

Esforços para aumentar exportações

por José Casado



Luiz Carlos Bahiana

As indústrias de bens de capital, metalurgia e eletroeletrônica estão intensificando esforços na exportação, com o objetivo de compensar as perdas que acumulam no mercado interno desde há dois anos, com a eclosão do processo recessivo.

Em vários segmentos industriais, os contratos de exportação estão permitindo às empresas operarem mais da metade de sua capacidade produtiva. Caso exemplar é o do setor siderúrgico: de acordo com as estimativas do Conselho de Não-Ferrosos e Siderurgia (Consider), as exportações

deverão somar 4,8 milhões de toneladas neste ano — o dobro do ano passado —, o que possibilitará a utilização de 80% da capacidade instalada (18 milhões de toneladas).

A produção siderúrgica, este ano, deverá situar-se em 14,5 milhões de toneladas — 1,5 milhão de toneladas a mais do que no ano passado. O consumo interno efetivo provavelmente ficará abaixo de 7 milhões de toneladas, o que representaria uma queda de 20% em relação ao nível de consumo do ano passado — de acordo com as estimativas do Consider, apresentadas por Olinto Villas-Boas, coordenador de siderurgia do órgão, durante o II Colóquio Multi-Setorial, realizado na semana passada, em São Paulo, pela Gazeta Mercantil e Fundação Getúlio Vargas.

A duplicação das exportações de aço deverá resultar num saldo comercial positivo, da ordem de US\$ 1 bilhão. Se computadas, também, as exportações de ferro li-

gas (US\$ 250 milhões) e gusa (US\$ 150 milhões), o valor global das exportações da área siderúrgica deverá ultrapassar US\$ 1,6 bilhão.

Villas-Boas observa que, para o parque siderúrgico estatal — sob controle da "holding" Siderbrás —, a exportação constitui, hoje, melhor negócio do que as vendas internas. "O preço para o cliente externo é mais remunerador", comenta. Explica que, no caso dos laminados planos não-revestidos, por exemplo, os preços para o mercado brasileiro são 40 a 50% mais baixos do que os vigentes no mercado alemão e pouco inferiores aos preços dos mercados norte-americano e japonês. "Para a Companhia Siderúrgica Paulista e a Companhia Siderúrgica Nacional, vender lá fora é muito melhor", acrescenta.

E, também, no mercado externo que as indústrias processadoras de metais não-ferrosos estão realizando seus melhores negócios. "O ano de 1983 vai ser importante para o setor", avalia Orlando Euler, coordenador da área de não-ferrosos do Consider, "porque vai sair da condição de usual importador, com déficit acumulado de US\$ 1,1 bilhão nos últimos três anos, passando a um superávit da ordem de US\$ 300 milhões, ou de US\$ 200 milhões se, no cálculo, forem considerados os insumos importados."

As exportações deverão superar US\$ 400 milhões — basicamente alumínio, estanho e manufaturados de cobre. As importações, pouco acima de US\$ 100 milhões, concentram-se, essencialmente, no setor de processamento de cobre.

Com exportações nesse nível, o segmento de não-ferrosos viabiliza um nível de utilização de sua capacidade instalada pouco superior a 85%, para alguns metais, e de 100%, para outros, como é o caso do alumínio primário, cujas vendas externas devem atingir 160 mil toneladas, neste ano.

Algumas empresas que estão iniciando sua operação estão sendo, de certa forma, favorecidas pela conjuntura de crise. Douglas Navajas, da Associação Brasileira do Cobre (ABC), conta que a Caraíba Metais,

empresa estatal situada na Bahia, deverá suprir todo o mercado nacional a partir do último quadrimestre: "A auto-suficiência chegou quatro a cinco anos antes do esperado, em função da retração do mercado interno. Para a Caraíba isto é bom, em termos empresariais, e para os consumidores, também, porque ela já está praticando preços internos ao nível das cotações vigentes no mercado mundial".

Há casos, como o da Níquel Votorantim, em que a exportação não apenas é significativa, em termos da manutenção de um bom nível de atividades, como também de remuneração de investimento. Douglas Melhem Júnior, do Instituto de Chumbo, Níquel e Zinco, conta que a Níquel Votorantim deveria estar operando com elevado grau de ociosidade, não fosse o mercado argentino: "Suas exportações para a Argentina limitaram o nível de ociosidade em 50% e possibilitaram-lhe certa margem de remuneração, pois ela comercializa, naquele mercado, preços US\$ 500 a US\$ 800 acima da média do mercado internacional".

Nas áreas de bens de capital e de eletroeletrônica, os esforços de exportação não têm sido bem-sucedidos. "Faltam linhas de financiamento adequadas à estrutura de venda dos produtos", observa Luiz Carlos Bahiana, diretor da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee).

Os fabricantes de bens de capital sob encomenda, de acordo com Venilton Tadini, da Associação Brasileira para o Desenvolvimento das Indústrias de Base (ABDIB), devem encerrar 1983 com vendas externas inferiores às do ano passado (US\$ 700 milhões, equivalentes a 20% do faturamento do setor). Na área eletroeletrônica, a situação é idêntica. Entre janeiro e abril notou-se uma queda de 21%, em comparação com igual período do ano passado. "O problema é que, com exceção dos Estados Unidos e da Europa, todos os outros não têm capital e só querem comprar produtos sofisticados, e com financiamento. Nós temos pouca sofisticação e nenhum financiamento", pondera Bahiana.