

# Um aprendizado para vender ao exterior

por José Casado  
de São Paulo

Pressionados pela abrupta queda no nível de encomendas estatais, nos últimos 18 meses, os fabricantes de bens de capital estão, agora, empenhados em direcionar cerca de 30% de sua capacidade instalada para o mercado internacional.

Esse plano, cuja concretização se prevê para 1982, depende de uma garantia mínima de contratos de exportação no valor global de 1 bilhão de dólares, o correspondente a um terço do valor médio da produção, nos últimos dois anos.

Trabalhando com essa perspectiva, os industriais do setor gastaram os seis primeiros anos num processo de aprendizado em marketing externo. A própria entidade representativa dos interesses setoriais, a Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Indústria de Base (ABDIB), viu-se na contingência de implantar um departamento específico para o comércio exterior. E isso porque, até agora, a experiência da indústria brasileira de bens de capital no mercado externo restringia-se a algumas iniciativas isoladas — "know-how" insuficiente para atingir as metas estabelecidas.

É certo que os ganhos no mercado internacional, através desses contratos esparsos — que não chegaram a constituir uma política efetiva —, multiplicaram-se nos últimos seis anos: quando se compara as exportações com a produção do setor, no período 1974/1980, verifica-se que as vendas externas equivaliam a apenas 3% da produção e passaram a corresponder a 15,9%, no ano passado. Mas, agora, pela primeira vez, o setor apresenta uma estra-

tégia definida, que busca a duplicação da participação do mercado externo nas vendas globais, no curto espaço de dois anos.

Tal estratégia envolve algumas peculiaridades, inerentes à produção de bens sob encomenda, e estas estão — se refletindo nas negociações entre empresários e o governo federal em torno da montagem de um esquema de apoio à comercialização de longo prazo.

No primeiro semestre, por exemplo, os fabricantes de bens de capital barganharam e obtiveram do governo alguns compromissos de apoio ao seu programa de exportações. Entre as medidas anunciadas pelas autoridades econômicas está a equalização das taxas nos empréstimos que as empresas tomarem no exterior, de acordo com a Resolução 509 do Banco Central, em que a Finex banca a diferença entre os juros externos e os subsidiados internamente.

Montou-se, em paralelo, uma linha de crédito à produção para exportação (Resolução 674), com juros de 40% ao ano, durante o prazo de fabricação. Os fabricantes de bens sob encomenda, pretendem, nesse segundo semestre, conseguir do governo federal uma ampliação dos recursos destinados a essa linha de crédito, a fim de que as faixas de produtos possam ser ampliadas, bem como o prazo de pagamento (de 180 para 360 dias).

O governo, também aceitou a este setor industrial com uma política cambial realista, que, efetivamente, está-se concretizando, e com um tratamento diferenciado na concessão do crédito-prêmio do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI).

Numa prova de maturidade e de disposição para negociar, os empresários brasileiros chegaram a admitir uma importação maior de bens de capital fabricados por esses países. "É claro que ainda faltam ser negociados os detalhes de contrapartida", observou Waldir Gianetti, presidente da ABDIB, ao fazer um balanço das negociações com o Leste europeu, há uma semana, com uma base nos relatórios de seus emissários.

De toda forma, esboça-se uma estratégia de cooperação entre o Brasil e o Leste europeu na comercialização externa de bens de capital, o que, por si só, pode vir a significar um aumento bastante razoável das metas de exportação da ABDIB, a partir do próximo ano.

Na Tchecoslováquia, por exemplo, as empresas brasileiras descobriram que não apenas podem fornecer bens e serviços às empresas daquele país, como, também, é possível acertar operações conjuntas para concorrência em terceiros mercados. Propostas concretas, nessa sentida, foram apresentadas pela Skoda Export, fabricante de termelétricas e máquinas pesadas, aos emissários da ABDIB.

No caso da República Democrática Alemã, a perspectiva de cooperação na África e América Latina foi aberta em área como mineração, engenharia e eletrificação rural. E, na União Soviética, acertou, em princípio, a construção e o fornecimento conjunto de partes para três usinas hidrelétricas. Apenas com esses três países socialistas, os negócios em andamento somam 1,4 bilhão de dólares.