na Austrália, mas eu não tenho inglês bom o suficiente para negociar um contrato. Seria preciso criar apoio até para isso, para contratar tradutores e pessoas que possam nos ajudar a fechar um negócio. Além de mais apoio para a participação em feiras internacionais, claro", reclama o dono da microempresa Bonecas Arteiras, Edson Buscacio. Neste ano, ele conquistou clien-

tes em cinco cidades de Portugal. Faturou cerca de R\$ 70 mil nos últimos 12 meses com as vendas, um quinto das receitas totais. Mas viu seus planos de expansão frustrados pela falta de apoio.

Profissionalização

A gerente do Centro Internacional de Negócios (CIN) da Fibra, Luciana Pecegheiro, avalia que 2006 foi o ano de consolidação

das exportações de grandes empresas no DF. Destaca porém que se torna mais urgente a necessidade de investir na profissionalização das pequenas e microempresas com potencial exportador. "Um objetivo para o ano que vem — não uma meta — é aumentar o número de empresas exportadoras entre empreendedores de menor porte. Mas precisa-se de um nível maior de gerência, da

maior promoção de parcerias internacionais. É o que falta crescer na balança comercial", propõe.

Na opinião da gerente do CIN, alguns progressos têm ocorrido. Mas vislumbrar um salto nas exportações para além do frango dependeria de uma política local de incentivos. E, nesse aspecto, o papel do GDF seria estratégico. "O governo teria de trabalhar na captação de missões para conhe-

cer os produtores locais e divulgar externamente os produtos do DF. Deveria apoiar na legislação tributária, em termos de tributos que ainda não são cobertos pelas políticas atuais", cobra.

A redução do peso dos impostos nas finanças dos pequenos exportadores serviria de alento para elevar a competitividade em um cenário de valorização do real frente ao dólar. Segundo dados da Confederação Nacional da Indústria (CNI), apenas 0,2% das micros e pequenas empresas exportam. Para o presidente do Conselho Econômico da Micro e Pequena Empresa da CNI, Luiz Izoton Vieira, é responsabilidade do governo estimular a competitividade dos segmentos com potencial exportador. "É preciso adotar medidas de incentivos fiscais e tributários para que as empresas recuperem a competitividade. Não se faz estímulo sem renúncia fiscal provisória", indica.

O secretário da Agência de Desenvolvimento e Comércio Exterior do DF, Afrânio de Souza, considera normais as flutuações na balança uma vez que o resultado total depende fortemente das vendas de um único segmento. "Qualquer desencontro no mercado internacional em um produto reflete diretamente na balança local", resume. Ele acrescenta que a diversificação da pauta de exportações é um processo demorado, que leva até 10 anos para maturar. "A consolidação de um produto no mercado internacional é morosa. Não podemos esquecer que Brasília foi criada para ser uma cidade administrativa e que essa mudança de vocação demora, ainda mais em se falando em comércio exterior", explica.