

Sharp espera cumprir Befiex antes do prazo

por Fátima Fernandes
de São Paulo

O compromisso da Sharp recentemente assinado com o Programa de Benefícios Fiscais à Exportação (Befiex), de exportar US\$ 1,2 bilhão em dez anos para países da Europa, América Latina e Estados Unidos, pode ser alcançado em um prazo menor, graças à conversão. A empresa só está aguardando o anúncio das regras que definirão a conversão da dívida externa em exportação para fechar contratos.

O Banco Central já recebeu solicitações para esse tipo de operação no valor de US\$ 7 bilhões. O pedido da Sharp é de cerca de US\$ 1 bilhão. "Com as regras definidas, podemos acelerar o nosso processo de exportação", diz Adalberto Silveira Machado, vice-presidente da Sharp S.A. Equipamentos Eletrônicos.

Já existem vários países, segundo Machado, aguardando as definições desse mecanismo para importar os produtos da Sharp — televisores em cores, videocassetes, fornos de microondas e computadores pessoais. Entre eles, destacam-se Portugal, Inglaterra, Austrália e Estados Unidos. "Ainda não podemos fechar os contratos sem antes sabermos das normas", destaca Machado. "Estamos na fase de pré-acordos", acrescenta, sem revelar detalhes.

A conversão da dívida externa em exportações, segundo o executivo, deve priorizar os produtos que têm pouca competitividade no mercado internacional. "No ramo eletroeletrônico os nossos preços estão defasados entre 30 e 40% em relação ao mercado externo", defende.

COMPETIR COM ASIÁTICOS

Definidas as normas para a exportação via conversão de dívida, "a Sharp pode expandir sua base de produção, participar de mercados com grande poder aquisitivo, movimentar uma indústria de componentes em nível de escala mundial, além de capacitar-se para competir com países do sul asiático — que detêm 80% das exportações para o mundo",



Adalberto Silveira
Machado

garante o vice-presidente da companhia, que espera fazer os embarques por esse mecanismo já no final do ano.

Os investimentos da Sharp para garantir as exportações giram em torno de US\$ 22 milhões e destinam-se à expansão e modernização das suas linhas de produção. "Não haverá grandes injeções de recursos para a modificação dos produtos. No caso dos televisores, por exemplo, temos capacidade para fabricá-los em qualquer sistema", destaca.

Segundo Machado, a Sharp está operando, em média, entre 30 e 35% abaixo de sua capacidade de produção. Ela produz atualmente entre 470 mil e 480 mil televisores em cores por ano mas tem capacidade para fabricar perto de 1 milhão. No caso dos aparelhos de som, a produção está girando entre 300 mil e 350 mil unidades, enquanto sua capacidade é cerca de duas vezes mais.

Machado explica que é essa, de modo geral, a situação de grande parte das indústrias do setor eletroeletrônico. Ele recorda que nos meses de grande consumo do Plano Cruzado as empresas investiram para capacitar-se ao novo ciclo de demanda. "Agora, elas estão com capacidade instalada bem acima da demanda para os próximos anos e a exportação é a alternativa. A Sharp, de qualquer modo, quer ser uma força permanente no mercado externo. O nosso compromisso lá fora é para valer", conclui Machado.