



Segunda-feira, 19 de março de 2012 / Valor Econômico

Importação vira defesa contra alta de custos

Sergio Lamucci e Marta Watanabe

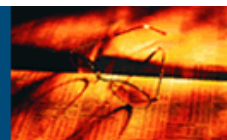
SÃO PAULO - De 2005 a 2011, a tarifa da energia elétrica industrial subiu 28%. No mesmo período, a folha de salários da indústria aumentou 25% acima da inflação. Com a valorização do real, esses e outros custos de produção ficaram ainda mais pesados, tornando os produtos domésticos mais caros, seja no mercado interno, seja na exportação. Em dólares, a energia subiu 86% e a mão de obra, 57%, já descontando os ganhos de produtividade.

O aumento dos custos industriais foi paulatino. Enquanto eles subiam, a indústria adotou estratégias de defesa que acabaram por afetar o próprio setor. Elas buscaram fornecedores mais baratos no exterior, montaram unidades fora do país e desviaram as vendas ao exterior para o crescente mercado doméstico. No conjunto, as estratégias contribuíram para que a própria indústria se tornasse um grande importador e um exportador menor, compensando a perda de 13,5% na rentabilidade das exportações de 2004 a 2011. Nas contas do Ministério da Fazenda, enquanto o superávit comercial do Brasil foi de US\$ 29,8 bilhões, a indústria de transformação teve déficit próximo a US\$ 90 bilhões.

A fabricante de compressores Bitzer e a Stanley Black & Decker optaram pelo aumento da importação como solução mais imediata para a alta de despesas. Em 2004, a Bitzer importava 30% dos insumos que consome no processo produtivo. Hoje, essa fatia fica entre 60% e 70%. Já a Weg driblou a diferença de custos principalmente apostando na produção fora do país. Das receitas oriundas do exterior, a fatia das subsidiárias subiu de 10% em 2009 para 22% em 2011.

As estratégias de defesa da indústria, combinadas com o menor crescimento mundial e também com a desaceleração da economia doméstica, levaram à estagnação da produção industrial em 2011 e ao menor percentual de participação do setor no Produto Interno Bruto (PIB). Na sequência, voltou o debate sobre o risco de desindustrialização, e o governo reforçou medidas para conter a valorização do real e de proteção à indústria.

Na Bitzer, a importação de insumos se aproxima dos 70%. "Infelizmente foi a solução que adotamos para reduzir custos", diz Fernando Bueno, presidente da empresa. Segundo ele, a empresa traz da Alemanha desde insumos mais sofisticados, como peças de alumínio bruto, até parafusos. Esses últimos chegam ao Brasil com um terço do preço do fabricado no país. "Fizemos isso para sobreviver e deixamos de comprar da indústria nacional, que pode desaparecer. "

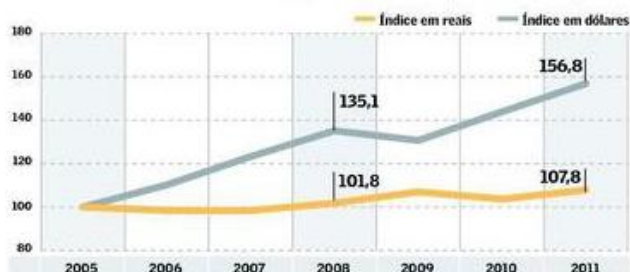


Fardo da produção

A evolução dos custos para a indústria

O peso da mão de obra

Custo unitário do trabalho real – relação entre salários e produtividade – janeiro de 2005=100



Varição 2011/2005

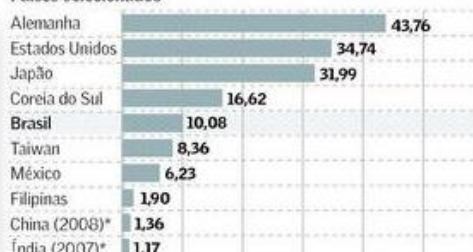
Índice em reais
7,9%

Índice em dólares
56,8%

Comparação internacional de salários

O custo da mão de obra industrial em 2010 - em US\$/hora

Países selecionados



A disparada da energia elétrica

A tarifa industrial (2003=100)



Varição 2011/2005

Índice em reais
28,2%

Índice em dólares
86,3%

Despesas com logística

Evolução dos gastos (em % do PIB)

