

Brasil vai enviar 900 missões comerciais ao exterior no início de 2016

O presidente da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex), David Barioni Neto, anunciou nesta quinta-feira (10), em São Paulo que, entre janeiro e março do próximo ano, estão previstas 900 missões comerciais para a apresentação de produtos brasileiros em eventos no exterior.

Com o mercado interno mais retraído, o dirigente acredita que as exportações ficarão mais estimuladas e poderão ser o caminho para a retomada do crescimento econômico. “Vamos investir muito em promoção comercial porque precisamos vender e quem precisa vender tem que gastar sola de sapato”, disse Barioni ao divulgar o balanço das atividades da Apex, no acumulado de janeiro a novembro deste ano.

Os dados mostram que, apesar de um crescimento de 14,8% no total de empresas apoiadas pela Apex, somando 12.212 companhias, as exportações caíram 3,1% em relação ao mesmo período do ano passado, atingindo US\$ 55,1 bilhões. Essa queda foi atribuída por Barioni Neto à desvalorização das commodities.

Barioni explicou que, entre as empresas não apoiadas pela Apex, o recuo foi mais acentuado, 16%. Mais da metade das vendas, 54,3%, equivalente a uma movimentação de US\$ 29,9 bilhões, concentrou-se em dez destinos liderados pela China, com participação de 16,2% e volume financeiro de US\$ 8,9 bilhões.

Os Estados Unidos ocuparam o segundo lugar com 12,6% e US\$ 6,9 bilhões. Em seguida estão: Países Baixos (5% e US\$ 2,7 bilhões); Argentina (3,8% e US\$ 2 bilhões); Arábia Saudita (3,4% e US\$ 1,9 bilhão); Venezuela (2,8% e US\$ 1,6 bilhão); Hong Kong (2,8% e US\$ 1,53 bilhão); Japão (2,7% e US\$ 1,5 bilhão); Rússia (2,7% e US\$ 1,46 bilhão) e o Egito (2,3% e US\$ 1,25 bilhão).

Neste ano, a Apex promoveu a participação de 84 setores em 886 eventos, principalmente, nos Estados Unidos, França, Colômbia e Alemanha. Entre os setores com maior aumento em relação a 2014 estão o de arte contemporânea, com alta de 115,4%, cafés especiais (47%); produtos farmacêuticos (35,2%); veículos e suas partes (7,75%) e aeroespacial (7%).

Por meio das negociações intermediadas pela Apex, cinco empresas conseguiram parcerias para investimentos que alcançaram R\$ 518 milhões. De acordo com o Plano Nacional de Exportações da Agência que procura detectar novos nichos de mercado, existem chances de vendas para um conjunto de 32 países com negócios estimados em US\$ 600 bilhões.

No período de 2016 a 2019, a previsão é de que as exportações cresçam em torno de 14% para a Venezuela e os Emirados Árabes. A estimativa aponta ainda alta entre 9% e 14% para a Rússia, China, Turquia, Irã, Índia, Austrália, Paraguai, Bolívia México, Uruguai e Nigéria.

O presidente da Apex afirmou que, para atingir as metas de expansão da presença dos produtos brasileiros no Exterior, a Apex planeja capacitar seis mil empresas lideradas por mulheres. A política de incentivos inclui ainda investimentos na capacitação de universitários e atendimento em especial a três setores de engenharia, de biotecnologia e de implementos rodoviários: “Estamos focando nas

exportações de serviços de engenharia; de biotecnologia, incluindo de vacinas a enzimas de alimentos e implementos rodoviários como produção de chassis”, disse Barioni Neto.

Fonte: Diário do NORdeste (CE)/Agência Brasil