

Empresa nacional exporta só 15% em alta-manufatura

Francisco Góes – Do Rio
Valor Econômico – 08/01/2010

A queda de espaço desse tipo de manufaturados alcança 10 pontos percentuais desde 2003

O peso das exportações de manufaturados de maior valor agregado encolheu para cerca de 25% da pauta brasileira de vendas ao exterior no ano passado, em estatística que retira da conta as commodities industriais. A queda de espaço desse tipo de manufaturados na pauta brasileira alcança 10 pontos percentuais desde 2003, segundo estudo e estimativa da Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB), com base em dados oficiais. O trabalho da AEB, contudo, separa da conta de manufaturados as commodities industriais, como açúcar refinado, suco de laranja, a maioria dos aços e etanol, entre outros produtos.

A perda de espaço no mercado mundial de maior valor agregado atinge tanto empresas de capital nacional como multinacionais, mas para as companhias brasileiras este é um segmento quase em extinção. Em 2008, apenas 15% das vendas externas dessas empresas foram de produtos tipicamente manufaturados - uma perda de 3,4 pontos em relação a 2003. Nas multinacionais, a queda entre 2003 e 2008 atingiu 10 pontos, mas 50% das vendas dessas empresas ainda são de manufaturados. Na série da AEB também são consideradas apenas as empresas que exportam mais de US\$ 10 milhões por ano (cerca de 90% das exportações brasileiras).

José Augusto de Castro, vice-presidente da AEB e responsável pelo estudo, considera que o câmbio tem afetado mais a competitividade das companhias verde-amarelas. "A empresa tipicamente brasileira, controlada por capitais nacionais, não tem condição de exportar [produtos de maior valor agregado] em função do câmbio. Já a multinacional estrangeira tem mais flexibilidade", diz Castro.

Para a análise, ele considerou 20.408 empresas listadas pela Secretaria de Comércio Exterior (Secex), que fizeram exportações em 2008. Naquele ano, as estrangeiras com exportações acima de US\$ 10 milhões responderam por 68% das exportações de manufaturados, enquanto as nacionais foram responsáveis por 32%, em valores. Nas commodities, o quadro se inverte: as nacionais responderam por 72,5%, e as estrangeiras ficaram com a parcela restante - 27,5%.

Para 2010, Castro prevê que deve permanecer alta a concentração das exportações em poucas empresas e também será mantida a dependência das exportações de commodities.

Nas empresas nacionais, só 15% das exportações são de manufaturados

**Francisco Góes – Do Rio
Valor Econômico – 08/01/2010**

As empresas brasileiras - tanto as de capital nacional como as multinacionais - estão encontrando dificuldades para manter as exportações de manufaturados de maior valor agregado. Depois de cair de 35,7% em 2003 para 28,5% em 2008, a participação desse segmento nas vendas externas das empresas que exportam acima de US\$ 10 milhões por ano encolheu ainda mais em 2009, ficando próximo a 25%, segundo estudo e estimativa da Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB), com base em dados oficiais, mas usando uma estatística que olha apenas os manufaturados que não são commodities. Ela exclui vários tipos de aço, suco de laranja, açúcar refinado, óleo combustível e etanol, entre outros bens.

Embora a perda das companhias nacionais seja proporcionalmente menor que a das multinacionais no mercado externo de manufaturados ao longo dos últimos cinco anos, o encolhimento ameaça a presença brasileira, pois em 2008 apenas 15% das vendas externas das companhias nacionais eram desse tipo de manufaturado, enquanto os 85% restantes eram de commodities, agrícolas ou industriais. A queda foi de 3,4 pontos percentuais. Nas multinacionais, a queda entre 2003 e 2008 atingiu 10 pontos, mas 50% das vendas dessas empresas ainda são de manufaturados.

Os dados fazem parte de um estudo analítico das exportações brasileiras preparado por José Augusto de Castro, vice-presidente da AEB, com base na Secretaria de Comércio Exterior (Secex). "A conclusão é que a empresa tipicamente brasileira, controlada por capitais nacionais, não tem condição de exportar [produtos de maior valor agregado] em função do câmbio. Já a multinacional estrangeira tem mais flexibilidade", diz Castro.

O trabalho mostra que a participação das exportações de manufaturados nas vendas externas das empresas de capital nacional vem tendo seguidas quedas, em especial em função do câmbio. Em 2003, os manufaturados representavam 18,40% das exportações desse grupo de empresas nacionais - a série utiliza sempre as empresas que exportam acima de US\$ 10 milhões por ano. O percentual caiu para 17,60% em 2005 e atingiu 14,98% em 2008. Em contrapartida, aumentou a participação das commodities nas exportações dessas empresas. Ela saltou de 81,60% em 2003 para 85,02% em 2008.

Entre as empresas estrangeiras, esse movimento aconteceu com maior vigor, mas o peso dos manufaturados é maior no conjunto das vendas externas. A participação das commodities nas exportações das multinacionais saiu de 41,34% em 2003 para 50,35% em 2008. "Essa mudança pode indicar, isoladamente ou em conjunto, desnacionalização no setor de commodities ou perda de competitividade das exportações de manufaturados", diz Castro no estudo. Para a análise, ele considerou 20.408 empresas listadas pelo Mdic/Secex que fizeram exportações em 2008.

Desse universo, ele selecionou 1.376 empresas que exportaram individualmente acima de US\$ 10 milhões naquele ano. Juntas essas empresas (nacionais e

estrangeiras) responderam por 91,16% das exportações brasileiras, em valores, em 2008. Das 1.376 empresas pesquisadas, 60,61% tinham capital nacional e 39,39% eram controladas por estrangeiros. Em valores, também houve predominância das empresas de capital nacional, que somaram 60,94% do total.

Em 2008, as empresas estrangeiras com exportações acima de US\$ 10 milhões responderam por 68% das exportações de manufaturados, enquanto as nacionais foram responsáveis por 32%, em valores. Nas commodities, o quadro se inverte: as nacionais responderam por 72,5% das vendas externas, e as estrangeiras ficaram com a parcela restante - 27,5%.

Os produtos exportados foram separados em três categorias: commodities agropecuárias, incluindo soja, café, carnes, cacau e os derivados desses produtos, além de suco de laranja, açúcar e etanol, entre outros; commodities metálicas e minerais, considerando-se petróleo e derivados, minérios, gusa e aço, entre outros, e manufaturados, categoria que inclui aviões, automóveis, caminhões, tratores, autopeças e máquinas e equipamentos, entre outros.

Para 2010, Castro prevê que deve permanecer alta a concentração das exportações em poucas empresas e também será mantida a dependência das exportações de commodities. "É uma volta ao passado", avalia. A saída para enfrentar o problema passa, segundo ele, pela reforma tributária, pela redução de impostos e desburocratização das exportações, além maiores investimentos em infraestrutura.

Dados do Mdic, que agrupam as commodities industriais como manufaturados, indicam que o peso desse segmento caiu para 43,7% em 2009 ante 46,8% em 2008. A participação dos produtos básicos, por sua vez, aumentou de 36,9% em 2008 para 40,7% em 2009. A fatia dos semimanufaturados permaneceu praticamente estável.

Castro estima que no ano passado, mesmo tendo caído o número de empresas que exporta acima de US\$ 10 milhões, permaneceu forte a concentração das vendas externas, em valores, nesse conjunto de empresas. Ele estima o percentual em 90,5% das vendas externas do país no ano passado.