



## Apesar do momento favorável, empresas seguram exportações.

Apesar das atuais condições favoráveis para as exportações, empresas de Rio Preto não estão retomando esse tipo de atividade. No acumulado do ano até julho, de acordo com dados do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MIDC), a cidade tinha 37 empresas exportadoras e 114 importadoras. A diferença se faz visível também no volume de negócios. Enquanto as vendas para outros países totalizaram US\$ 9,09 milhões, as compras chegaram a US\$ 52,4 milhões, ou seja, um déficit de US\$ 43,4 milhões na balança comercial rio-pretense.

O despachante aduaneiro Paulo Narcizo Rodrigues, da Caribbean Express, explica que o atual patamar do dólar – entre R\$ 3,70 e R\$ 3,80 – está interessante para quem vende para outros países. Assim como a guerra comercial entre Estados Unidos e China pode ajudar a alavancar os negócios no Brasil e em Rio Preto. “Essa briga vai fazer com que o País venda mais para os EUA e compre mais da China. Hoje, a China já o segundo maior comprador das empresas locais”.

Apesar dessa situação promissora, segundo Rodrigues, não se vê interesse pelas exportações porque o mercado local está aquecido e a cidade também tem um forte perfil de serviços, o que inviabiliza esse tipo de negócio. “Existe um certo comodismo e está compensando mais vender no Brasil. As empresas não quiseram retomar as exportações. Lá em 2008, 2009, estávamos caminhando para US\$ 50 milhões”.

Até julho, artigos e aparelhos ortopédicos representaram 23% do que foi exportado. Em seguida, carroceiras e reboques, que somados, chegam a 15,9%. A terceira posição é ocupada por plantas vivas, num total de 13%. Os principais destinos são Paraguai (16%), Colômbia (9%) e Chile (8%). Com esse resultado, a representatividade local é ínfima. No Estado, de acordo com o MIDC, a participação de Rio Preto nas exportações é de 0,02%, o que coloca a cidade na 185ª colocação paulista e 758ª no Brasil.

Para Yvanna Garcia, diretora da Multiways Despacho Aduaneiro, apesar do dólar em alta, os produtos nacionais não conseguem competir porque o custo-Brasil é muito alto, o que praticamente tira do mercado as empresas menores. “A exportação só começa a ficar interessante para grandes volumes. Em relação às importações, temos que tentar aproveitar o momento de conflito e tentar vender um maior número de produtos alimentícios porque a China só produz 15% do que consome”.

Para o despachante aduaneiro Márcio Marcassa Júnior, do grupo Rio Port, as exportações não decolam, apesar do dólar alto, pela falta de competitividade do produto brasileiro no exterior. “A cidade de Rio Preto não tem produtos básicos ou commodities, que é o forte da balança comercial brasileira. Exportamos produtos mais elaborados, sendo 71% bens de capital e bens de consumo com valor até maior para bens de consumos duráveis”, disse.

Ele afirma ainda que, em relação à guerra EUX x China, essa poderia ser uma oportunidade para a entrada de produtos brasileiros nos Estados Unidos, o problema é que perderemos para países como México, Canadá e até Paraguai. “São países com produtos de valores mais competitivos”.

**Fonte: Diário da Região**