

PAINEL III

INTEGRAÇÃO COMERCIAL – O COMÉRCIO EXTERNO COMO FONTE DE DINAMISMO DA ECONOMIA NORDESTINA.

COMPOSIÇÃO DA MESA

Presidente

Olímpio José Arroxelas Galvão, professor e pesquisador do Programa de Pós-Graduação em Economia (Pimes), da Universidade Federal de Pernambuco.

Expositores

Roberto Cavalcanti de Albuquerque, diretor do Instituto Nacional de Altos Estudos (INAE) e consultor do Banco Mundial.

Helson Cavalcante Braga, presidente da Associação Brasileira de Zonas de Processamento de Exportação, consultor da Fundação Getúlio Vargas e do Banco Mundial e professor da Universidade Federal do Rio de Janeiro.

Josué Christiano Gomes da Silva, vice-presidente da Coteminas.

Olímpio Arroxelas

É com muita satisfação que recebi esse duplo convite, para fazer uma apresentação e, ao mesmo tempo, coordenar esta sessão. Como teremos quatro palestrantes e estamos começando com muito atraso, passo imediatamente a palavra aos palestrantes e faço um apelo para que procurem fazer a maior síntese possível em suas exposições. Inicialmente, o Dr. Roberto Cavalcanti de Albuquerque.

Roberto Cavalcanti de Albuquerque

Meu caro Olímpio, presidente desta sessão, demais companheiros de mesa. Considero que o Nordeste vai enfrentar no século XXI um grande desafio, que é o de inserir-se de forma ampla, diferenciada, dinâmica e, sobretudo, de forma eficaz na economia globalizada. Essa inserção, na verdade, se dará em vários planos ou em vários espaços de mercado, que se estão configurando de modo a se integrarem, mas que cabe preliminarmente distinguir.

O primeiro espaço de mercado é obviamente o regional. E perguntaríamos: por que o Nordeste há de se reinserir regionalmente? Pelo fato de que aqui, com a progressiva abertura da economia, o seu sistema produtivo vai enfrentar a competição. O segundo espaço de mercado é o espaço nacional, que configura o sistema de relações e de trocas entre a Região e o restante do País, que pode ser ampliado na dimensão macrorregional, ou seja, em termos de Mercosul, seus parceiros e, eventualmente, no mais longo prazo, em termos de América do Sul. E um quarto espaço de mercado, obviamente, é o mercado global.

Costumamos dizer, desde dois anos atrás, que esse esforço de inserção se caracteriza, para simplificar, como uma dupla inserção: uma inserção para dentro da economia nacional e uma inserção para fora; e, segundo, que este esforço vai significar uma mudança radical de rumos da economia regional. Por quê? Mudança radical de rumos porque nos últimos 25 anos a tendência apresentada pela economia regional tem sido a da introversão, a do insulamento, a do isolamento.

O Nordeste, em 1975, exportava para o exterior o equivalente a 10% de seu PIB. De 1975 para cá, esse valor vai caindo, atingindo hoje de 3 a 4% apenas do PIB. Houve, portanto, num período em que o PIB da Região mais do que duplicou, com um crescimento das exportações regionais para o exterior de apenas 6%, globalmente, em termos reais.

Do lado das importações, em 1975, o Nordeste importava do exterior um pouco mais de 4% do PIB; esse valor caiu em 1990 para 2,2% do PIB, portanto, para metade; e é certo que se elevou de 1994/95 para cá, no bojo das transformações por que vem passando a economia brasileira, da estabilização e da abertura. Mas o fato é que o saldo positivo que a Região mantinha com o exterior, no balanço de suas exportações/importações, foi se esvaindo no tempo, nos últimos cinco anos, e em 1998 a Região apresenta um déficit de comércio com o exterior; que tem aspectos positivos – creio que o Olímpio vai destacar esse ponto – mas que significa uma mudança.

Portanto, houve um fechamento da economia do Nordeste para o mercado global, e isto terá que mudar doravante, penso eu. Se nós considerarmos as trocas inter-regionais, ou seja, o comércio interno entre a Região e as demais regiões do País, em 1975, o Nordeste exportava, para o Sudeste principalmente, cerca de 11% do seu PIB; em 1991, esses dados são bastante precários, algo na faixa de 5 a 6%; e nada indica que isso se tenha alterado de forma significativa, de 1995 para cá, até mesmo pela anemia de crescimento em que permanece o Sudeste do País.

Em termos de importações, em 1975 o Nordeste importava do resto do País, sobretudo do Sudeste, cerca de 30% do PIB; e esses valores teriam se reduzido atualmente para a faixa dos 10%. Eram cerca de 11% em 1991. De forma que o déficit que a Região tinha com o resto do País, que chegou a quase 20%, nos anos 70, hoje se reduz a 5% mais ou menos, pelos dados precários, insisto, de que se dispõe.

Globalmente, no comércio para o exterior e no comércio para o restante do País, a situação atual seria o Nordeste exportando algo como 10% do PIB e importando algo como 15% do PIB, com um déficit de 5%, muito menor do que aquele dos anos 70. O que significa que a absorção regional por bens e serviços, de certo modo, cresceu menos do que o PIB regional, na medida em que esse déficit de exportações *versus* importações se teria reduzido significativamente.

Ora, a Região tem um mercado de porte da ordem de US\$ 120 bilhões, medido pelo seu PIB; portanto, já é um mercado importante. Mas há dúvidas se esse mercado, sozinho, será capaz de sustentar, nos próximos 25 anos, crescimentos médios de 5% ao ano, que foi a média de crescimento da Região nos últimos 25 anos, considerando a competição que a capacidade de produção da Região vai enfrentar. O mercado interno seria uma base estreita para justificar esse tipo de crescimento e replicar essa tendência, ainda que o mercado do Nordeste, em certos produtos – bens de consumo, alimentos, por exemplo – seja o segundo mercado, depois do Sudeste, superando a economia da Região Sul.

Portanto, seria necessário fazer um grande esforço de abertura, ou seja, um grande esforço de exportações, obviamente que gerador também de importações. A Região buscaria, então, ganhos com o comércio que, do lado das exportações, envolveria maior especialização produtiva e grande competitividade, não apenas competitividade ao nível da fábrica, mas competitividade sistêmica dos seus meios de transporte, dos seus meios de comunicação; um grande esforço de qualificação de recursos humanos e de uso adequado dessa qualificação, ou seja, os aparatos organizacionais capazes de utilizar a qualificação, de forma a inseri-la eficazmente no processo produtivo. Tudo isso, portanto, envolveria um esforço muito grande.

As perguntas que colocamos diante dessa expectativa são as seguintes: qual vai ser a natureza desse esforço exportador do Nordeste? Em outras palavras, quanto e o quê o Nordeste exporta hoje e quanto e o quê ele poderá exportar no futuro, gradativamente ao longo dos próximos 25 anos? Para onde o Nordeste exporta hoje e para onde poderá exportar amanhã? Quem exporta no Nordeste hoje e quem pode exportar amanhã, em termos de setores, em termos de empresas? E, finalmente, como fazer isso? Como ampliar as exportações? No mercado competitivo, é viável esse esforço? São perguntas certamente complexas, mas creio que é possível, pelo menos, situá-las num contexto a partir do qual um conjunto de estudos e de iniciativas visando à promoção de exportações poderá inserir-se.

