

apassos@redgazeta.com.br - Tel.: 3321-8520

ECONOMIA CAPIXABA

Angelo Passos



3 milhões de pessoas compraram a prazo em 2013, segundo a CDL de Vitória, 7% menos do que em 2012

FOTO: EDSON CHAGAS

Exportações têm as suas curiosidades

Números oficiais mostram que o Espírito Santo é um gigante no comércio exterior, proporcionalmente ao tamanho da sua economia. A fatia do Estado no PIB nacional é minúscula, apenas 2%, mas as suas exportações respondem por 5% de todos os embarques do país. Esse percentual é mantido mesmo em tempo de crise, como em 2013, quando as vendas locais ao exterior somaram US\$ 10,9 bilhões, 10% a menos do que em 2012, segundo dados da Secex, refletindo a queda de demanda e de preços das commodities – especialidade capixaba.

Nas importações, o Sistema Fundap foi enfraquecido pela mudança na alíquota de ICMS, mas ainda assim, os desembarques nos portos capixabas (US\$ 7,4 bilhões em 2013) corresponderam a 3% do total brasileiro, de acordo com pesquisa do Sindiex.

Ranking

A necessidade de diversificação das operações de comércio externo é uma visão quase consensual no Espírito Santo. Aumentaria a participação de várias atividades no crescimento estadual. Os números mostram grandes distâncias, até entre as maiores exportadoras locais. O ranking das 40 maiores, com base em dados do Ministério do Desenvolvimento, mostra que a campeã dos embarques em 2013, a Samarco, vendeu US\$ 3,25 bilhões ao exterior, enquanto a última colocada realizou embarques de US\$ 15,9 milhões. No mesmo ano, a soma dos valores das exportações de todas as demais empresas no Estado - fora as 40 maiores - ficou em US\$ 900 milhões, o que dá ideia nítida das disparidades. É lógico que elas também existem em todo o país.

Esse quadro expressa dificuldades para as pequenas e médias empresas chegarem ao mercado internacional. Tão complicado é se manter nele, porque as condições que influem no custo da produção (inflação, juro, câmbio etc) variam frequentemente. O presidente da Findes, Marcos Guerra, costuma dizer que o chamado custo Brasil é “um dos maiores problemas enfrentados pelas empresas, sejam exportadoras ou voltadas para o mercado interno”.

Nas importações do Espírito Santo ao longo de 2013, as operações da líder entre as 40 maiores, a Cisa Trading, atingiram US\$ 829 milhões, enquanto as compras da última ficaram em US\$ 29 milhões. As aquisições das demais empresas somaram US\$ 1,5 bilhão, valor que corresponde a menos de 20% do total de US\$ 7,4 bilhões registrados no Estado.



O valor das exportações do Espírito Santo caiu 10% em 2013 ante 2012, mas correspondeu a 5% do total brasileiro

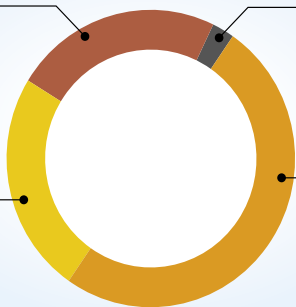
PERSPECTIVAS DE CONSUMO

23,2%

Igual ao segundo semestre do ano passado

24,1%

Menor que o segundo semestre do ano passado



2,5%

Não sabe / Não respondeu

50,2%

Maior que o segundo semestre do ano passado

Fonte: Pesquisa de Intenção de Consumo das Famílias (ICF) feita em janeiro/2014 pela Fecomércio-ES

A Gazeta - Ed. de Arte - Genildo

“A inadimplência foi baixa em 2013, mas pode piorar em 2014, em função da alta dos juros e do ritmo menor de expansão do emprego”

CARLOS MARIANELI

Diretor da Câmara de Dirigentes Lojistas de Vitória (CDL)

Seguro para exportar

Na quinta-feira, dois dias após o anúncio do déficit recorde da balança comercial em janeiro, o governo federal lançou um seguro de crédito à exportação voltado para micro, pequenas e médias empresas. O objetivo é ajudá-las a vender mais para o exterior. Ótima intenção. A meta é atingir US\$ 1 bilhão por ano até 2018. Tomara que seja alcançada.

O novo seguro visa a suprir a falta de garantias, um limitador do acesso das empresas a financiamentos públicos e

privados. É destinado para aquelas com faturamento anual de até R\$ 90 milhões e exportações de até US\$ 1 milhão. O Espírito Santo é um dos Estados mais interessados em aumentar as exportações de suas micro, pequenas e médias empresas. Seus embarques são concentrados em commodities, que respondem por 85% do total.

Histórias (1)

No Brasil inteiro, 14.199 empresas exportaram até US\$ 1 bilhão em 2013, totalizando US\$ 2,2 bilhões em embarques, segundo dados do Ministério do Desenvolvimento. Diante disso, até que ponto o seguro de crédito ajudará a ampliar vendas ao exterior? “Os grandes problemas das pequenas e médias empresas para exportar são o câmbio e o custo Brasil. Lembro-me muito bem que em fevereiro de 2002, o dólar valia R\$ 2,45. Em outubro daquele ano, chegou a R\$ 3,89, quase R\$ 4. Hoje, 14 anos depois, está em R\$ 2,40. Nesse período, a inflação acumulada é de mais de 100%. O produto que eu vendia a 10 dólares naquele tempo deveria estar hoje a pelo menos 20 dólares, e não é assim.

152

mil

Esse é o total de contas inadimplentes registradas no comércio pelo SPC (Serviço de Proteção ao Crédito) da Câmara de Dirigentes Lojistas de Vitória. Equivale a cerca de 40 mil clientes, diz o gerente operacional do órgão, Geraldo Calenzani. Ele atribui o fato à “alta dos juros e ao endividamento das famílias”. Apesar disso, a pesquisa da Fecomércio-ES (veja ilustração ao lado) aponta disposição do capixaba para consumir mais neste início de ano. Pé no chão não faz mal a ninguém.

Por isso, a nossa empresa (Cobra d'Água) deixou de colocar os seus produtos no exterior. Estamos apenas no mercado interno”, afirma o empresário Lucas Izoton, vice-presidente da Confederação Nacional da Indústria e ex-presidente da Findes.

Histórias (2)

O Espírito Santo não tem tradição na exportação de calçados, mas elas vão muito bem. Dados da Associação Brasileira da Indústria de Calçados (Abicalçados), mostra que o número de pares exportados no Estado subiu cerca de 30% no ano passado, em comparação com o anterior. Foram vendidos mais de 200 mil pares, gerando receita em torno de US\$ 3 milhões. O segredo do sucesso está na oferta de produtos difíceis de encontrar similares no exterior. “É o caso dos calçados para bebê e crianças (da Pimpolho) e dos chinêloes de couro (da Itapuã)”, diz o presidente do Sindicalçados, Altamir Martins.