	Transportes	Estoque	Armazenagem	Administração
2004	7,5	3,6	0,6	0,4
2006	6,8	3,7	0,6	0,4
2008	6,6	3,3	0,6	0,4
2010	6,3	3,2	0,7	0,4

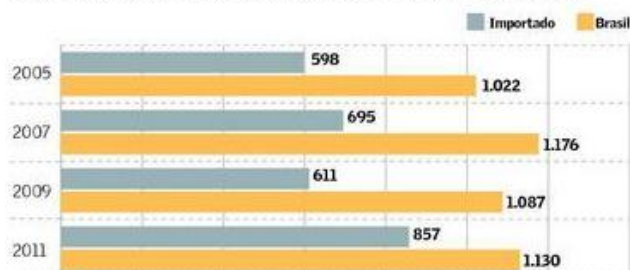
Em 2010, os custos logísticos no Brasil equivaliam a

10,6%

do PIB, acima dos 7,6% do PIB dos Estados Unidos

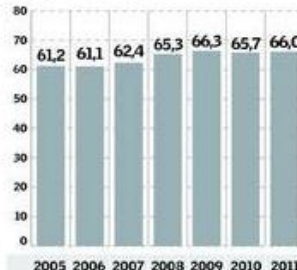
Importado mais barato

Preço da chapa grossa de aço laminado - em US\$/tonelada - sem impostos



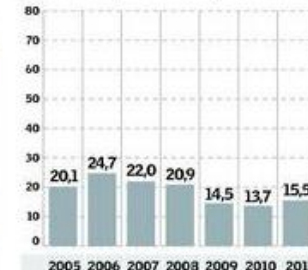
Custo de produção sobe**

Cálculo sobre receita*** - em %



Queda da rentabilidade**

Lucro sobre patrimônio líquido - em %



Fonte: Anel, IBGE, Banco Central, Receita Federal, Abimaq, Firpo, Escritório de Estatísticas do Trabalho dos EUA, Instituto Ilos, MB Associados e Economática, com elaboração Valor Data. * Segundo o Escritório de Estatísticas do Trabalho dos EUA, os números da China e da Índia não são totalmente comparáveis aos dos outros países. ** Em 12 meses até o mês de setembro de cada ano; amostra com 85 empresas. *** Considera Custo dos Produtos Vendidos.

O presidente executivo da Dedini Indústrias de Base, Sérgio Leme, diz não ter dúvidas de que o país vive um processo de desindustrialização. "A elevação de custos, o câmbio e a carga tributária tornam muito difícil para a indústria competir."

De forma semelhante à Bitzer, uma das principais armas da Stanley Black & Decker tem sido o aumento das importações, tanto de produtos acabados como de componentes. O vice-presidente de operações para a América Latina, Domingos Dragone, conta que, há cerca de oito anos, a fabricante de ferramentas e eletrodomésticos produzia no Brasil de 70% a 80% dos bens acabados e importava os outros 20% a 30%. Hoje, o mix praticamente se inverteu. Cerca de 60% a 70% dos bens vêm de fora, em grande parte de plantas da Stanley Black & Decker no exterior, especialmente da China. Os outros 30% a 40% são feitos por aqui. "Nós jogamos a regra do jogo", diz Dragone.

A empresa também elevou a fatia de componentes importados nos produtos fabricados no Brasil. Há oito anos, o percentual variava de 10% a 12%; hoje, está entre 25% e 30%.

Segundo Dragone, essa estratégia tem sido fundamental para a empresa manter competitividade.

A Bitzer e a Stanley Black & Decker não foram as únicas que foram às compras no exterior. A participação das importações no consumo doméstico de bens industriais atingiu o recorde de 20,4% no terceiro trimestre de 2011. Em 2008, o índice era de 15,3%, segundo dados da Confederação Nacional da Indústria (CNI) em parceria com a **Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior (Funcex)**.

Segundo o executivo da Bitzer, a empresa dá preferência ao produto nacional para até 10% de diferença no preço em relação ao importado. Mas a diferença, diz, costuma ser de pelo menos 30%. Dados da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas (Abimaq) mostram a evolução de preço da chapa grossa de aço laminado a quente. Em 2004, o aço importado e o nacional tinham preços semelhantes. Em 2011, o aço doméstico tinha um preço 75,5% maior que o de sete anos atrás, enquanto o preço do importado subiu 38,2%.