A primeira afirmação é que é verdade que o Nordeste já exporta predominantemente produtos industrializados – 80% das suas exportações –, mas há uma grande concentração em poucos produtos e em poucos estados. Uma concentração de petroquímicos e cobre, na Bahia, de alumínio e ferro fundido, no Maranhão, de açúcar, em Pernambuco, de castanha, por exemplo, no Ceará; e esses quatro estados dominam 90% das exportações para o exterior. Portanto, essa concentração talvez não seja um bom caminho, sobretudo porque dentre esses 80% de produtos industrializados pelo menos 56% são semi-manufaturados; ou seja, são insumos, matérias-primas, alimentos, coisas desse tipo. Não são exportações com maior conteúdo de agregação de conhecimento ou de tecnologia, nem constituem mercados dinâmicos mundialmente; são mercados que têm taxas de crescimento relativamente baixas. Impõe-se, portanto, uma maior diversificação, tanto espacial, como de produtos.

Segundo ponto: para quem exportar? Na verdade, alterou-se o destino das exportações do Nordeste. Reduziu-se a participação do Nafta: Estados Unidos, Canadá e México e manteve-se a participação da União Européia, em torno de 22%; cresceram o bloco asiático e cresceu sobretudo o Mercosul, para 14%, em 98, quando era 2% em 75. De qualquer modo, a Região está presente nos grandes mercados do mundo, ainda que, na minha visão, de forma ainda não muito adequada, em termos de *mix* de exportações.

Se nós perguntarmos quem exporta, ou seja, fazendo uma análise das exportações por empresas – usando dados da Funcex, um trabalho recentíssimo do Ricardo Markwald e do Pedro Mota Veiga, especificamente sobre Nordeste –, em 1975, apenas mil empresas exportavam no Nordeste e, lamentavelmente, esse número não cresceu até 1997: algumas empresas saíram, outras entraram. Em 1997, as empresas que exportavam um só produto no Nordeste representavam 55%; no Brasil, 42%. E as empresas que exportavam mais de um produto: 9% do total no Nordeste, 21% no caso do Brasil. Ou seja: não há uma grande diversificação, em nível de empresas, no que respeita a produtos.

No que respeita a tamanho de empresa, os dados também são interessantes, evidenciando uma queda relativa no número de empresas exportadoras do Nordeste, comparativamente ao País, em todos os portes de empresas: no caso das micro e pequenas empresas, o percentual de participação do Nordeste no total do País caiu de 6%, em 1990, para 3%, em 1997; as médias caíram de 10% para 8% e as grandes de 14% para 9% do total brasileiro. Não surpreendem, portanto, os resultados globais. Ou seja, o quadro global é um quadro de insulamento, é um quadro de retração de inserção, em lugar de ser um quadro de ampliação de inserção.

Evidente que há mudanças, evidente que há transformações, que há empresas novas entrando, mas o quadro que se forma a partir da experiência fatural obtenível é este.

Portanto, se é importante que a Região se insira mais amplamente, tanto na economia nacional quanto na economia internacional, para obter ganhos dessa inserção, o que é que se deve fazer, além do esforço de transformação produtiva em curso (que deve ser ampliado) ou de competitividade? Parece-me que é um esforço articulado de identificação e de promoção de exportações, articulado em rede a partir de um conjunto de instituições públicas e privadas que se envolvam nesse papel.

Quais são os objetivos desse esforço? Primeiro, é ampliar a base empresarial exportadora do Nordeste, que é pequena e está estagnada em número de empresas e em montante de exportações, em valores reais, concomitante a uma expansão produtiva regional, de capacidade produtiva em termos competitivos.

Segundo, é obter diversificação setorial e diversificação espacial; a concentração em quatro estados e em poucos produtos talvez não seja a melhor estratégia.

Terceiro, a entidade ou grupo de entidades que se encarregar desse esforço coordenado de promoção de exportações deveria voltar-se para uma série de linhas de ação. Primeiro, conferir às empresas, sobretudo às pequenas e médias empresas, um elevado grau de coordenação e de organização institucional entre elas, em redes, em cadeias, de forma a desenhar bem mercados, clientelas e capacidade de exportação, que às vezes envolve grandes pedidos, grandes quantidades e grandes qualidades.

Outras linhas de ação seriam: prioridade ao fortalecimento da capacidade das empresas para exportar e integrar nos seus planos de vendas, nos seus planos de negócios, as vendas ao exterior;

criação de mecanismos consorciados de comercialização, tipo *trades*; linhas de crédito especiais de fomento às exportações; a questão dos custos da informação para pequena e média empresa, que é predominante na Região e é um problema importante a considerar; custos de transação também. E atuar sobre certos fatores específicos que limitam, atual ou potencialmente, a capacidade exportadora das empresas, a partir de diagnósticos em nível de cada uma delas, baseados em análise de consultoria específica.

A idéia, portanto, é criar uma capacidade tecnológica e gerencial com o objetivo de avaliar os recursos das empresas, suas capacidades de resposta aos desafios da exportação, e elaborar, em conjunto com elas, planos de negócios que contemplem as exportações.

Finalmente, no que respeita ao mecanismo institucional para isso, entendo que a recente criação, no âmbito do Governo Federal, da APEX – Agência de Promoção de Exportações, que está no âmbito do Sebrae, poderia ser a base a partir da qual se criaria na Região uma espécie de subsidiária da Apex, porém com participação muito intensa de entidades como o Banco do Nordeste, como Sudene, como empresariado, eventualmente até criando-se uma associação de exportadores da Região, similarmente à Associação dos Exportadores Brasileiros, que existe; enfim, todo um esforço voltado para a identificação de mercados e oportunidades de exportar, de forma que a Região tenha, numa expansão do seu comércio para dentro e para fora do País, mais uma alavanca para o seu desenvolvimento. Obrigado.

Olímpio Arroxelas

Obrigado Roberto por ter feito uma palestra realmente em tempo adequado. Eu havia pensado em ser o terceiro ou quarto palestrante, mas como minha apresentação tem alguns pontos complementares aos pontos levantados por Roberto, por outra visão, nós da mesa decidimos que eu falaria em segundo lugar.

Como preliminar aos pontos que vou abordar neste painel, eu gostaria de ressaltar um fenômeno que é de amplo conhecimento dos participantes deste Fórum, mas que é sempre bom lembrar. O fenômeno diz respeito ao impressionante ritmo de crescimento do comércio internacional nos anos do pós-guerra, um crescimento que se vem prolongando até os dias atuais.

Embora tenham ocorrido em passado recente, e continuem a ocorrer no mundo contemporâneo, generalizadas iniciativas protecionistas, o comércio de mercadorias se expandiu entre 1950 e 1998 a uma taxa média de 6% ao ano, em termos reais, segundo informações recentes da Organização Mundial para o Comércio (OMC). Este crescimento multiplicou o volume de transações internacionais em quase 15 vezes e fez com que a fração da produção mundial exportada passasse de 7%, no ano de 1950, para cerca de 25% em 1998. Ou seja, enquanto no início da década de cinquenta apenas 7% da produção mundial eram transacionadas no exterior, nos dias atuais cerca de um quinto de toda a produção de mercadorias é exportada para outros países. Um crescimento realmente fantástico.

Em quase todos os países do mundo, o comércio exterior desempenha um papel fundamental como fonte de crescimento e de melhoria dos padrões de bem-estar de suas populações. Nos quinze países da União Européia, as exportações corresponderam nesta década de noventa a 40%, em média, dos PIBs desses países. No Canadá, no México e na Coreia e em grande parte de outros países asiáticos, essa cifra fica em torno de 35% ou mais. Segundo dados da OMC, a participação média das exportações no PIB, em todos os países em desenvolvimento, foi de 38%, em anos recentes.

Mesmo em países como o Japão e os Estados Unidos, onde a participação das exportações sobre o PIB não é muito grande, alcançando 13% e 11%, respectivamente, essas nações praticam ousadas políticas e estratégias de expansão do seu comércio exterior. Há poucos meses, a secretária de Estado dos Estados Unidos declarou que o grande surto de crescimento da economia norte-americana, que está ocorrendo na última década, deve-se em grande parte à expansão do comércio exterior desse país. Esta mesma autoridade do governo norte-americano também declarou que política exterior significa emprego, e daí decorre o papel estratégico que o governo americano confere às políticas de comércio exterior.

