

TRIBUNA DA CIDADE

JOÃO DE LIMA
CORDEIRO FILHO

É tempo de muita parceria

A internacionalização da economia está alterando profundamente o modelo convencional do comércio, a ponto de nos surpreender todos os dias com novas formas. Nessa complexa conjuntura, a saída que se impõe é o da parceria. É a palavra-chave para o desenvolvimento das empresas.

O governo precisa ver o empresário do setor do vestuário (somos 700 empresas em Brasília) e, de resto, qualquer outro setor produtivo como um parceiro na construção do desenvolvimento nacional, que envolve a geração de empregos, a criação de riquezas. Não podemos ser encarados como vilões. Dessa forma, não chegaremos a lugar algum.

A parceria é fundamental para a estabilização econômica e o desenvolvimento, e o funcionamento das câmaras setoriais é um grande avanço nesse sentido, e precisa ser estimulado. É imprescindível assegurar a saúde do Plano Real, e as câmaras são um bom instrumento para isso.

O Plano Real estabilizou a moeda e fez despencar a inflação. Esperamos que ele continue a ter desdobramentos positivos, com o controle da base monetária, a reestruturação do mercado financeiro e agilização do processo de privatização, tudo com o objetivo de reduzir déficit público. A partir deste ponto, se atingido, é necessário que o governo atue como agente propulsor do desenvolvimento, injetando recursos na economia. Do resto, a iniciativa privada toma conta.

Se não houver fomento, cairemos no sucateamento industrial, em função exatamente dos efeitos que penalizam as economias mais atrasadas. No nosso setor, precisamos urgentemente, dentro de um espírito crescente de união empresarial, analisar nosso contexto em nível macroeconômico. Temos que nos colocar questões como estamos crescendo, estagnados ou diminuindo? As



"...o nosso desenvolvimento passa por uma parceria com os governos, os fornecedores e, sobretudo, com o consumidor"

importações, principalmente de produtos mais básicos, vão influir de que forma em nossa sobrevivência, a médio e longo prazos? Temos preços competitivos para crescer no mercado interno e externo? Nossa tecnologia é satisfatória?

Em nível do Sindiveste, temos trabalhado, com a ajuda de parceiros, um elenco de metas, que hão de dar resultados. Defendemos uma política industrial, que crie pólos de confecções nas cidades-satélites para implantação de novos empreendimentos e também pólos para vendas de fábrica a preços mais acessíveis; bem como a participação de indústrias de confecções; linhas de crédito com juros nominais contratuais, sem o método hamburguês, praticado pelos bancos, de cobrar juros compostos — e prazos de médios e longos prazos.

Trabalhamos também pela criação no Distrito Federal de incentivos fiscais, a exemplo dos que são oferecidos em Goiás. No tocante às compras governamentais, o exemplo do Ceará deve ser adotado aqui: pouca burocracia e a divisão das compras em lotes econômicos para facilitar o acesso das pequenas empresas. O governo Roriz e o próximo têm de ser parceiros nessa empreitada, que significa a geração de muitos empregos, parte dos quais não exige muita qualificação profissional.

Em nível do governo federal, precisamos que ele seja parceiro para reduzir e racionalizar a brutal carga tributária que pesa sobre nossas empresas — ela responde por 50% de custo final de uma peça de vestuário. Se houver redução, haverá novos empregos e queda dos preços das confecções. Como qualquer um sabe, aumentaria a arrecadação de impostos: um desempregado ou alguém fora do mercado de trabalho não paga tributo algum!

Enfim, é tempo de parceria, da forma mais ampla possível. Apesar de todas as nossas dificuldades locais, temos costurado, com sucesso, parcerias com o Sebrae (que está formando o micro e o pequeno empresário), com o Senai (que está atuando com firmeza na formação e qualificação de mão-de-obra) e com o Sesi (que alimenta processos culturais e de assistência à saúde).

Indiscutivelmente, o nosso desenvolvimento passa por uma parceria, em nível local e nacional, com os governos, com os fornecedores, distribuidores, e sobretudo com o consumidor...

■ João de Lima Cordeiro Filho é presidente do Sindicato das Indústrias do Vestuário de Brasília