

Exportadores procuram opção a Argentina

Piora no país faz brasileiros exigirem pagamento antecipado e se voltarem a outros mercados

FELIPE BÄCHTOLD
DE PORTO ALEGRE

Diante da piora da situação da economia argentina, empresas brasileiras que exportam ao vizinho relatam o avanço de barreiras para a entrada de produtos, veem com apreensão a possibilidade de calote e passam a exigir pagamento antecipado.

Alguns empresários desistiram do país e passaram a procurar outros mercados.

Setores da indústria ouvidos pela **Folha** consideram que, entre as medidas possíveis, o Banco Central da Argentina pode segurar a saída de dólares para pagamentos, como ocorre na Venezuela.

A alta do dólar ante o peso, que se desvalorizou em 20%

em 2014, também gera preocupação, já que desestimula os compradores argentinos.

“Com o problema cambial, pode ser a gota d’água”, afirma Alfredo Bonduki, do Sinditêxtil de São Paulo.

A Federação das Indústrias do Rio Grande do Sul passou a recomendar cautela nos negócios com os argentinos e a desaconselhar a concentração de vendas no vizinho, segundo seu presidente, Heitor José Müller. Uma das precauções tem sido exigir pagamento antecipado.

O país vizinho se manteve em 2013 como o terceiro maior importador de produtos brasileiros, com US\$ 19,6 bilhões —US\$ 3,1 bilhões acima do exportado para o Brasil.

Problemas que pareciam

solucionados ressurgiram.

Cerca de 700 mil pares aguardam há meses licenças para entrar no vizinho.

Segundo a associação dos calçadistas, em janeiro, pela primeira vez em anos a Argentina não apareceu na lista dos maiores importadores.

A montadora de ônibus gaúcha Comil está com 55 veículos esperando licenças do governo local. A Associação Nacional das Fabricantes de Ônibus relata que o governo vizinho nem sequer atende aos pedidos de audiência.

O Ministério do Desenvolvimento diz que acompanha os casos “diariamente”.

A **Folha** encaminhou perguntas a representantes do governo argentino, mas não obteve respostas até o

fechamento desta edição.

ALTERNATIVA

Os fabricantes de máquinas agrícolas do Rio Grande do Sul, que sempre tiveram nos argentinos bons clientes pela proximidade geográfica, decidiram “esquecer” o intercâmbio com os vizinhos.

“O pessoal foi perdendo a paciência. O mercado aqui estava aquecido e chegaram à conclusão de que não valia a pena”, diz o presidente do sindicato do setor, Cláudio Bier.

A mesma situação foi vivida no setor de móveis.

“Não vamos embarcar porque podemos não receber”, declara o empresário Ivo Cansan. A saída para Cansan foi procurar clientes para seus produtos no Peru e na África.