

Ex-embaixador defende atitude menos passiva da iniciativa privada

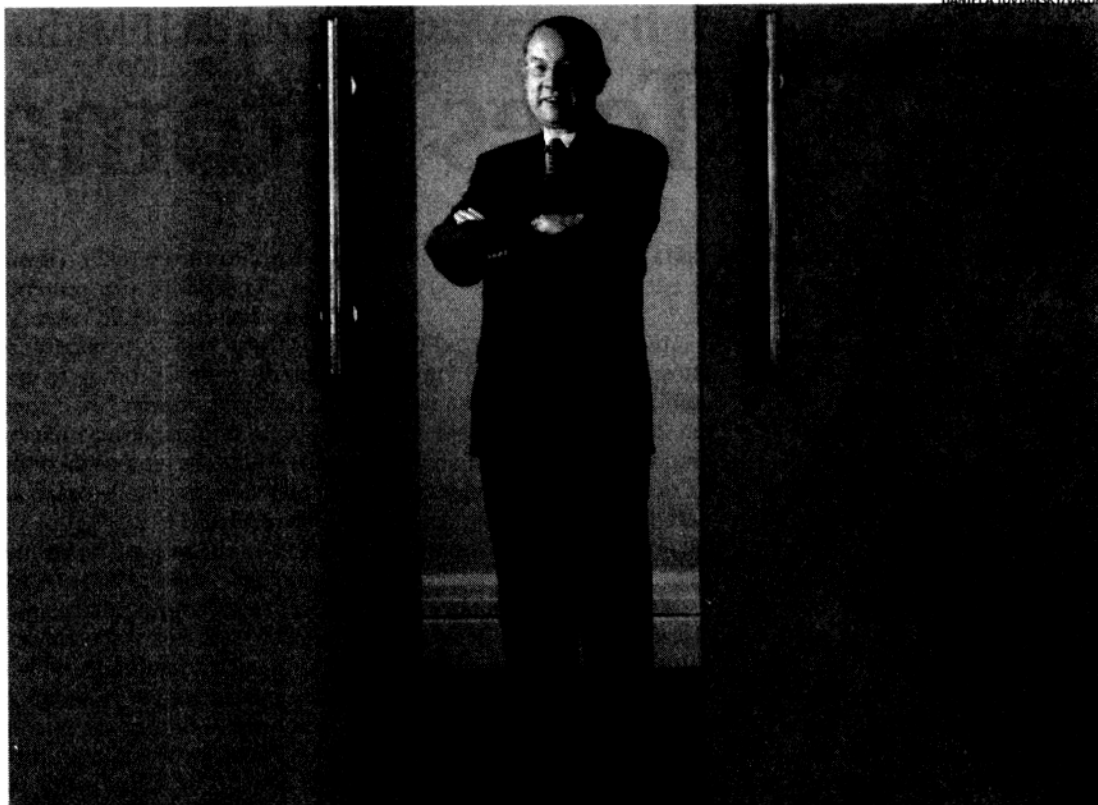
Consultoria

Raquel Balarin
De São Paulo

O agora ex-embaixador Rubens Barbosa, que nos últimos dez anos representou o Brasil em Londres e Washington, viveu ontem seu primeiro dia "do outro lado do balcão". Na sede de sua recém-fundada empresa de consultoria, a Rubens Barbosa & Associados (RB&A), o diplomata deu o tom do trabalho que irá desenvolver agora na iniciativa privada. "O setor privado não pode esperar o governo arrumar tudo. É preciso adequar a estratégia a partir das regras que já estão estabelecidas", afirmou.

Na RB&A, Barbosa associou-se a outros dois ex-diplomatas: José Estanislau do Amaral Souza Neto (que também foi diretor corporativo da Unilever) e Helena Gasparian. Os sócios pretendem atuar nas áreas de desenvolvimento de novos negócios — atração de investimentos estrangeiros para o Brasil e também na busca de investimentos para empresas brasileiras no exterior — e posicionamento estratégico comercial das corporações. Segundo os diplomatas, é possível desenvolver novos nichos para produtos brasileiros e aperfeiçoar outros, de forma a aumentar a participação do país nas exportações mundiais. "Embora haja dificuldades em alguns setores, é preciso reconhecer que 60% das importações americanas têm tarifa zero", diz Barbosa.

A expectativa dos sócios é de que a vivência nas relações diplomáticas e negociações comerciais seja um diferencial da nova consultoria. "Temos uma postura pró-ativa. Nos últimos dez anos, sempre que a economia brasileira ia bem, recebia de dois a três estrangeiros por semana interessados no Brasil para desenvolver sua estratégia. Mas poucas ve-



Rubens Barbosa associou-se a outros dois ex-diplomatas para atuar nas áreas de desenvolvimento de novos negócios

zes fui procurado por empresas daqui interessadas em desenvolver uma estratégia de negócios no exterior", explica Barbosa. Segundo o diplomata, é hora de os brasileiros buscarem os parceiros estrangeiros que lhes interessam.

No desenvolvimento de suas estratégias para o comércio exterior, os empresários também têm de levar em conta as mudanças que terão efeito com acordos comerciais como o da Alca (Área de Livre Comércio das Américas), segundo os sócios da consultoria. Quando o acordo for colocado em prática, alguns setores terão suas tarifas zeradas de imediato, enquanto outros terão prazos maiores para se adequar. No caso do acordo bilateral entre Estados Unidos e Austrália, o prazo máximo foi de 18 anos. Para o Chile, 12 anos.

Na área de desenvolvimento de novos negócios, entre as oportunidades levantadas pelos sócios da nova consultoria está o desenvolvimento de projetos de infra-estrutura, essenciais para o incremento do comércio exterior brasileiro e de novos investimentos no país. Com a capacidade de investimento do Estado esgotada, os projetos deverão ser desenvolvidos em parcerias público-privadas (PPP). Embora o projeto da PPP ainda esteja no Congresso e possa sofrer alterações, as idéias básicas já são conhecidas por investidores americanos, segundo Barbosa, que em janeiro promoveu na embaixada brasileira em Washington um seminário sobre o tema, com a participação do ministro Guido Mantega.

"O importante é ter as regras, os marcos regulatórios, definidos. A

partir daí, os investidores definem suas estratégias. O que não pode haver é incerteza", explica o ex-embaixador, que tem 42 anos de carreira diplomática e que vê com bons olhos a política industrial anunciada esta semana pelo governo. Segundo ele, as áreas definidas são promissoras e, no caso de bens de capital, importantes para o desenvolvimento da infra-estrutura. "O governo está dando as condições, mas o trabalho tem de ser feito pelo setor privado."

De acordo com Stanislaw do Amaral, a RB&A pretende atuar não apenas na América Latina e nos mercados europeu e americano, mas também na Ásia, em especial China e Índia. Está em negociação a parceria com uma consultoria internacional para auxiliá-los nesses mercados.