

25 SET 1987

"Countertrade", a volta às trocas bilaterais

GAZETA MERCANTIL

Angelo Clarizia (*)



Diante da falta crônica de divisas que permita ao País importar e dos problemas com a moratória surge a alternativa de "troca" de mercadorias, bens e serviços, que é tão antiga quanto a primeira onda agrícola.

Há alguns anos o "countertrade" (trocas bilaterais) era considerado uma anomalia nas práticas comerciais usuais.

O Departamento de Comércio dos Estados Unidos tabulou em 28% a conta de "countertrade" em 1976 nos negócios entre Leste e Oeste. Essa cifra pulou para 38% em 1981. Somente na Europa, 50% dos contratos comerciais possuem

cláusula de "countertrade". No comércio mundial estima-se que o "countertrade" atingiu o percentual de 25, e fontes como o Departamento de Comércio estimam que chegará a 50% no ano 2000.

O "countertrade" representa uma vantagem em relação à concorrência. Uma empresa que venha a se envolver nesse tipo de comércio não convencional terá clara vantagem em seus contratos e vendas.

Países com moedas não conversíveis vêem o "countertrade" como uma maneira de se assegurarem de que os gastos com importação serão compensados com a obrigação do exportador de comprar algo localmente.

Assim, na medida em que a situação financeira mundial piora, os riscos e incertezas dos negócios aumentam.

No contexto de aumento do preço do petróleo, aumento de taxas de juro, recessão, protecionismo dos países industrializados e fuga de capitais, com conseqüente falta de liquidez, houve carência de moeda forte para uma série de países em desenvolvimento. Alguns países viram-se simplesmente impossibilitados de obter moeda forte através de suas exportações e ao mesmo tempo honrar o serviço de suas dívidas e pagar as importações necessárias.

O Brasil, por exemplo, gasta 80% das receitas de suas exportações com o serviço de sua dívida.

Com o excesso de "commodities" a nível mundial, países do Terceiro Mundo acabam também sendo duramente afetados. Nessas circunstâncias, o tradicional sistema de troca de dinheiro por bens foi testado

e achado insatisfatório. Alternativas flexíveis e criativas tiveram de ser procuradas e, assim, o comércio internacional deparou-se com o "countertrade", que possui várias formas de ser operacionalizado.

A sua definição geral diz que se trata de trocas comerciais nas quais os vendedores são obrigados a adquirir bens ou serviços dos compradores.

A operacionalização de "countertrade" pode ser feita através de:

— Escambo: troca de bens por bens.

— Escambo paralelo: troca de bens por bens/serviços e dinheiro.

— Compensação: troca de tecnologia e equipamento e/ou instalações por produtos gerados por tecnologia, equipamentos, etc.

— Acordos comerciais: troca de bens e serviços por produtos locais (geralmente

oriundos de vários fornecedores).

— Acordos de compensação bilateral: acordo entre dois governos que estabeleçam as bases para o balanço comercial.

Finalizando, o "countertrade" deve ser incorporado como parte da estratégia de marketing das empresas.

Deve-se ter em mente que a operação do "countertrade" de dentro da empresa (pode ser operado exteriormente através de "trading companies" já estabelecidas) tem seu sucesso ligado aos setores de compras, marketing/vendas, finanças e jurídico, dentro dos quais uma linha bem clara de comunicação deverá ser estabelecida.

(*) Engenheiro sênior assistente da gerência de assistência a clientes da Avibrás Indústria Aeroespacial S.A.