

Exportar, esta é uma solução possível?

Por Laerte Setúbal Filho, presidente da Associação dos Exportadores Brasileiros.

O comércio exterior, no seu dinamismo, pode ser comparado a uma gangorra cuja base de sustentação do equilíbrio precisa ser, cada vez mais, elevada: sobe importação, sobe exportação, num movimento pendular eventualmente disforme, mas seguro para possibilitar um desejado equilíbrio ascendente.

As duas vias do comércio exterior — importação e exportação — devem ser movimentadas no sentido de nivelá-lo nos patamares mais elevados: país que não importa também não consegue exportar.

Estamos diante de uma realidade na qual a expansão das exportações brasileiras mostra-se fundamental. E temos de buscar esse objetivo a qualquer preço, não obstante um quadro formado por indicadores adversos da realidade econômica mundial, em visível declínio com a redução das atividades globais. Dentre os fatores inibidores para o incremento das vendas externas, identificamos a permanência de uma taxa de juros artificialmente elevada; o dólar excessivamente valorizado; uma produtividade mundial decrescente, ao lado de uma inflação ascendente e investimentos estacionários.

O período de recessão que caracteriza a economia mundial é uma realidade que justifica, ainda mais, o acerto da política brasileira de comércio exterior ao buscar, na superação desses obstáculos, o crescimento necessário de nossas exportações. E precisamos fazê-lo com a aplicação de uma tática de comprovada eficiência, acelerando a diversificação não só de nossa pauta de produtos como, também, das áreas geográficas. Utilizando todos os instrumentos possíveis de estímulo às vendas externas, de maneira a compensar as deficiências existentes e eventuais barreiras protecionistas.

Ano passado, ampliando-se a US\$ 20,5 bilhões, as exportações brasileiras representaram 1,4% do volume de 1 trilhão e 459 bilhões de dólares das vendas mundiais. Este ano, mesmo que não cheguemos ao sonhado superávit, uma diferença reduzida na relação importações-exportações já terá o significado de uma conquista de um não menos buscado equilíbrio. E se alcançarmos exportações de US\$ 24,5 bilhões — um bom salto considerando a baixa performance de vários produtos primários — teremos elevado



nossa participação nas vendas mundiais a 1,5% da expectativa de um volume da ordem de 1 trilhão 616 bilhões e 600 milhões de dólares. Considerando o crescimento de apenas 1% desse total — dez vezes menos que o incremento médio anual registrado no período 1952-1958 — em função da redução das atividades econômicas, precisaremos, em 1982, elevar de apenas 0,3 pontos percentuais a participação brasileira: 1,8% das vendas mundiais, equivalente a US\$ 30 bilhões. Uma tarefa árdua, mas factível se os esforços dirigidos puderem vencer as resistências naturais de uma economia mundial estabilizada. Um resultado que poderá ser ainda mais valorizado se atingirmos, paralelamente, a meta de reduzir, de maneira racional, o crescimento das importações, contendo-as ao redor dos US\$ 27,5 bilhões, o que nos possibilitará um superávit — tão perseguido — de US\$ 2,5 bilhões.

Para esse resultado será necessário acionarmos, a partir de agora, os mecanismos de uma tática capaz de viabilizar os nossos objetivos de comércio exterior. Estamos mostrando ser capazes de controlar o balanço de pagamentos, fator que aliado a um equilíbrio — ou reduzido défi-

cit — da balança comercial neste exercício deverá ser transformado em formidável capital capaz de dinamizar o comércio exterior. Uma atividade que não podemos limitar exclusivamente à nossa capacidade de exportar, pois essa medida acabaria por deprimi-lo.

O afrouxamento do preço do petróleo pode constituir-se em excelente arma de aumento das exportações: por que não exigir de nossos fornecedores, no atual mercado de oferta, a reciprocidade de compras de produtos brasileiros num limite adequado?

Claro que a redução das atividades econômicas implicará, por parte dos países industrializados, no aumento do protecionismo. Por isso, devemos duplicar nosso comércio exterior com os países que, negociando na área do dólar, ainda nos favoreçam com créditos comerciais acentuados na balança bilateral (Rússia, Leste Europeu, México, Argentina, Venezuela, Nigéria etc.).

No desenvolvimento de um programa tático compatível com o esforço necessário de ampliar nossas exportações, importante será um melhor aproveitamento das vantagens oferecidas aos produtos brasileiros listados no SGP-Sistema Generali-

zado de Preferências. Há, também, que se pôr em prática uma estratégia imprescindível à prática do comércio exterior até aqui não adotada: a de se ter pesquisas confiáveis, que permitam ao País penetrar nos mercados de nossos parceiros comerciais, sobretudo nos países industrializados, quando a demanda dos produtos estiver em ascensão. Identificando as curvas de crescimento estaremos evitando o recrudescimento de medidas protecionistas, acionadas por nossos concorrentes — produtores locais nos países importadores.

Paralelamente, no âmbito interno, precisamos acelerar os investimentos para o aperfeiçoamento e melhoria da infra-estrutura portuária. Somos um País tradicionalmente habituado à tarefa de exportar produtos primários, situação só invertida em 1979 com o avanço das vendas dos industrializados em nossa pauta de exportações. Há que se adequar a estrutura de exportação à situação presente, aliando essa providência à redução gradativa das taxas de fretes que inibem a competitividade do produto brasileiro nos mercados importadores. Um tabu que pode ser quebrado se o governo eliminar a taxa de renovação da Marinha Mercante, substituindo-a por dotação orçamentária que não se reflita no valor do frete marítimo. E por que não estabelecer o conceito de "produto pioneiro", listando para fretes favorecidos, por períodos determinados, produtos de exportação de largo potencial no Exterior e ainda frágeis no volume de vendas?

Há problemas sérios a enfrentar, mas precisamos encará-los de frente para assegurar o retorno do esforço brasileiro de exportação. Como, por exemplo, compensar o estímulo representado pelo crédito-prêmio do IPI, que cairá para 9% em janeiro próximo? A compra de cambiais pelo exportador em ORTN pode representar uma solução, como já foi sugerido pela Associação de Exportadores Brasileiros às autoridades.

Na fase difícil que se prenuncia duradoura para a economia mundial, a expansão das exportações não é tarefa fácil. É um desafio necessário à capacidade e à criatividade brasileiras. Que precisamos vencer, sob pena de fraudarmos nossos anseios legítimos de crescimento.