

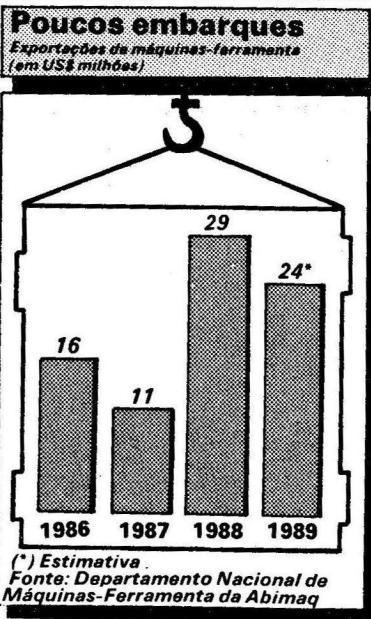
# Cruzado caro reduz exportações

Fabricantes de máquinas-ferramenta perderam dólares com seus negócios no Exterior no ano passado. As exportações devem totalizar US\$ 24 milhões, receita 17,24% inferior a de 1988 (ver gráfico), projeta o diretor-presidente do departamento nacional de máquinas-ferramenta da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), Newton de Mello. Segundo o empresário, o produto tem perdido competitividade no mercado externo porque seu preço, em dólares, está mais alto do que o de concorrentes. No mercado interno, a velocidade dos aumentos dos custos de produção tem superado o ritmo das desvalorizações diárias do cruzado novo no câmbio oficial, explica Mello. Pelos cálculos dos fabricantes, o dólar precisaria estar 34% mais caro para aumentar as vendas de máquinas-ferramenta no Exterior.

Outra saída para baixar os custos de produção seria diminuir o preço dos insumos, segundo Mello. Boa parte dos gastos dos fabricantes concentra-se na compra de

unidades de CNC (Comando Numérico Computadorizado), utilizadas para automatizar as máquinas-ferramenta. Apesar dos esforços para a atualização tecnológica e para o aumento de produção pela indústria nacional de CNC, o equipamento ainda é mais barato no mercado externo. No entanto, os fabricantes não podem importá-lo porque o CNC está sujeito à reserva de mercado prevista pela Lei de

Informática. Para Mello, essa determinação é contraditória, pois a importação de máquinas-ferramenta automatizadas (com o CNC), é permitida desde que sejam pagos todos os impostos. Em fevereiro, os fabricantes entregaram às câmaras do Programa Setorial Integrado (PSI) de máquinas-ferramenta, criado em 1988 pela nova política industrial, um estudo detalhado sobre o setor, incluindo a proposta de igualar as leis para a importação de CNC, às de máquinas com o periférico.



Segundo Mello, a máquina-ferramenta brasileira já corresponde aos padrões tecnológicos de países ricos, pois os principais compradores são norte-americanos e europeus. Entretanto, mesmo com os esforços em conquistar novos mercados a partir de 1988, quando as exportações cresceram 163,63%, as vendas externas representam apenas 5% do faturamento do setor. Em cinco anos, com condições internas favoráveis, os fabricantes pretendem destinar pelo menos 25% de sua produção ao Exterior.