

Muitas pessoas que ouvem este programa de rádio esperam que toda semana eu anuncie aqui uma novidade. Mas nem sempre precisa ser assim.

Hoje, quero conversar com você sobre um assunto muito importante para o País e sobre o qual nunca falei aqui no programa: exportação.

No ano passado, as exportações brasileiras cresceram quase 7% em relação a 1994. Quando o Brasil vende produtos para outros países, todos ganham: ganha o trabalhador, ganha o empresário e ganha, também, o consumidor. E por que as exportações beneficiam, também, o consumidor brasileiro? Porque os países que compram os nossos produtos são muito exigentes. Isso significa que, para vender lá fora, a nossa indústria precisa melhorar a qualidade do que produz e, muitas vezes, ter preços mais competitivos. E, assim, você também sai lucrando, porque terá um produto melhor e mais barato.

O que o Governo vem fazendo é um grande esforço para aumentar as vendas lá fora. Hoje, 85% das nossas exportações dependem de apenas dezoito setores da economia. Só com produtos agrícolas e minerais não-industrializados atingimos 25% das exportações. Mas a capacidade brasileira é maior do que isso. Temos muitos produtos que interessam a outros países. Eles precisam, apenas, ser melhor trabalhados.

É isso que estamos fazendo desde o ano passado. Seleccionamos vinte e cinco setores que têm uma base forte de produção e que geram empregos, como a indústria de móveis, de chocolate, de cerâmi-

ca, de artefatos de couro, de mármore e de granito. E estamos dando prioridade ao aumento das exportações, através das pequenas e médias empresas, justamente onde se concentra o maior número de empregos do País.

Esse programa é chamado Novos Pólos de Exportação e vem sendo desenvolvido por uma grande parceria do Governo Federal com os governos estaduais, municipais e com os empresários. Em cada Estado, são identificados os produtos que têm potencial de exportação e, depois, são realizadas reuniões para dar início ao programa. Por exemplo, ontem, a reunião foi no Maranhão. Lá, vão ser mais explorados quatro setores: móveis, pescado, frutas e mel e derivados.

O que estamos fazendo é um trabalho de mobilização. Mostramos ao pequeno empresário que ele pode e precisa exportar, que existe um mercado para o produto dele lá fora. Explicamos o que ele tem que fazer para exportar e que o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, o BNDES, tem recursos para financiar a exportação, para permitir que o empresário brasileiro possa competir lá fora com preços mais baixos e melhores condições de pagamento.

Este programa de novos pólos de exportação está rendendo bons lucros e muitos empregos. Veja só o caso do senhor João Gilberto Sibin: ele tem uma marmoraria em São João da Boa Vista, interior de São Paulo. Antes de participar do programa, ele exportava mármore só para os Estados Unidos. Agora, vende também para a Espanha, a Austrália e tem grandes perspectivas de exportação para França, Bélgica, Japão, Rússia e Holanda. Para atender a esses novos mercados, o senhor João Sibin inaugurou, no mês passado, uma nova unidade da empresa, com máquinas italianas de última geração, e aumentou de oitenta para cento e oitenta o número de funcionários.

Acho que deu para você entender bem como é importante para o Brasil exportar cada vez mais, ainda mais no mundo sem fronteiras em que vivemos hoje, onde o mercado internacional está tão próximo do nosso mercado interno. Você pode produzir para vender na sua cidade, no seu Estado, aqui, no Brasil, mas lá fora também há muitos consumidores interessados no que você produz.

Aumente a sua capacidade de produção e a qualidade do seu produto, para atender a esses consumidores. Fazendo isso, a sua indústria vai crescer, vai gerar muitos empregos e vai ajudar no desenvolvimento do Brasil.