

Sururu e rapadura

Gustavo H. B. Franco

Certa vez, não faz muito tempo, tive de comparecer a uma audiência no Senado, não me recordo a que propósito, e no caminho vinha lendo uma matéria sobre a exportação de algumas partidas de rapadura para a Bélgica, as primeiras que se tinha notícia. A matéria descambava mais para a curiosidade que para as reais perspectivas de diversificação da pauta de exportações brasileiras mas, ainda assim, era simpática.

O assunto no Senado não era comércio exterior, mas a julgar pela experiência, os temas mais inesperados poderiam aflorar. Nada foi dito sobre rapaduras, mas um senador fez um pronunciamento indignado sobre a importação de sururus, vindos de algum lugar da Ásia. Parênteses: o sururu, que o Aurélio também define como uma gíria já meio antiga para confusão, é uma espécie de mexilhão, muito semelhante aos que são típicos da região de origem do referido senador. Pois bem, o que poderia lhe parecer mais supérfluo? Que irracionalidade poderia ser maior que ver "exportados" os empregos na indústria do sururu nacional para a Tailândia? O que responder ao senador?

O tema é tão antigo quanto caro ao imaginário protecionista: o supérfluo é o inimigo número um da indústria nacional, um desperdício com tonalidades de luxúria, uma imoralidade. O Brasil sempre foi competente na sua retórica protecionista, e conseguiu macular quase todos os importados como supérfluos: o leitor por acaso se lembra do da "Lei do Similar Nacional"? Pois então, tudo que tem "similar" é supérfluo, não?

Mas o tempo passou e o furor protecionista foi vencido, ainda que não inteiramente, é claro. Embora os economistas venham acumulando argumentos a favor do livre comércio desde Adam Smith, apenas recentemente a OMC (Organização Mundial do Comércio) adquiriu a autoridade doutrinária e jurídica de que hoje dispõe para coibir práticas protecionistas.

O senador teve de ouvir uma rápida revisão sobre as vantagens da abertura, mas o que realmente lhe causou a maior impressão, e algumas risadas de seus colegas, foi uma pergunta muito simples: o

que estarão dizendo os ilustres senadores belgas das importações de rapadura que estão a ameaçar os empregos na indústria do marzipan?

* * *

O exemplo serve para ilustrar uma das características mais importantes do comércio internacional nos dias de hoje: a especialização "intra-industrial" pela via da diferenciação de produto. Antes de o leitor abjurar o economês e mudar o canal, aqui vai a explicação: o padrão dominante no comércio de manufaturados nos dias de hoje é o de países que importam e exportam coisas muito parecidas. Esse tipo de comércio é bem diferente daquele descrito por David Ricardo ou Raul Prebisch, cujos interesses recaiam sobre as consequências da especialização, "trocas desiguais" que levavam a uma divisão internacional do trabalho "perversa" cristalizando uma ordem internacional "injusta". Essas teorias ficaram para trás, sobrestadas pelos fatos, sobrevivendo apenas no submundo das escolas "alternativas". Após a Segunda Guerra Mundial, o crescimento do comércio internacional foi enorme e as pautas de comércio dos países industriais foram convergindo, o que indicava a vitalidade desse comércio de bens de consumo "supérfluos" movido pelo gosto pela variedade de caprichosos consumidores sempre dispostos a buscar novidades onde marcas atrativas e indicações de qualidade (tecnicamente, a diferenciação de produto) podiam ser identificadas com clareza: perfumes, bebidas, comestíveis finos, lingerie, vestuário. Nada inacessível ao exportador brasileiro.

Na verdade, os obstáculos aqui são dois: marketing e logística. Por um lado, o produtor precisa desenvolver uma marca, torná-la conhecida e apetitosa às centenas de milhões de consumidores potenciais mundo afora, o que não é barato nem simples. Pode ficar bem mais fácil, graças à internet e ao florescimento do "E-commerce", através do qual, com efeito, o consumidor poderá livrar-se da tirania das grandes marcas fixadas pela mídia e abrir novos nichos.

Já no campo da logística, a situação é mais complexa. Os problemas incluem os portos e aeroportos, com seus despachantes, fiscais, atravessadores, sindicatos, a burocracia das normas cambiais e tributárias, dos cadastros, formulários e dificuldades de pagar e receber nos bancos. Pesa extraordinariamente nesse domínio o pavor que as autoridades têm de simplificar as coisas e

verem os seus esforços servirem, ainda que marginalmente, para os malandros de plantão: para evitar dois tostões de esperteza, atrapalha-se a vida de uma infinidade de exportadores potenciais.

A despeito desses temores, avanços consideráveis foram feitos para simplificar as exportações de pequenos valores, vencendo inacreditáveis resistências dentro dos órgãos reguladores. A novidade ainda não deslanchou, mas poderia perfeitamente ser estendida aos "médios valores". O Brasil está descobrindo, ainda que tardiamente, que a chave para um bom desempenho exportador não é propriamente uma taxa de câmbio ultra-generosa, quase concessional, mas o aumento da população de exportadores potenciais, o que deve ser feito induzindo as dezenas de milhares de pequenas e médias empresas competitivas (pois se competem com importados dentro de casa, por que não haveriam de fazê-lo no exterior ?) a fazer os investimentos em marketing e logística para se habilitar a exportar em bases regulares. É verdade que o governo nunca deixou de se interessar pelo assunto, mas ao focar seus esforços nos grandes exportadores já estabelecidos talvez tenha ficado com a impressão (equivocada) que tudo o que importa é a taxa de câmbio. E nós estamos vendo agora, com muita clareza, que não é bem assim.