O Brasil, entretanto, vem apresentando um desempenho exportador bem abaixo da média mundial. Segundo dados da OCDE, para anos antes das desvalorizações cambiais, quando o Brasil havia alcançado o mais elevado nível de exportações de sua história, menos de 8% da produção total brasileira eram destinados aos mercados externos. Para a Região Nordeste, essa cifra representava um pouco menos de 5%. Esses dados parecem mostrar de forma clara duas coisas: a primeira, que a grande maioria das economias nacionais está dependendo muito mais do comércio internacional para crescer nos dias atuais do que dependiam até algumas poucas décadas atrás. A segunda é que o Brasil não está acompanhando a evolução dos fluxos internacionais de comércio, ou seja, apesar de todos os esforços, o Brasil e o Nordeste, como o Roberto Cavalcanti bem mostrou, estão perdendo terreno na conquista dos mercados internacionais.

Mas antes de explorar um pouco mais esta questão da participação declinante do Brasil e do Nordeste nos mercados internacionais, eu queria fazer uma observação que julgo muito pertinente neste painel. É comum, nas análises sobre comércio exterior, praticamente dar-se ênfase apenas às exportações como fonte de crescimento e de dinamismo das economias nacionais e regionais. Mas comércio exterior não abrange apenas exportações; inclui, obviamente, também importações; e aqui um fenômeno muito importante vem acontecendo no Brasil, para o qual eu quero chamar a atenção, particularizando para o caso do Nordeste: a grande expansão das importações e seu impacto sobre os níveis de crescimento da economia da Região e bem-estar das populações.

Esta questão nos remete a uma breve apreciação sobre os impactos da globalização e da abertura comercial sobre o Nordeste. A perspectiva que vou abordar não é muito comum na literatura brasileira, embora seja um ponto central na literatura teórica. Esta perspectiva é a dos efeitos sobre os termos de troca e, portanto, sobre os consumidores e importadores de um modo geral, provocados pela globalização e pela abertura comercial. O argumento que vou levantar é o de que, a despeito de alguns problemas localizados, e que repercutiram negativamente sobre a economia da Região, a globalização e a abertura comercial vêm produzindo extraordinários ganhos de bem-estar para o Nordeste brasileiro – o que já foi um pouco sugerido por Roberto Cavalcanti.

Esses ganhos estão se materializando através de melhorias nos termos de troca do Nordeste, com o exterior e com outras regiões brasileiras. Antes de expor meu argumento, quero chamar a atenção para a existência de uma crença generalizada no Brasil de que, pelas fragilidades na área social, educacional e empresarial, as regiões periféricas como o Nordeste seriam claramente prejudicadas pela abertura e pela globalização; e que, por essas razões, irá se materializar no Brasil mais um novo ciclo de concentração geográfica da produção, em detrimento do Nordeste e das outras regiões periféricas do País. Esse foi um argumento defendido em mais de uma oportunidade em “papers” apresentados neste encontro, ontem e hoje pela manhã.

Sem desconsiderar todas as fragilidades de uma economia como a do Nordeste, amplamente reconhecidas por todos os segmentos técnicos, políticos e empresariais da Região – Roberto, em sua palestra hoje, mencionou várias –, o meu argumento é o de que muitas das previsões negativas

sobre a globalização e a abertura, que foram feitas no início dos anos noventa em relação ao Nordeste, não parecem vir se materializando. Na verdade, a globalização e a abertura já produziram e deverão continuar produzindo uma série de vantagens e benefícios para a Região Nordeste.

Ambos os fenômenos, o da globalização e o da abertura, por exemplo, já reduziram e continuarão reduzindo ainda mais, no futuro próximo, as reservas de mercado para diversos segmentos produtivos nacionais ineficientes e que produziam produtos caros e de má qualidade. Do ponto de vista de uma região que é grande importadora de bens de consumo duráveis e não-duráveis (alimentos industrializados, produtos eletro-eletrônicos, eletrodomésticos etc.) e que é grande importadora, especialmente, de bens de capitais (máquinas e equipamentos), reduzir a sua dependência a fontes nacionais de abastecimento mais caras e de qualidade inferior, ou seja, não ter de comprar apenas de indústrias de outras regiões do País, como acontecia antes da abertura, representa um extraordinário ganho de bem-estar.

Vale lembrar que no início da segunda metade dos anos noventa, o Nordeste destinava 3% de seu PIB a aquisições de importações do exterior, enquanto despendia oito vezes mais, ou seja, cerca de 25% do seu PIB com importações do resto do País. A abertura comercial tenderá a colocar à disposição do consumidor nordestino, como já vem fazendo, uma maior quantidade e variedade de bens e a preços mais baixos. Propiciará a importação de máquinas e equipamentos e insumos industriais do exterior, antes proibidos pela lei dos similares ou por altas barreiras alfandegárias, e obrigará os produtores domésticos das regiões industrializadas a um grande esforço de racionalização produtiva, reduzindo custos e preços para que suas empresas possam sobreviver à concorrência internacional.

Uma região tipicamente importadora como o Nordeste ganha, portanto, duplamente. Ganha pela substituição de fontes nacionais por supridores internacionais mais eficientes e ganha pelo grande esforço que a indústria nacional será obrigada a realizar para reduzir custos e preços, pelas razões já mencionadas.

Pesquisas recentes realizadas por diversas instituições como o IPEA, o BNDES, a Unicamp, dentre outras, mostram que tanto a agricultura como a indústria manufatureira brasileira aumentaram em mais de 40% seus índices de produtividade somente nos primeiros seis ou sete anos desta década. Isto significa, inquestionavelmente, enormes ganhos nos termos de troca para uma região importadora como o Nordeste.

Mas há outros ganhos para o Nordeste e para outras regiões periféricas do País decorrentes da globalização e da abertura. Pesquisas realizadas por várias instituições mostram que a pressão internacional tem provocado e continua provocando amplos processos de reestruturação produtiva em vários segmentos importantes da economia nacional. A desconcentração da indústria automobilística e de autopeças em direção ao Sul e a outros estados do Sudeste e até para o Nordeste, agora com a Ford, é um fato sem dúvida positivo. Há pessoas no Sudeste que não acham, mas a maioria acha positivo.

Há ainda duas outras tendências de reestruturação espacial que são dignas de menção; uma delas, possivelmente, será referenciada por um dos palestrantes à mesa. A primeira dessas tendências de reestruturação espacial é a transferência, para o Centro-Oeste e para algumas áreas dos cerrados do Nordeste, de agroindústrias há muito estabelecidas no Sul, como avicultura, suinocultura e produção de óleos vegetais; além de uma expansão considerável na produção de café e de grãos: soja, sorgo, milho e até feijão, nos cerrados nordestinos, em função de uma série de vantagens logísticas e tecnológicas.

O segundo aspecto interessante a destacar nesse processo de reestruturação espacial é a emigração em larga escala de indústrias intensivas em mão-de-obra do Sul e do Sudeste para o Nordeste, especialmente de indústrias têxteis e de calçados. Vale mencionar, a respeito dessa última tendência, o que me foi revelado, no ano passado, por um grande empresário têxtil em Pernambuco, que também era presidente do Sindicato de Fiação e Tecelagem daquele Estado: que as indústrias de fiação e tecelagem do Nordeste são mais modernas, em média, do que as do resto do País, porque graças à abertura elas puderam importar teares de última geração que não eram produzidos no Brasil.

Assim, as indústrias intensivas de mão-de-obra que se estão instalando no Nordeste, dentre as quais se incluem também as de calçados, estão se beneficiando, sim, dos salários mais baixos que são pagos no Nordeste e dos incentivos fiscais oferecidos pela Sudene e pelos governos estaduais, como todo mundo sabe; mas também estão incorporando tecnologias modernas e atualizadas e estariam prontas, portanto, para competir tanto no mercado nacional, com as importações do exterior, quanto nos mercados internacionais, com as exportações de outros países.

