

Saída é exportar. Problema é achar quem vai comprar

Dianto do esforço solicitado ao setor exportador pelo Governo, no sentido de ser alcançado um saldo de US\$ 6 bilhões na balança comercial, como forma de evitar maiores traumas no fechamento do balanço de pagamentos este ano, uma pergunta se impõe: exportar o que, para quem?

Para o presidente da Associação Brasileira das Empresas Comerciais Exportadoras (Abece), Carlos Sehbe, a resposta não é tão difícil quanto se possa imaginar.

— Afinal — diz ele — o parque industrial brasileiro é suficientemente capacitado para produzir bens com qualidade necessária para ganhar mercados nos países em desenvolvimento. É possível, também, vender serviços e equipamentos cuja tecnologia é produto do nosso próprio desenvolvimento.

Ele cita como exemplo de serviços de engenharia, principalmente na construção de usinas e barragens, onde possuímos um vasto *Know-how*. “Não só na parte de engenharia propriamente dita, como também em equipamentos como turbinas, geradores etc.”

Quanto ao superávit de US\$ 6 bilhões, o presidente da Abece assegura que este é um desafio que as trading companies brasileiras estão enfrentando com muito trabalho. “Inclusive, fazendo as vezes de mascates internacionais”.

Carlos Sehbe assegura ainda que se poderia esperar uma participação muito mais efetiva das trading companies, se elas pudessem

atuar em operações de counter trade, ou seja, aquelas em que as companhias de comércio compram certos produtos, mesmo que não sejam para importá-los de fato, mas sim até para tornar a vendê-los a outro comprador. Isso, em sua opinião, aumenta o poder de barganha companhia comercial.

O presidente da Abece é de opinião que o poder de barganha do Brasil poderá ser muito mais frutífero se a iniciativa privada — no caso as empresas comerciais exportadoras — pudessem negociar também nas importações de petróleo. Ele alega que as compras de óleo cru estão excessivamente concentradas nas mãos das empresas estatais. “E nem sempre essas empresas estão em condições de barganhar o melhor para os produtos nacionais”.

Sehbe baseia em números sua opinião quanto à possibilidade de ser atingido o superávit desejado e quanto ao papel importante a ser desempenhado pelas trading companies.

Ele questiona apenas as restrições rigorosas às importações, pelos motivos já expostos de que no mercado internacional quem vende mais também compra.

— Nós achamos perfeitamente plausível — diz — alcançar um saldo positivo de US\$ 6 bilhões na conta comércio. Só não concordamos que isso signifique que devemos importar US\$ 17 bilhões e exportar US\$ 23 bilhões. Quem sabe, não poderíamos importar US\$ 30 bilhões e exportar US\$ 36 bilhões?



Carlos Sehbe

EXPORTAÇÃO DAS TRADING COMPANIES

JANEIRO / DEZEMBRO DE 1982 — US\$ 1.000 FOB

DISCRIMINAÇÃO	CONTA PRÓPRIA	CONTA DE TERCEIROS	SUBSIDIÁRIAS NO EXTERIOR	TOTAL
Industrializados	Manufaturados	1.307.807	1.657.461	3.340.283
	Semimanufaturados	190.796	191.825	3.897
	Sub-Total	1.498.603	1.849.286	3.726.801
Primários	Café	716.477	38.356	949.409
	Outros	260.877	874.091	286.417
	Sub-Total	977.154	912.447	490.993
TOTAL	2.475.757	2.761.733	869.705	6.107.195

COMPARATIVO ANUAL E PARTICIPAÇÃO DAS TRADING COMPANIES NA EXPORTAÇÃO BRASILEIRA

JANEIRO / DEZEMBRO DE 1982 — US\$ 1.000 FOB

DISCRIMINAÇÃO	1981	1982	Variação (%)	Part. % Em 1981	Part. % Em 1982
Industrializados	Manufaturados	1.833.116	3.340.283	82,2	15,3
	Semimanufaturados	363.436	386.318	6,3	16,2
	Sub-Total	2.196.552	3.726.801	69,7	31,2
Primários	Café	836.239	949.409	13,5	55,1
	Outros	1.535.738	1.431.185	-6,8	20,4
	Sub-Total	2.371.977	2.380.594	0,4	26,2
TOTAL GERAL	4.568.529	6.107.195	33,7	19,6	30,3

FONTE: ABECE