

Apex quer participação de pequenas e médias empresas nas exportações

Nos próximos 15 anos, o Brasil vai estar entre as cinco ou seis maiores economias mundiais mas, para que isso ocorra, o presidente da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), Alessandro Teixeira, destacou ser fundamental reforçar no país o papel das empresas comerciais exportadoras, conhecidas como tradings.

As empresas comerciais exportadoras desempenham função de destaque em todos os mercados prospectados pela ApeBrasil, salientou Teixeira. Na sua avaliação, elas podem melhorar a inserção de micro, pequenas e médias companhias nas exportações brasileiras, seja em termos de volume, como de qualidade. "A conclusão é que nós precisávamos retomar o trabalho com as tradings".

A meta, revelou o presidente da Apex-Brasil, é elevar em 10%, no ano que vem o número de micro e pequenas empresas exportadoras em relação a 2008, quando elas totalizaram 11.120 companhias, que geraram exportações de US\$ 2,37 bilhões, ou o equivalente a 1,2% das vendas brasileiras ao exterior.

"As empresas comerciais exportadoras podem dar uma musculatura maior ao comércio exterior brasileiro", reiterou Teixeira. Segurança jurídica e risco mais baixo são alguns dos elementos positivos que as 'tradings' podem trazer ao comércio externo do Brasil, frisou.

Teixeira apresentou estudo realizado pela Fundação Getulio Vargas (FGV) sobre o setor de tradings no Brasil, durante o 29º Encontro Nacional de Comércio Exterior (Enaex), aberto no último dia 24 na Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan). Do total de companhias exportadoras existentes no país, 28%, ou 5.670, são tradings. Essas empresas comerciais exportadoras responderam por US\$ 21 bilhões em exportações, no ano passado. O catálogo eletrônico lançado pela Apex-Brasil na internet já conta com 538 tradings cadastradas que devem exportar mais de US\$ 3 bilhões até o final deste ano. Teixeira acredita que o número de empresas comerciais exportadoras incluídas no Diretório de Tradings do Brasil poderá chegar, nos próximos dois anos, a 1.200 empresas. Para isso, a Apex-Brasil já definiu estratégias comerciais para o próximo ano que englobam ações no Oriente Médio, Eurásia e Sudeste Asiático, com a participação de 'tradings'.

De acordo com o estudo realizado pela FGV para a Apex-Brasil, atualmente 30% das tradings são da área de máquinas e equipamentos. "Não tem como pensar em expandir o comércio externo se não tiver a expertise desse mercado das comerciais exportadoras", assegurou Teixeira. Essa é, afirmou, uma ferramenta para que o Brasil possa enfrentar a concorrência dos mercados indiano e chinês.

O presidente da Sertrading, maior trading do Brasil, Alfredo de Goye, anunciou que já está sendo criada a Associação Nacional de Tradings, que busca a centralização da atividade no país.

DEFESA ÀS EMPRESAS COMERCIAIS EXPORTADORAS

O secretário de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), Welber Barral, defendeu o empenho da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) no sentido de reforçar o papel das empresas comerciais exportadoras, as tradings, no país, visando a ampliar a participação de pequenas e médias empresas no processo exportador.

"Estimular as empresas comerciais exportadoras é extremamente interessante para o incremento das exportações brasileiras", disse Barral à Agência Brasil, durante o 29º Encontro Nacional de Comércio Exterior (Enaex).

"Nós estamos apoiando a iniciativa da Apex, até porque a capacidade que essas empresas, chamadas empresas-âncora, têm de alavancar exportações de pequenas e médias empresas, que não têm uma estrutura própria de departamento de exportação, pode facilitar a entrada dessas empresas no mercado internacional", afirmou.

Barral comentou que a criação de uma entidade nacional representativa das empresas comerciais exportadoras vai facilitar a interlocução entre as tradings e as empresas que podem ser seus clientes. Com o objetivo de simplificar problemas burocráticos que ocorrem no dia a dia do comércio exterior, o secretário informou que a Secex já está trabalhando em algumas normas para facilitar, por exemplo, a habilitação no Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex) e na criação de mecanismos de notificação automática.

"A ideia é simplificar, de um lado e, de outro lado, criar incentivos para que a exportação possa ocorrer por meio de trading", disse.