

# Terex procura compensar os prejuízos no México

por Eimar Magalhães  
de Belo Horizonte

Desde o final do ano passado que a Terex do Brasil Ltda. não pode contar com o México, seu principal mercado — a empresa exporta há oito anos para o país e já somou US\$ 32 milhões em duzentas máquinas vendidas. A crise econômica fez com que o governo daquele país cancelasse os embarques previstos de equipamentos e tem levado a atrasos nos pagamentos dos débitos junto à Terex. "Isso nos trouxe um grande impacto. Foram suspensas compras de um razoável número de máquinas e teremos de aguardar uma solução para o problema. Para continuarmos vivendo, estamos tentando entrar em mercados não tradicionais ao Brasil, mas nos debatendo contra algumas sérias dificuldades", afirmou, ontem, Carlos Tapada, gerente de exportações da Terex, que prefere não citar cifras referentes aos atrasados.

Os mercados não tradicionais que a empresa tem buscado situam-se principalmente no Oriente Médio, "na verdade a única região do mundo que continua a realizar grandes obras e, por isso, adquire equipamentos utilizados na construção pesada", comentou Tapada. Contudo, os fabricantes europeus, norte-americanos e japoneses já criaram uma tradição de comércio na região e, sustentados por financiamentos, taxas de fretes mais baixas e ganhos na escala de produção, ainda vencem as concorrências para fornecimento das máquinas.

## FACILIDADES

"Apesar das facilidades oferecidas pelo Brasil, ainda competimos em desigualdade. Perdemos para a Bélgica, por exemplo, uma concorrência de 75 máquinas para um dos países do Oriente Médio: os europeus financiam 80% do valor da compra a juros de

7,5% ao ano e prazo de sete anos — os restantes 20% podem ser pagos à razão de 3% ao ano em prazo de até doze anos; o governo brasileiro concede, em média, oito anos e meio e juros de 8,5% ao ano", assinalou o gerente de exportação da Terex.

Além do problema financeiro, Tapada argumenta que a escala de produção brasileira — cerca de 3 mil equipamentos/ano — é superada apenas por um único fabricante japonês, que, em suas instalações, pode produzir até 25 mil unidades anuais. A elevação no custo final de produção "somam-se os altos fretes brasileiros, cobrados em função da distância e da falta de tradição em vendas de máquinas", disse ele.

## OCIOSIDADE

O gerente de exportações da Terex, diante dos problemas, não crê que a empresa possa, até o final do ano, alcançar sua meta prevista de exportações de US\$ 20 milhões em máquinas (o valor corresponde ao mínimo estabelecido por seu programa Befiex, que vai até 1986). No último exercício, a Terex vendeu US\$ 25 milhões no exterior e, apenas daqui a quatro anos, arrisca Tapada, poderá voltar aos níveis de venda de 1979 (US\$ 29 milhões) e 1980 (US\$ 26 milhões). Segundo ele, o mercado mundial absorve, no momento, apenas 35% da capacidade de produção do segmento industrial.

Informou ainda que o mercado interno para "scrappers", caminhões fora-de-estrada, carregadeiras e tanques d'água — estes são os produtos da Terex — encontra-se "fraguissimo". "Nossa ociosidade hoje supera os 50%. Estamos trabalhando apenas em um turno, embora continuemos a manter cerca de quatrocentos empregados, à espera de uma retomada nas vendas", observou.