

Conversão para exportação, a seqüência lógica

Ruy Flaks Schneider (*)

A forma tranqüila e bem sucedida como transcorreram os primeiros leilões de conversão da dívida externa parece, finalmente, ter acalmado as vozes até então contrárias à operação e estimulando ainda mais aqueles que sempre a defenderam. Torna-se agora necessário e oportuno aprofundar o assunto e elaborar novas formulações que atendam aos interesses da economia brasileira.

A conversão para exportação vem a ser a seqüência lógica. A operação consiste em converter recursos da dívida vencida e vinculada para a aquisição de bens e serviços elaborados no País e destinados ao mercado externo. É impor-



tante frisar que a Conversão para Exportação não deve limitar-se a bens como navios, os mais freqüentemente citados, mas deve incluir, além de equipamentos em geral, serviços tais como projetos de engenharia, que podem ser desenvolvidos no Brasil por profissionais e firmas locais, para clientes do exterior.

A relutância por parte de certos setores do governo em aceitar o conceito provém de compreensível preocupação. Afinal de contas, o Brasil necessita do fluxo significativo de divisas e não tem sentido desenvolver-se medidas tipo "comer a cauda", que resultem em diminuição desses ingressos. O problema, de solução relativamente simples, consiste em estabelecer regras sucintas e objetivas que evitem essa substituição e permitam a expansão das vendas ao exterior, com as conse-

qüentes repercussões benéficas sobre o nível de atividade econômica interna.

A exemplo do que já existe para o programa Finex, caberá às autoridades determinar que produtos e serviços estarão enquadráveis, revisando periodicamente a lista. O critério para essa relação é igualmente simples, trata-se de produtos e serviços cuja demanda não é freqüente, regular e contínua, sobretudo por parte do mesmo país de destino, e produtos e serviços que são, tradicionalmente, objeto de expressivo apoio governamental para exportação por parte dos países competidores, tais como navios e bens de capital, especialmente aqueles feitos sob encomenda.

A recente atitude do secretário do Tesouro norte-americano, James Baker, uma vez mais autorizando o Eximbank, em caráter

excepcional, a financiar a venda no mercado doméstico americano de equipamentos feitos naquele país, como forma de competir com uma possível exportação brasileira, constitui o mais contundente aviso de que a conversão para exportação deve ser urgentemente regulamentada. O Eximbank, de acordo com seus estatutos, foi criado para financiar vendas de equipamentos americanos ao exterior. No caso, já pela segunda vez, a instituição converteu-se, mediante licença específica, em instrumento de ação protecionista.

Cerca de dois anos atrás tratava-se de turbinas fabricadas no Brasil, agora vem a ser um guindaste para contêineres e, certamente, tais fatos e circunstâncias se repetirão.

Através da conversão para exportação, a empresa exportadora brasileira pas-

sará a contar, a seu lado, com o interesse do banco engajado na conversão, o que, no mínimo, dificultará às autoridades dos países de destino o recurso a artifícios casuísticos. Por outro lado, ainda que em sua forma a conversão para exportação não deixe de ser um Finex modificado, pois os recursos em cruzado provirão do Banco Central (BC), cumpre lembrar a imediata diminuição do endividamento externo e a ausência de despesas com a equalização de taxas.

A conversão para exportação é uma formulação específica, obviamente com abrangência restrita, porém que pode resultar em apoio indispensável para que mais produtos e serviços feitos por brasileiros compitam favoravelmente no mercado internacional.

(*) Membro do Conselho Superior da Associação Brasileira de Marketing.