Talvez porque os tão esperados impactos negativos da globalização e da abertura comercial não tenham se materializado, é que a economia do Nordeste esteja contradizendo os argumentos a respeito do novo ciclo de aumento das disparidades regionais, como previsto por muitos analistas no início desta década. Na verdade, segundo dados da Sudene e da Fundação Getúlio Vargas, o Nordeste cresceu mais do que o Brasil em todos os anos do último quinquênio – ou seja, no período 94/98. E não cresceu mais apenas porque o Brasil cresceu pouco. Em 94, a Região teria crescido 9,7%, em 95 cresceu 4,4%, em 96 cresceu 4,1%, em 97 teve crescimento de 5,8% e em 98 cresceu 1,5%, quando o País enfrentou severa recessão. Para este ano, a expectativa é que a taxa de crescimento seja positiva para o Nordeste e, pela sexta vez, mais elevada do que a do Brasil, tendo em vista que este ano a agricultura vai ajudar o crescimento da economia nordestina, o que não estava acontecendo nos últimos anos por conta do fenômeno El Niño.

Isto significa dizer que, apesar de todos os obstáculos, a Região Nordeste estaria respondendo relativamente bem – fato que o Roberto também mencionou hoje – aos desafios contemporâneos da globalização, da abertura comercial e da inserção crescente de sua economia no contexto internacional. E que, ao contrário do que declarou um ministro de governo há poucas semanas, não é jogar dinheiro fora investir na Região.

Volto agora, mais diretamente, ao tema proposto neste painel, e me encaminho para fazer minhas considerações finais. No início de minha exposição, foi mostrado que o comércio internacional nunca foi tão importante como é nos dias atuais. Mas é fundamental levar em conta que esta maior importância do comércio internacional para praticamente todas as nações do mundo vem sendo responsável por novos problemas e novos desafios para o Brasil e para o Nordeste.

Esses novos problemas e novos desafios estão se expressando na esfera das negociações internacionais em progresso e nas que estão por vir, nas já tão famosas rodadas do milênio, em pelo menos duas dimensões: na tentativa de todas as nações de preservar ou mesmo aumentar sua participação no mercado internacional; e nos esforços dessas mesmas nações de garantir a sobrevivência de suas atividades produtivas domésticas, agora muito mais expostas à concorrência externa, por conta da crescente abertura comercial que se seguiu à rodada do Uruguai.

É fundamental a percepção, nesse contexto, de que o comércio internacional deixou há muito tempo de ser uma mera possibilidade de exportação de excedentes baseada em vantagens competitivas naturais. Nos dias atuais, o comércio internacional toma cada vez mais um rumo em que o sucesso de uma economia nacional ou de uma economia de uma Região, tanto na conquista

de mercados internacionais quanto na própria preservação dos seus mercados internos, vai depender de forma crucial de ações estratégicas de suas indústrias, de seus trabalhadores e de seus governos.

Num mundo ainda constituído de parceiros desiguais, e onde ainda prevalecem amplas formas de protecionismo – seja através de barreiras comerciais explícitas ou implícitas, seja mediante a concessão de volumosos subsídios governamentais como os concedidos pelos países europeus, pelo Japão e pelos Estados Unidos –, o comércio internacional é cada vez mais visto como um jogo de estratégias, um jogo praticado conjuntamente por empresas e pelos governos nacionais e cujos ganhos são crescentemente determinados não somente pela competitividade dos produtos, mas também pela capacidade e habilidade dos governos, nas mesas de negociação. É aí onde residem os grandes desafios do Brasil e do Nordeste na esfera do comércio internacional para os próximos anos.

Com a finalização da rodada do Uruguai e a criação da Organização Mundial para o Comércio, muitas barreiras ao comércio caíram e deverão continuar caindo nos próximos anos; e abriram-se inúmeras oportunidades de acesso aos mercados mundiais. Todavia, essa tendência veio acompanhada de um extraordinário acirramento na competitividade entre os países e numa dura disputa por mercados. Significa dizer que exportar e preservar os mercados domésticos vão exigir, muito mais do que em qualquer outra época da história mundial, muita competência nas negociações internacionais para vender os nossos produtos lá fora e a concepção de estratégias inteligentes de defesa comercial contra eventuais práticas predatórias da parte de indústrias estrangeiras e até mesmo de governos.

Essas medidas passam não apenas por esforços para aumentos crescentes na competitividade sistêmica de toda a economia nacional e regional, mas passam também, e talvez principalmente, pela formação de quadros técnicos especialistas em legislação internacional e de assessores especializados em comércio exterior. Passam por uma participação ativa de nossos corpos diplomáticos nas rodadas internacionais de negociação e pela formação de especialistas bem preparados para assessorar nossos empresários exportadores.

O Nordeste – e aqui vai um chamamento a instituições como o Banco do Nordeste, a Sudene, o Sebrae, as Federações de Indústrias, as Associações de Exportadores da Região – precisa urgentemente formar quadros para defender seus interesses, tanto para vender lá fora os seus produtos quanto para saber utilizar com competência as intrincadas ferramentas legais, sob o abrigo da OMC, que tanto permitem abrir portas de acesso às exportações quanto fechar as nossas próprias portas para importações indesejáveis, como é prática já usual nas nações que têm forte tradição exportadora.

Eu espero não ter passado muito do meu tempo e agradeço. Passo a palavra para o Dr. Élon Cavalcanti Braga.

Élon Cavalcanti Braga

Eu gostaria, inicialmente, de agradecer a gentileza do convite do Banco do Nordeste para participar deste painel e, em função da exigüidade de tempo, passar imediatamente ao tema que nos foi proposto. Gostaria também de dizer que as considerações que farei aqui, apesar de ser consultor da Fundação Getúlio Vargas e também professor da Universidade Federal do Rio de Janeiro, serão feitas na condição de presidente da Associação Brasileira de Zonas de Processamento de Exportação, que é o tema que eu gostaria de desenvolver com mais extensão aqui.

O tema levantado nesse painel foi tocado inicialmente, pela parte das exportações, pelo Roberto, e o Olímpio tratou pelo lado das importações. Tanto um quanto o outro reclamou da questão dos mecanismos, da linha de ação, do que se poderia fazer para expandir nossas exportações. Esse tema também já havia sido mencionado pelo Luciano Coutinho no painel anterior. Então, acho que o tema que vou abordar aqui está exatamente na interseção de todas essas preocupações.

Definido um quadro de exportações, da necessidade vital de aumentar nossas exportações, e também analisado o lado das importações, a questão que se coloca em seguida é: que mecanismos, que instrumentos nós vamos utilizar para produzir esse aumento das exportações? Certamente não será por um passo de mágica, pelo chamamento de algum iluminado de Brasília que vamos dobrar nossas exportações em dois anos, sem que tenhamos mecanismos de apoio que promovam, que estimulem o setor privado a exportar. Então, definitivamente, nós precisamos de instrumentos de exportação.

Nesse sentido, mesmo diante de todas as coisas que estão sendo feitas, como bem mencionou o Roberto – que a Apex desenvolva seu trabalho, que faça uma agência aqui no Nordeste –, eu acho que para ganharmos o jogo temos que colocar todos os jogadores em campo. Se não temos condições de colocar onze, não vale a pena colocar cinco ou seis. Então, o que vou colocar aqui é que existe uma boa razão para que coloquemos mais um jogador em campo, que, pelas razões que explicarei aqui, tem enorme potencial de ajudar a expansão de nossas exportações, para não ficarmos só numa discussão meio metafísica de que precisamos aumentar as exportações sem saber exatamente de que maneira vamos promover isso.

