

Ainda faltam investimentos

São Paulo — O crescimento das exportações de produtos industrializados é um claro sinal de que a economia brasileira está se modernizando. Mas os analistas dizem que o país só será reconhecido como um grande fornecedor de itens de alta tecnologia se não repetir a desastrada experiência da moeda sobrevalorizada. Além disso, precisa aumentar os investimentos em tecnologia e educação. Segundo Júlio Gomes de Almeida, professor da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), o governo deve perseguir o aumento da qualidade e quantidade das exportações brasileiras. Para ele, o país precisa estimular a instalação de fábricas de componentes eletrônicos, como ocorre no sul deste asiático.

Ele argumenta que os fabricantes de memórias e circuitos integrados para computadores e aparelhos de telecomunicações produzem itens sofisticados, com grande valor no mercado internacional e pagam bons salários aos empregados. "Se for preciso, o governo pode utilizar recursos do Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para estimular essas empresas", sugere Almeida. "Afinal, trata-se de uma prioridade para a capacitação industrial do Brasil. Só para montadoras, que não criam tantos postos de trabalho como se imagina, o BNDES concedeu financiamentos de R\$ 2,5 bilhões nos últimos quatro anos."

CHEGA DE CHORAR

Mas, na avaliação de Armando Castelar, economista-chefe do BNDES, a utilização de recursos públicos para estimular a produção de chips que já são fabricados em larga escala em alguns países, especialmente na Ásia, precisa de uma avaliação muito cuidadosa. "A idéia de auto-suficiência industrial está ultrapassada. O país precisa se especializar naquilo que faz bem e tem vocação natural", afirma Castelar.

"Estamos conquistando bons resultados das vendas de aviões, carros e equipamentos de telecomunicações. Não podemos abrir mão da área agrícola. A produção de alimentos orgânicos é uma fronteira que pode ser explorada, pois nossas condições naturais são muito favoráveis."

O aumento das vendas externas também depende do maior empenho dos empresários. Para Giulio Lattes, diretor da Associação dos Exportadores do Brasil (AEB), os industriais precisam parar de chorar e viajar mais para expor seus produtos a potenciais clientes. "Como não há mais a barreira do câmbio sobrevalorizado é preciso agir com rapidez. Não dá para conquistar mercados apenas fazendo contatos pela Internet", comenta. (RL)