18/03/2015 - ABIMAQ incentiva exportações como saída para crise enfrentada pelo setor

Em parceria com Apex-Brasil e Brazil Machinery Solutions, associação desenvolve ações visando resultados positivos para a indústria de máquinas e equipamentos.

Frente às enormes dificuldades enfrentadas pelo setor de máquinas e equipamentos no país, que registra ano a ano queda no faturamento de suas empresas, a ABIMAQ, em sua luta constante em defesa do setor, concentrará esforços em 2015 para apoiar e incentivar cada vez mais as exportações, caminho visto pela entidade como alternativa vital para driblar a crise.

Por isso, em atuação conjunta com a Apex-Brasil e o Programa BMS (Brazil Machinery Solutions – programa fruto da parceria entre a ABIMAQ e a Apex-Brasil, que visa à promoção das exportações brasileiras de máquinas e equipamentos), a associação desenvolverá uma série de ações ao longo do ano para colocar os produtos brasileiros no mercado mundial, ampliar as exportações, conquistar novos mercados e, principalmente, conscientizar os empresários sobre a necessidade de exportar.

Segundo projeções realizadas pela AEB (Associação de Comércio Exterior do Brasil), para 2015, as exportações brasileiras poderão apresentar queda de 4,3%, em comparação ao ano passado, e as importações, queda de 9,8%. No entanto, as exportações de produtos manufaturados devem crescer 2,45% em relação a 2014.

Momento favorável

José Velloso, presidente executivo da ABIMAQ, ressalta que, apesar de todos os desafios impostos pelo atual cenário econômico no Brasil, o momento é propício para as exportações, devido a fatores como a retomada do crescimento dos mercados dos EUA e União Europeia e câmbio mais favorável, o que pode levar ao aumento da competitividade de alguns setores. Além disso, há previsão de crescimento para alguns países prioritários do Programa Brazil Machinery Solutions, como Chile, Colômbia, Peru e México (além dos EUA), o que pode levar ao aumento de exportações de máquinas e equipamentos para estes locais.

Velloso ressalta que, como a retomada do mercado interno deve demorar a acontecer, devido às incertezas da economia local e mundial, as empresas devem se preparar o quanto antes para o mercado externo. “Para as empresas que não exportam, a situação é de um ambiente de crise. Já as empresas que exportam estão em um ambiente de mercado ascendente”, afirma Velloso, reforçando que, quando uma empresa exporta, ela está mitigando o risco de sua operação.

Em relação aos receios dos empresários quanto às dificuldades de exportação, devido a variáveis como idioma, falta de conhecimento do mercado e tecnologia adequada, Velloso destaca que, apesar destas diferenças, exportar não deve ser visto como “um bicho de sete cabeças” e reforça o suporte oferecido pela ABIMAQ, pela Apex-Brasil e pelo programa BMS, como apoio à participação em feiras internacionais, trabalho da área de Inteligência de Mercado, mapeando o país comprador com análises de concorrência, e a promoção de encontros entre empresa vendedora e compradores ou possíveis distribuidores ou representantes no exterior.

Baseado nos resultados positivos obtidos como fruto das participações das empresas brasileiras nas feiras e missões internacionais de 2014, o diretor executivo do Departamento de Mercado Externo da ABIMAQ e gerente do BMS, Klaus Curt Müller, acredita que 2015 será um

ano de desafios para a indústria exportadora brasileira, mas também de sucessos.
“Vamos trabalhar de forma incansável para chamar todos os membros do BMS a participar das ações, para que possamos atingir nossos objetivos. Contamos com a parceria de nossas associadas”, afirmou.

EUA e Colômbia: Mercados prioritários
Entre os principais destaques na pauta de atuação do programa BMS este ano estão projetos desenvolvidos para alcançar o potencial de dois mercados considerados prioritários para o programa: Estados Unidos e Colômbia.
Para fortalecer ainda mais a parceria com os EUA, que se tornou o destino principal das exportações realizadas por empresas membro do BMS, o programa investirá no incremento das missões internacionais, aumentando a participação em feiras e realizando ações específicas com missões comerciais programadas para este ano.
Com base nos resultados obtidos pelas empresas brasileiras nas feiras colombianas, como Andina PACK, Agroexpo, FIB, Colombiatex e Colombiaplast, e visando maximizar o aproveitamento das possibilidades oferecidas pelo mercado colombiano, será instalado no país o escritório BMS Colômbia, que funcionará como base para atuação do programa no local.
O programa BMS investirá no incremento das missões internacionais, aumentando a participação em feiras e realizando ações específicas com missões comerciais.

Feiras internacionais
Em 2015, o BMS organizará a participação de empresas brasileiras em diversos eventos ao longo do ano de setores como: Agrícola, de cimento e mineração, metal-mecânico, papel e celulose, têxtil, plástico e embalagem, ginástica, na Argentina, Alemanha, Chile, Colômbia, EUA, Itália, México, Moçambique e Peru, entre outros países.
De 27 a 29 de janeiro, nove empresas expositoras brasileiras participaram, pelo segundo ano consecutivo, de uma das maiores feiras mundiais do setor de produção e processamento de carnes e alimentos balanceados, a International Production of Processing Expo – IPPE 2015, em Atlanta, EUA. Os resultados obtidos nesta edição devem superar os da edição anterior, que registrou US$ 11 milhões em negócios fechados.
Na mesma data, representantes de seis empresas brasileiras participaram da 27ª Colombiatex, que reúne toda a cadeia produtiva do setor têxtil de países das Américas do Sul e Latina. Os resultados desta participação também devem superar os resultados da edição anterior, quando as empresas realizaram negócios na ordem de US$ 2,5 milhões.

ABIMAQ – Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos
www.abimaq.org.br