Essa discussão, de qualquer maneira, fica bem situada também numa confluência entre a questão do aumento das exportações e geração de empregos e a questão do desenvolvimento regional. O tema que vou tratar aqui também se situa nessa confluência com a questão do desenvolvimento regional. Eu gostaria de mencionar, inclusive, uma certa percepção que tenho de que hoje nós carecemos dramaticamente de novos mecanismos mais criativos de promoção do desenvolvimento regional, de correção de desequilíbrios regionais; e note também que, em larga medida, a meu ver, a questão do desenvolvimento regional perdeu espaço na discussão, tanto na área pública, como na área acadêmica, nos últimos tempos, refletindo no esvaziamento da Sudene, nessa “paulinização” do comando da economia brasileira, nos últimos anos; e o que me surpreende é perceber uma certa acomodação, pois não vejo muito a academia reclamar, não vejo as classes políticas do Nordeste terem uma ação conseqüente de resistência, de discussão dessa questão.

Mas, vamos ao tema que eu queria colocar aqui. As Zonas de Processamento de Exportações foram criadas no final da década passada, pelo presidente Sarney, e eram direcionadas fundamentalmente para as regiões Norte e Nordeste. Pouca coisa aconteceu nesta última década. As ZPEs hoje são uma coisa que já começa a dar resultados, mas no Sul. Hoje temos quatro ZPEs prontas em Santa Catarina, no Rio Grande do Sul, em Minas Gerais e até em Tocantins. Foram criadas 17 ao longo desses últimos anos e essas quatro já estão prontas, suas infra-estruturas estão prontas, as empresas já estão começando a se instalar. Hoje o Rio de Janeiro e a Bahia já estão começando também; existem trabalhos fortes na área da construção da infra-estrutura. Alguns estados como o Espírito Santo e o Pará estão mudando a localização das suas ZPEs para áreas mais logisticamente vocacionadas para esse tipo de mecanismo; são outras que nós teremos logo, logo em campo. Alguns estados que vinham se mantendo à margem disso, como São Paulo e Paraná, já estão hoje com projetos prontos e encaminhados ao Governo Federal, pedindo também a instalação de ZPEs. Quer dizer, é um instrumento que já deslanchou e deslanchou no Sul. Foi preciso que o mecanismo fosse para o Sul, para de repente sair do chão.

Esse é um tema que em si já merece algum tipo de reflexão. Presumo que todos aqui têm um conhecimento mínimo sobre ZPE, para eu não precisar entrar em detalhes. Mas eu diria, essencialmente, que ZPE é, no fundo, um instrumento de política industrial, é um instrumento de comércio exterior, porque é uma coisa voltada para as exportações; é um instrumento de desenvolvimento regional, na medida em que a localização da ZPE pode ser definida para áreas carentes e, de certa maneira, contribui também para o desenvolvimento tecnológico, na medida em que ela contribui para a disseminação de novas práticas tecnológicas e métodos de gerência mais eficientes. Trata-se, portanto, de um mecanismo de múltiplas utilidades.

Se dermos uma olhada no resto do mundo, veremos que as ZPEs hoje são utilizadas indistintamente em qualquer tipo de país: rico, desenvolvido, capitalista, pós-comunista. Estudo divulgado no final do ano passado pela Organização Mundial do Trabalho sugere que existem hoje aproximadamente 150 ZPEs no mundo inteiro, que geram emprego para 27 milhões de pessoas. Os países mais ativos na utilização desse mecanismo são, surpreendentemente, os Estados Unidos. Lá existem mais de 250, que eles chamam de *foreign trade zone*, e mais umas 400, que eles chamam de *sub-zone*, que são empresas isoladas, mas que têm o mesmo status, como se fossem empresas dentro das ZPEs. Elas giram US\$ 160 bilhões/ano e geram 3 milhões de empregos diretos. E estão muito bem com isso. E tem ZPEs em toda a Ásia, na América Central, no Caribe, na América do Sul. Nossos próprios parceiros do Mercosul, vários deles têm; hoje há aproximadamente 50 ZPEs em processo de implantação nesses países do Mercosul. Os países que resultaram do desmembramento da União Soviética estão estudando a implantação de cerca de 50 ZPEs, hoje; e para não deixar o pessoal da esquerda órfão nesse aspecto, eu lembraria que na China comunista as famosas Zonas Econômicas Especiais são o modelo chinês de ZPE.

Há um mês, conversando com o embaixador Ricúpero, na sequência de depoimentos que ele tinha feito para uma comissão na Câmara dos Deputados, ele estava me dizendo uma coisa que lhe foi passada pelo atual primeiro-ministro chinês: que há 20 anos, quando a China estava estudando a possibilidade de abrir sua economia, eles foram até a UNCTAD e perguntaram que tipo de mecanismo eles sugeririam para operar esse processo de abertura da economia. Foram sugeridas exatamente as Zonas de Processamento de Exportações. Eles visitaram vários desses mecanismos, em vários países do mundo, depois consolidaram o convencimento de que esse era um mecanismo importante e essa foi a gênese das Zonas Econômicas Especiais da China, que hoje estão produzindo esse milagre do desenvolvimento capitalista: a abertura da economia chinesa.

Isso tudo é para referenciar o seguinte: não vale dizer que ZPE é uma coisa de economia fechada ou de economia subdesenvolvida. É bobagem isso. Existe em qualquer parte do mundo, em qualquer tipo de economia.

O fato é que, no Brasil, a coisa não caminhou; e especialmente na região onde, supostamente, deveria avançar mais rapidamente. A questão que se coloca é: por que as ZPEs não foram tão rápidas aqui? A primeira resposta é que a legislação é muito ruim. A legislação que nós temos é de 1988 e o Brasil naquele ano era muito diferente do que é hoje. Havia economia fechada, o muro de Berlim ainda existia, e certa visão da economia fechada ainda provocava arrepios de felicidade em certas platéias menos informadas a respeito das opções que surgem para a economia capitalista se abrir, hoje. O fato é que nossa legislação é muito ruim e exatamente por isso nós estamos hoje no Congresso Nacional tratando de melhorar essa legislação, permitindo alguns benefícios que, eventualmente, na sequência, poderemos tratar aqui.

Mas eu diria, em síntese, que a qualidade da nossa legislação, sobretudo quanto à impossibilidade de se vender no mercado doméstico, é uma coisa absolutamente medieval. Hoje, não há nenhuma legislação no mundo em que se proíba a venda de parte da produção de uma ZPE

dentro do mercado local. Obviamente, qualquer pessoa sensata diria e exigiria que essas vendas no mercado doméstico sejam tratadas como se fossem uma importação normal, ou seja, pagando integralmente, sem redução nenhuma, os impostos que incidem sobre as importações normais. Todo mundo faz isso, menos aqui, ainda. Nós precisamos aprender mais sobre ZPEs.

Mas eu diria que, a par dessa questão da má qualidade da legislação, tem um aspecto que se coloca muito nessa questão política federativa no País, hoje. É uma resistência liderada por certas visões ultrapassadas do que seriam os interesses vitais hoje da economia paulista, em que se imagina que o surgimento de pólos industriais comprometidos desde o início com a eficiência produtiva representariam uma ameaça à hegemonia paulista, que se vem preservando ao longo do tempo. Está tudo certo. Mas os outros estados, as outras regiões precisam crescer também.

Então, existe um bloqueio operando na representação tucana paulista em Brasília que tem resistido e dificultado os passos para implantação desses projetos no resto do Brasil. Podemos ser mais específicos sobre isso, se alguém tiver interesse em discutir essa questão.

E chamo atenção também à pouca discussão, ao pouco interesse em conhecer melhor a mecânica desse mecanismo, por parte de lideranças políticas, técnicas e acadêmicas do Nordeste.

