

# Uma política de longo prazo para exportações

por Maria Christina Carvalho de São Paulo

Cresce entre os exportadores o consenso de que está na hora de se elaborar uma política de longo prazo para o comércio exterior. "A reforma do final de fevereiro deu condições a todos os setores econômicos de fazer um planejamento de longo prazo, na medida em que pôs a inflação sob controle e estabilizou a moeda. Isso vale para o comércio exterior também", diz Eduardo de Paula Ribeiro, presidente da Associação Brasileira das Empresas Comerciais Exportadoras (ABECE).

A primeira reação dos exportadores à reforma econômica foi acelerar as vendas externas. O congelamento e o tabelamento de preços fizeram as empresas voltar a se interessar pelo mercado externo, onde o lucro está limitado apenas pelo jogo da competição com os outros fornecedores.

Uma semana antes do pacote, o quadro era radicalmente outro. Em seminário realizado em São Paulo, Laerte Setúbal Filho, vice-presidente da Duratex, dizia que as exportações estavam quase paradas, pois o mercado interno, reativado pela composição salarial, consumia tudo. "Praticamente só estão exportando multinacionais, e mesmo assim as comprometidas com programas Biefex", dizia Setúbal Filho.

## FIM DO IMEDIATISMO

Ribeiro condena mudanças radicais desse tipo no comportamento dos exportadores. Para ele, é extremamente negativo o imediatismo, que fez com que empresas abandonassem o mercado externo nos últimos meses de 1985, deixando muitas vezes sem conclusão um trabalho arduamente feito, para atender ao mercado interno, que não tem problemas com frete, adaptação de produtos, comunicação e cam-



Laerte Setúbal Filho

bio. "Especialmente as empresas que vendem produtos sujeitos a cotas aos Estados Unidos e Mercado Comum Europeu, como sapatos e têxteis, verão agora que não é tão fácil voltar."

Num primeiro momento, a volta ao mercado externo foi facilitada pela desvalorização do dólar em relação às moedas européias e à japonesa, que tornou o produto brasileiro — em sua grande maioria cotado em dólares — mais barato. "Sem mexer no preço local, o metro quadrado de nossa chapa de fibra de madeira é agora 35% mais barato na Alemanha Ocidental do que há um ano", exemplifica Setúbal Filho.

## LONGO PRAZO

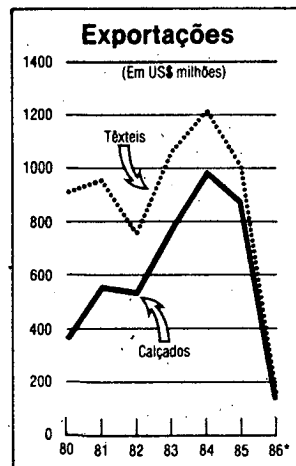
O presidente da ABECE acredita que só uma política de comércio exterior de longo prazo acabará com o imediatismo de muitos exportadores brasileiros. Essa política, que, segundo ele, deveria ser elaborada conjuntamente pelo governo e empresários, deve estabelecer como "universo de trabalho das empresas o mercado interno e o externo, sem dar prioridade nem para um nem para outro. O problema é gerar empregos e aumentar a competitividade e a produtividade da indústria".

Na visão do empresário, a exportação já não tem o apelo da segunda metade da década de 70, quando "exportar era a solução",

nem a pressão de 1982 a 1983, quando havia o que chama de "síndrome das reservas internacionais" — necessidade de exportar para acumular divisas e superar o estancamento dos empréstimos internacionais.

"Agora", diz Ribeiro, "a exportação passa a ser encarada com justiça, com a mesma importância do mercado interno. O crescimento econômico deve dar o mesmo peso à produção para exportar e para atender ao mercado interno. E mais: o que o Brasil conseguir a mais no superávit da balança comercial em relação ao projeto, em vista da desvalorização do dólar e da redução dos gastos com o petróleo, deveria ser canalizado para aumentar a importação de produtos necessários à ampliação do investimento e da produtividade", diz.

Outro ponto que, segundo ele, deve ser solucionado por uma política global diz respeito aos tributos que incidem sobre os manufatu-



rados exportáveis. Ele explica que, antes da reforma econômica, com a alta inflação, um imposto de importação de 10% para ser recolhido em 120 dias virava 4%. O pagamento do PIS, de 0,75% para ser recolhido em seis meses, caía em termos reais para 0,4%. "Agora esses valores são reais e muito elevados."