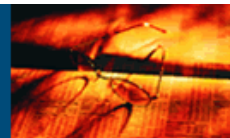
Mesmo com o aumento de custos, a indústria manteve margem de lucro ainda relevante. Levantamento do **Valor** com amostra de 85 indústrias de capital aberto revela que a rentabilidade fechou em 15,4% em 2011 (considerando 12 meses encerrados em setembro), uma retração de cinco pontos percentuais em relação a 2005.

O custo da mão de obra industrial brasileira ficou em US\$ 10,08 a hora em 2010, ainda bastante inferior ao de países desenvolvidos, como os US\$ 34,74 dos EUA e os US\$ 43,76 da Alemanha, segundo números do Departamento do Trabalho dos EUA. Numa lista de 34 países, o custo brasileiro aparece em 28º, mais alto que o de países como México e Filipinas. A China não figura no ranking, porque as estatísticas não são comparáveis, mas o relatório cita um custo de US\$ 1,36/hora em 2008.

Para o economista David Kupfer, professor da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) e assessor da presidência do BNDES, a indústria tem enfrentado um aumento gradual e contínuo dos custos ao longo de muitos anos. É uma alta que começa na energia elétrica, passa pela infraestrutura, logística e mão de obra, até chega aos insumos básicos. A alta do minério de ferro, por exemplo, ajuda a Vale e garante uma boa parte do saldo comercial brasileiro, mas ao mesmo tempo pressiona os preços do aço, encarecendo os custos de todas as indústrias que usam o produto como insumo.

Esses aumentos, porém, ocorreram ao longo do tempo, diz Kupfer. O fator que acentuou a piora na situação do setor foi o aumento da capacidade ociosa na indústria global no pós-crise, num cenário de menor expansão dos países desenvolvidos, enquanto o mercado brasileiro cresce a taxas expressivas. O resultado é uma corrida das empresas estrangeiras para vender para o Brasil, bastante facilitada pela valorização do câmbio.

"A competição no mercado interno não aumentou somente com os chineses, mas com vários fornecedores europeus, como italianos e espanhóis", conta o executivo da Bitzer. A empresa, diz, concorre tanto com a importação de compressores quanto com o desembarque de máquinas prontas que já vêm com esse componente, como os refrigeradores para sorvete.



Além de tentar reduzir seu custo de produção no Brasil, a Weg tem apostado em outra estratégia: a internacionalização da empresa para manter a competitividade, fazendo aquisições e elevando a capacidade produtiva fora do país, segundo o presidente, Harry Schmelzer. Hoje, a fabricante de motores, transformadores, compressores e tintas está presente na China, Índia, México, África do Sul, Argentina e Portugal. Em 2009, das receitas provenientes do exterior, 10% vinham das filiais fora do país e 90% das exportações de produtos fabricados no Brasil. Em 2011, a fatia das subsidiárias chegou a 22%. Isso ajudou a fazer com que o mercado externo fosse responsável por 44% das receitas totais no ano passado, acima dos 40% de 2009.

A internacionalização também é importante por permitir à empresa desenvolver uma cadeia de suprimentos global, diz Schmelzer. Segundo ele, porém, não houve grande alteração do volume de importação de componentes nos últimos anos. Além da internacionalização, a Weg tem investido em qualificação de mão de obra, melhora de processos e inovação, apostando também em produtos de maior valor agregado.

A Bitzer buscou também nichos de mercado para trabalhar com produtos de maior valor agregado. A partir de 2006, diz Bueno, a empresa começou a desenvolver um sistema de refrigeração para acoplar aos compressores. Em 2011 o novo produto respondeu por 25% do faturamento e contribuiu para a alta de 8% na produção física em 2011 em relação a 2010.

As vendas ao exterior, porém, contribuíram pouco. "Em 2004, exportamos o equivalente a 32% do faturamento. No ano passado a participação caiu para 8%." Bueno lembra ainda que mais de 60% do total exportado não dependeu de preços competitivos, porque foram vendas intracompanhia. A Stanley Black & Decker foi mais radical e decidiu parar de exportar. A empresa vai interromper as vendas ao exterior em abril. "Em 2005, nós chegamos a exportar de 20% a 25% da produção", diz Dragone.

Fonte: <http://www.valor.com.br/brasil/2575766/importacao-vira-defesa-contra-alta-de-custos>