Como é que essa coisa funciona, essencialmente? Uma ZPE é um distrito industrial onde as empresas lá instaladas são voltadas para a exportação. Hoje, elas têm que mandar 100% de sua produção para o exterior. Para isso, a legislação lhes concede alguns benefícios. As empresas têm isenção para importar o que quiserem em termos de máquinas e equipamentos novos ou usados; têm liberdade cambial, no sentido de livre disponibilidade das divisas obtidas no processo de exportação; e têm assegurada uma estabilidade nas regras do jogo por um prazo de 20 anos, prorrogável por igual período.

Não é que esses benefícios sejam essenciais para motivar as exportações. Se eles fossem tão grandes, tão importantes, certamente nós teríamos várias empresas pressionando para que fossem rapidamente implantadas essas ZPEs; e não é exatamente isso que estamos vendo. Analisando na ponta do lápis, fazendo os cálculos econômicos, verifica-se que a legislação é muito complicada.

De qualquer maneira, nota-se que esses aspectos não quantificáveis, de estabilidade das regras do jogo, de liberdade cambial, já fazem a diferença quando uma empresa quer se implantar em alguma parte do Brasil para exportar, para elaborar produtos da nossa base de recursos naturais, beneficiá-los e exportar. Então, eu diria que, com a legislação do jeito que está, já dá para se fazer uma grande coisa. Certamente, o problema já teria avançado bastante se não fosse esse bloqueio que mencionei há pouco, que existe em nível do Governo Federal e ao qual não têm conseguido se sobrepor as vozes isoladas que se têm levantado por parte de alguns estados, que entenderam mais rapidamente a importância do mecanismo.

Mas a perspectiva que temos hoje, à frente do Programa Nacional, é que em larga medida nós já ultrapassamos aquele ponto em que havia possibilidade de retorno. Hoje, o programa está implantado significativamente em vários estados do País. Existe uma consciência muito forte hoje em vários estados, que colocaram bastante dinheiro na criação dessas infra-estruturas; e a expectativa que eu tenho é que, tão logo esse projeto comece a dar seus frutos, como eu disse inicialmente, no Sul, de repente algumas pessoas aqui do Nordeste, de novo vendo que as coisas funcionam bem no Sul, se interessem também em saber como é que essa coisa funciona e lutem para implantar aqui.

Gostaria, por fim, de me antecipar a um certo tipo de discussão muito ingênua que existe sobre esse tema, que diz que não faz muito sentido ter uma ZPE numa economia que se está abrindo. E a primeira questão levantada por quem está estudando há muito tempo esse tema é: será que nós estamos realmente nos abrindo? A economia brasileira é uma economia aberta? Tem estabilidade de regra o jogo? Isso é extremamente questionável, conforme poderíamos eventualmente até discutir.

Mas o que posso dizer é o seguinte: nós estamos jogando fora e não estamos colocando todos os jogadores em campo; nós temos jogadores muito bons no banco de reservas que não estamos colocando em campo. E lembro que esse instrumento é um instrumento que aumenta as exportações, cria empregos, corrige ou contribui para a correção de desníveis regionais e não custa um real ao Governo Federal, até porque o Governo Federal é proibido por lei a colocar dinheiro no desenvolvimento dessas infra-estruturas. As ZPEs que têm avançado contam exclusivamente com recursos estaduais e dinheiro da iniciativa privada.

Então, é um instrumento que não custa nada ao Governo Federal e é compatível com qualquer política econômica industrial e de comércio exterior que esse País tenha ou deixe de ter. É um instrumento que qualquer analista minimamente informado nunca diria que confronta, que cria conflitos ou incompatibilidades insanáveis com a política do comércio exterior que o País tenha. Esse é um aspecto importante das ZPEs: elas são compatíveis com qualquer política de comércio exterior, liberal ou fechada, e até com a ausência de qualquer política.

Eu coloquei com muita clareza e com muita franqueza minhas posições aqui e gostaria de dizer que estou inteiramente à vontade e à disposição para responder qualquer pergunta que vocês queiram fazer a respeito desse tema. Muito obrigado.

Olímpio Arroxelas

Passo a palavra agora ao Dr. Josué Christiano Gomes da Silva, da Coteminas.

Josué Christiano Gomes da Silva

Em primeiro lugar, eu gostaria de cumprimentar todos os presentes e parabenizar os companheiros de mesa pelas brilhantes palestras, que trazem grandes contribuições e demonstram grande conhecimento a respeito de comércio exterior. Gostaria também de agradecer ao Banco do Nordeste pelo convite para discutir esse importante tema, neste Fórum que já se torna tradição aqui no Nordeste.

A verdade é que o trabalho profícuo que vem sendo realizado pelo presidente do Banco do Nordeste, Dr. Byron, liderando competente equipe, tem transformado essa empresa numa importante fonte de desenvolvimento da economia nordestina. O Banco do Nordeste, nos últimos quatro anos, mais do que triplicou seus ativos totais, já atingindo a marca de mais de R\$ 13 bilhões, tendo somente no ano passado assinado mais de 500 mil contratos, representando cerca de R\$ 3 bilhões de investimentos na economia nordestina, com valores médios da ordem de R\$ 7 mil, o que demonstra a capilaridade com que o Banco do Nordeste está atendendo a esta carente região do território nacional, porém próspera e que está crescendo, como disse bem o professor Olímpio, a taxas superiores à média brasileira.

Com relação ao tema do painel, ouvindo essas brilhantes palestras de especialistas em comércio exterior, eu fiquei pensando por que o Banco do Nordeste teria me convidado para fazer parte deste painel? Acredito que tenha sido pela nossa experiência com exportação, com o comércio exterior brasileiro, hoje. A Coteminas, que é uma empresa têxtil localizada no Nordeste, com suas várias fábricas localizadas em estados nordestinos – no Rio Grande do Norte, na Paraíba, e no norte de Minas Gerais, que nós podemos considerar também como parte do Nordeste, pelas características climáticas, pelas características culturais e até mesmo pelo grau de desenvolvimento econômico –, é uma empresa que tem aumentado em muito suas exportações, por ter percebido que o comércio externo era fonte importante de crescimento de nossas atividades.

No ano passado, 1998, nós apresentamos um crescimento de nossas exportações da ordem de 300% em relação a 1997. Ou seja: nós mais do que quadruplicamos nossas exportações em relação a 1997. Este ano, nós estamos dobrando nossas exportações em relação a 1998. E, no ano que vem, tendo em vista os contratos já firmados, nós já estamos garantindo novamente duplicar nossas exportações, alcançando já a cifra de mais de US\$ 150 milhões, no ano 2000, portanto antes da virada do século.

Esse esforço de exportação feito pela Coteminas, de certa maneira, é um esforço de exportação que eu tenho a certeza que todo o setor têxtil vai fazer daqui para a frente. E como bem disse o professor Olímpio, grande parte do setor têxtil brasileiro e também do calçadista, do vestuário, tem migrado para o Nordeste. Portanto, o Nordeste vai ser importante região no desenvolvimento das atividades exportadoras do setor têxtil. E por que o setor têxtil brasileiro vai ampliar em muito suas exportações e vai poder voltar a ocupar aquele justo lugar que sempre lhe coube no cenário têxtil internacional?

Aqui eu gostaria de fazer um parêntese e dizer um pouco sobre os últimos anos do setor têxtil no Brasil, que, como todos vocês assistiram, foram anos de grande sofrimento, em que a indústria têxtil nacional, com raras exceções, passou por período realmente difícil, tendo em vista a abertura de nossas fronteiras, com uma competição verdadeiramente desleal, em virtude não tanto do grau de competitividade da nossa indústria em relação à indústria de outros países, mas principalmente em função do grande diferencial de taxas de juros existente na nossa economia em relação às economias com as quais nos víamos forçados a competir.

A verdade é que o Brasil, nos últimos cinco ou seis anos, apresentou taxas reais de juros superiores a 20%. No ano passado, nós assistimos durante todo o ano de 98 uma taxa real de juros acumulada de 30%. Neste mesmo período, um país de grau de desenvolvimento relativamente semelhante, inclusive nosso vizinho, a Argentina, apresentou taxas de juros reais da ordem de 8,5%, na média, sendo que o máximo da taxa de juros nesse período de doze meses, na Argentina, foi da ordem de 12,5%, quando para o Brasil a menor taxa de juros reais que obtivemos nesse período de doze meses foi da ordem de 15%.

Esta foi a grande razão por que o setor têxtil, assim como outros setores industriais brasileiros, sofreu muito com a competição. Competição, de certa maneira, desigual. Por quê? Porque não é em função da competitividade da indústria nacional que nós, muitas vezes, estávamos nos vendo na iminência de perder o nosso mercado interno para importações estrangeiras, que muitas vezes só eram importadas pelos comerciantes tendo em vista o prazo longo que ofereciam a taxas baixas, o que significava um verdadeiro financiamento para o capital de giro desses mesmos comerciantes importadores, a custos obviamente muito mais atrativos do que aqueles que eles poderiam encontrar no mercado doméstico.

Com isto, o Brasil perdeu grande espaço no cenário do comércio têxtil internacional. O Brasil já chegou a exportar cerca de 3% do total do comércio têxtil internacional. Para vocês terem uma idéia, o Brasil representa aproximadamente 3% da indústria têxtil mundial, que é uma indústria que consome cerca de 38 a 40 milhões de toneladas de fibras têxteis por ano, e o Brasil consome cerca de 1,2 milhão de toneladas de fibras têxteis por ano, o que é aproximadamente equivalente ao nosso PIB em relação ao PIB mundial.

E essa era nossa participação no comércio têxtil internacional há cerca de cinco ou sete anos. Porém, nos últimos anos, nós perdemos participação no comércio têxtil internacional, de forma bastante forte e acentuada, chegando aos atuais 1,5%, que significam a nossa participação, hoje. Segundo dados da Organização Mundial do Comércio, o comércio têxtil internacional, de têxteis e vestuário, é da ordem de US\$ 300 bilhões, e este comércio deve crescer para mais de US\$ 360 bilhões até o ano 2005, com o fim do acordo multifibras, no âmbito da OMC. Nesse acordo foi previsto que, durante os dez anos desde sua assinatura, portanto até 2005, seriam gradualmente eliminadas as barreiras não tarifárias, especialmente na modalidade de cotas, que são impostas principalmente pelos países desenvolvidos em relação à produção dos países não desenvolvidos ou em vias de desenvolvimento.

Então, o Brasil tem muito o que crescer para poder voltar a ocupar estes 3% que lhe cabem no comércio têxtil internacional. Significaria dizer que, se em 2005 a OMC projeta um comércio têxtil da ordem de US\$ 360 bilhões (e aí eu estou incluindo têxtil e vestuário), o Brasil, para voltar a ocupar os mesmos 3% que já ocupou no passado, teria que ter um total de comércio da ordem de US\$ 11 ou 12 bilhões. E nós temos condições para isso.

Por que temos condições? Porque o Brasil tem uma indústria têxtil forte, uma indústria têxtil que realmente se modernizou. A respeito dos investimentos na indústria têxtil nordestina, houve realmente um deslocamento muito grande do parque têxtil nacional, do Centro-Sul do País para o Nordeste; então, a indústria têxtil nordestina hoje está atualizada e investiu no que há de mais moderno em termos de equipamentos.

A indústria têxtil brasileira, hoje, e particularmente a indústria têxtil nordestina, está equipada e está dotada de condições tecnológicas e condições técnicas, de pessoal também, para competir com qualquer país do mundo. Acho que o exemplo da Coteminas é um exemplo que demonstra isso. Hoje nós estamos exportando camisetas, por exemplo, para a Europa, para os Estados Unidos,

competindo muitas vezes com países em que o custo da mão-de-obra é um décimo do custo da mão-de-obra brasileira, o que demonstra que nossa vantagem tecnológica redunde em ganhos de produtividade, em eficiências que eliminam a desvantagem do custo da mão-de-obra, particularmente tendo em vista a incidência de onerosa carga social sobre os salários no Brasil.

Nós, por exemplo, estamos exportando camisetas para a Europa, competindo com Bangladesh, cujo custo de mão-de-obra é um décimo do nosso, quando incluímos os encargos sociais no Brasil. E é preciso destacar que Bangladesh goza de um tratamento diferenciado na Europa, pois os importadores dos produtos têxteis oriundos de Bangladesh não pagam imposto de importação na Europa; e o Brasil, quando exporta para a Europa, tem que pagar 10,3 de alíquota de importação, além de ser submetido a cotas, enquanto Bangladesh tem um sistema preferencial que elimina essas mesmas cotas para entrada na Europa. Isso demonstra que o Brasil tem na sua indústria têxtil todas as condições de competir, ainda mais agora, após a desvalorização cambial, que obviamente beneficia o setor têxtil; e tendo em vista, também, a recuperação da cotonicultura.

A verdade é que, além de todos os produtos a que o professor Olímpio se referiu – oleaginosas e outros produtos que estão migrando para o Centro-Oeste e para o Nordeste –, é também importante destacarmos o algodão, que está migrando com muito força do Paraná e de São Paulo para os estados do Centro-Oeste e também para os estados do Nordeste, voltando a ter aqui no Nordeste aquela produção de algodão que era tão grande e tão próspera no passado, em estados como a Paraíba, o próprio Ceará, o Rio Grande do Norte e agora, também, com o grande desenvolvimento da cotonicultura na Bahia, na região de Barreiras.

Mas o que é preciso para que voltemos a ter os 3% do comércio têxtil internacional, que propiciariam grande fase de crescimento e desenvolvimento para a indústria nordestina, tendo em vista que grande parte do parque industrial têxtil brasileiro hoje se encontra nesta Região? É preciso que, em primeiro lugar, nós simplifiquemos nossa carga tributária. Não é possível mais continuarmos exportando impostos. Nós temos hoje impostos indiretos – o PIS, o Cofins e a famosa CPMF, que deveria ser provisória, mas que já se tornou o mais permanente de todos os impostos – que oneram de forma enorme e indevida as exportações, porque são impostos cumulativos, ou seja, eles não são creditados na próxima etapa da produção.

Esse ônus se torna muito grande na cadeia têxtil, que é uma cadeia de ciclo relativamente longo. Nós temos, em primeiro lugar, a produção da fibra, seja ela natural (no caso, a principal fibra natural sendo o algodão) seja ela feita pelo homem (e aqui se incluem as artificiais e as sintéticas, sendo que no Nordeste mesmo nós temos a maior fábrica brasileira de fibras sintéticas, que é a fábrica da Rhodia Ster, na cidade do Cabo, no Estado de Pernambuco). Depois da produção das fibras, nós temos as fiações, que processam as fibras, transformando-as em fios. Depois, temos a tecelagem ou a malharia, depois nós temos o beneficiamento, ou seja, vamos alvejar, tingir, estampar e acabar o tecido; e, finalmente, vamos confeccionar esse tecido para poder levar para um lojista para que ele o venda.

Vejam que são cinco e muitas vezes seis ou sete etapas na produção de artigos têxteis; e, obviamente, quanto mais longa a cadeia manufatureira, maior o prejuízo causado pelos impostos indiretos não compensáveis, tais como PIS, Cofins e CPMF, que realmente significam um grande ônus às exportações brasileiras e que nós precisamos eliminar urgentemente, com a reforma tributária, para que possamos aumentar a competitividade de nossas exportações e também a competitividade das exportações têxteis.

Precisamos também negociar melhor – e eu concordo plenamente com o que o professor Olímpio disse – nos fóruns internacionais, nas mesas de negociação internacionais, onde hoje os

destinos dos países são verdadeiramente traçados, quando se obtém melhores vantagens para as exportações de nossos produtos e melhor acesso para os nossos produtos nos mercados internacionais; e muitas vezes conseguimos nos proteger dentro das regras da OMC, para que não sejamos inundados por produtos que estejam sendo exportados através de mecanismos de *dumping* ou outras formas de comércio desleal.

Então, é preciso que realmente nós nos equipemos, tanto do ponto de vista de classe empresarial como também das autoridades, para que possamos estar capazes e habilitados a negociar nesses fóruns internacionais de maneira a defender os mais legítimos interesses nacionais e os interesses também do Nordeste. Agora mesmo vai ser inaugurada a nova rodada do milênio e é importantíssimo que nós tenhamos uma boa representatividade nessa negociação, dando subsídios ao governo e que o governo nos ouça, ouça a classe empresarial, para que nós possamos realmente tirar melhor proveito desses fóruns internacionais, para que possamos abrir mercados para nossos produtos.

Em terceiro lugar – e diria, talvez, o aspecto mais relevante, mais significativo, para que possamos aumentar ainda mais as nossas exportações – é preciso que o custo de capital no Brasil venha para patamares internacionais. Não é possível que nós continuemos pagando taxas de juros tão altas e tão diferentes das taxas de juros que vigoram nos países desenvolvidos. A verdade é que hoje, nos Estados Unidos, a libor está em 5%. Nos países da Europa, o custo de capital gira em torno de 2 ou 2,5%. Nos países onde as taxas de juros estão mais caras, ela está em cerca de 3%. Nem é preciso que se vá ao Japão, porque lá as taxas de juros hoje são negativas, porque o Japão vive forte deflação e o governo, para estimular o crescimento da economia, tem realmente estabelecido taxas de juros em alguns casos até mesmo negativas.

Mas a verdade é que as taxas de juros médias dos países do primeiro mundo, hoje, giram em torno de 4%, talvez no máximo 5%, que é a taxa americana, enquanto a nossa taxa de juros real está nos últimos cinco ou seis anos superior a 20%. Sem que se corrija esse grande diferencial, que realmente anula todo o esforço de ganhos de produtividade, de melhorias tecnológicas, de melhorias no nosso produto, é verdadeiramente impossível que possamos competir na economia globalizada.

E neste particular, o Banco do Nordeste e outros bancos de fomento, no molde do Banco do Nordeste, têm importante papel a desempenhar no sentido de reduzir o custo de capital para as cadeias produtivas brasileiras, no sentido de permitir que estas mesmas cadeias tenham acesso a custos internacionais e, portanto, sejam capazes de competir em igualdade de condições.

A verdade é que a secretária de Estado dos Estados Unidos, quando disse que política externa ou política de comércio exterior representa emprego, ela está coberta de razão. É preciso que adotemos realmente mecanismos de política de comércio exterior para que possamos gerar empregos aqui no Brasil. E não empregos em países da Ásia, porque estaríamos abrindo nosso mercado e expondo nossa indústria a uma competição desleal e desigual. Muito obrigado.

Olímpio Arroxelas

Em virtude do adiantado da hora, o auditório poderá fazer apenas uma pergunta.

Silvana, do Banco do Nordeste

Queria aproveitar a vinda do Dr. Josué para fazer uma pergunta. Pelo pouco que conhecemos, mas tendo participado de encontros com a equipe da Coteminas, gostaria de saber por que a opção da verticalização? Por que vocês entraram desde a indústria têxtil até a fabricação de camisetas? Qual é sua opção estratégica?

Josué Christiano Gomes da Silva

Em 1990, quando o Brasil abriu suas portas com o governo Fernando Collor de Melo, nós fizemos uma análise muito criteriosa das vantagens comparativas que o Brasil oferecia à sua indústria têxtil. Fizemos uma viagem muito extensa aos diversos países produtores de têxteis internacionais, incluindo países da América do Norte, da América do Sul, da Europa, do Extremo Oriente e até da África, e verificamos que o Brasil oferecia diversas vantagens comparativas à sua indústria têxtil.

O Brasil tinha, e ainda tem, energia elétrica a custos competitivos, principalmente quando comparados com os custos da energia elétrica do Extremo Oriente. O Brasil tinha e tem mão-de-obra muito laboriosa, muito dedicada, muito competente e trabalhadora e também tecnicamente habilitada, porque o Brasil domina a tecnologia têxtil há anos, inclusive com escolas de formações técnicas as melhores do mundo, escolas como do Senai-Cetict, que formam não só técnicos têxteis como também engenheiros têxteis com habilitação e capazes de trabalhar com as mais modernas tecnologias.

O Brasil tem também disponibilidade de matéria-prima. A verdade é que nesse passar dos anos, em virtude das taxas de juros, nós chegamos até a ser importadores líquidos de quase 70% do consumo nacional de algodão. Hoje isto está retrocedendo; ou seja, neste ano, o Brasil já vai conseguir produzir cerca de 70% do nosso consumo de algodão, quando no passado já chegamos a ser até exportadores de têxteis. Mas não podíamos acreditar, como ainda não acreditamos, que um país com 8,5 milhões de quilômetros quadrados, com uma extensão de terras agricultáveis enorme, com um clima privilegiado, não pudesse ser auto-suficiente na produção de algodão – e temos a certeza de que voltará a sê-lo, assim que essas novas fronteiras agrícolas no Nordeste e no Centro-Oeste se expandam e continuem com as taxas de crescimento que têm apresentado nos últimos anos.

Então, a verdade é que o Brasil tinha todas as condições para ter uma indústria têxtil competitiva, com exceção de uma, que era o custo de capital. E por isso passamos a investir, porém apenas com recursos próprios. Por quê? Porque nós realmente temos muito medo hoje do financiamento no Brasil, tendo em vista as altíssimas taxas de juros.

A opção pela verticalização, pela integração vertical, é simplesmente porque nos segmentos em que nós atuamos, em todo o mundo, a indústria é totalmente verticalizada. A Coteminas atua em dois segmentos: no segmento de vestuário, com malha básica, camisetas, camisa pólo, meias e alguns outros artigos de malha, como moletom; e ela também tem uma divisão que atua no segmento de cama, mesa e banho, com as marcas Artex, Santista, Paládio, Calfar, marcas tradicionais no Brasil, e também com marcas na Argentina, que nós adquirimos, as mais tradicionais.

Esse tipo de indústria, em todo o mundo, é totalmente verticalizado. Os grandes produtores mundiais de lençóis, por exemplo, estão nos Estados Unidos, e todos são verticalmente integrados. Da mesma forma, os grandes produtores mundiais de camisetas também estão nos Estados Unidos,

e também são verticalmente integrados. Nós optamos por um modelo de indústria muito próximo ao dos Estados Unidos. Hoje, a Coteminas em Lençóis é o quinto maior produtor mundial, perde para os quatro primeiros produtores dos Estados Unidos. Em camisetas, nós somos talvez o terceiro maior produtor mundial, perdendo para os dois maiores produtores nos Estados Unidos. De maneira que essa foi a nossa opção, seguindo o modelo da indústria americana.

E aí a verticalização dá garantia de qualidade, dá garantia de competitividade também; e nos tem permitido aumentar aceleradamente nossas exportações, quando passamos a entender que o nosso crescimento futuro dependeria do comércio exterior. Passamos a investir nesse segmento, apresentando taxas de crescimento bastante expressivas.

Olímpio Arroxelas

Encerramos esse painel agradecendo a presença de todos, com agradecimentos em especial aos nossos expositores, pelas brilhantes palestras.