

Economia

COMÉRCIO EXTERIOR

# Agência de cooperação japonesa faz rodada de negociações no Estado

Missão trouxe representantes de 11 empresas do Japão

Thiago Copetti

thiago.copetti@jornaldocomercio.com.br

Um grupo de empresários não muito comum no Estado lotou ontem uma das salas da Federação de Entidades Empresariais do Rio Grande do Sul (Federasul) para apresentar produtos tão diversos quanto sistemas de inteligência artificial, purificadores de água, sorvete e fita adesiva anti-inflamatória, entre outros itens. Em parceria com a Agência de Cooperação Internacional do Japão (Jica), a Federasul reuniu empreendedores gaúchos para se sentarem à mesa com representantes e proprietários de 11 empresas japonesas de pequeno e médio porte interessadas em parcerias no Brasil.

De acordo com o Hiroshi Sato, representante sênior da Jica no Brasil, o objetivo principal da missão não é o fechamento imediato de negócios, nem em curto prazo. Tanto que, das cinco missões já realizadas

desde 2013 no Brasil, nos mesmos moldes, não houve nenhum grande contrato fechado. A meta, diz Sato, é prospectar possibilidades e fazer testes-piloto no mercado.

“Não viemos com metas específicas de fechar negócios, mas sim de verificar oportunidades. Depois dessas rodadas, a Jica financia, ainda, estudos de viabilidade para essas empresas no Brasil”, resume Sato.

Como a prioridade em anos anteriores eram estados e regiões com mais nikkeis (descendentes de japoneses), essa foi a primeira investida do Jica no Rio Grande do Sul. Além do grupo que desembarcou na Capital, o evento foi prestigiado por descendentes e japoneses no Brasil, como Ikuo Shigetoshi, morador de Montenegro e presidente da Fujikura no Brasil, produtora de cabos para energia e telecomunicações formada pela parceria do grupo japonês Fujikura e da brasileira ProCable Energia e Telecomunicações. Aos conter-



JONATHAN HECKLER/JC

Empresários japoneses de pequeno e médio porte se reuniram com empreendedores

râneos deu alguns conselhos.

“No Brasil, a política é complicada, assim como o sistema trabalhista e o tributário. Não pensem em curto prazo, mas em negócios para 10 ou 20 anos, e procurem parceiros confiáveis”, recomendou Shigetoshi.

Para a gerente executiva da Federasul, Fernanda Reichenbach, a iniciativa de receber o grupo está em diversificação e negócios globais. Apesar de estar acostumada a receber missões empresariais, essa foi a primeira de um grupo japonês na Federasul.

“Podemos dizer que até eles ficaram surpresos com o tamanho do grupo que conseguimos reunir aqui”, comemorou Fernanda.

Michel Flach, da Flach Alimentos Naturais, de Bom Princípio, sentou-se com um grupo de japoneses e considerou o encontro positivo, mas não necessariamente para vender ao Japão. “Na mesa também estava um trade de exportação, e desse encontro pode sair negócio. Até porque temos um produto diferenciado, vinagre de caldo de cana-de-açúcar, um produto único”, acredita Flach.

# Soja e automóveis impulsionam alta das exportações gaúchas no primeiro semestre

Embarques recordes de soja e de automóveis contribuíram para o desempenho positivo das exportações gaúchas no primeiro semestre do ano. Os dados foram divulgados ontem pela Fundação de Economia e Estatística (FEE). Os primeiros seis meses de 2017 registraram elevação das vendas de produtos manufaturados, especialmente os automóveis, mas foi a soja em grão o produto que gerou maior crescimento das receitas.

Em relação ao primeiro semestre do ano passado, houve um aumento de 7,8% nos seis primeiros meses de 2017, quando as exportações gaúchas totalizaram US\$ 8,299 bilhões. Segundo o pesquisador em Economia da FEE Tomás Torezani, o resultado positivo se deu por dois motivos: crescimento do volume embarcado ao exterior (1,9%) e aumento dos preços médios dos produtos exportados (5,7%). “Foi registrado recorde histórico de volume embarcado ao exterior (11,783 milhões de toneladas), além de as receitas em dólar e os preços médios terem voltado a crescer após três anos”, explica. Mesmo assim, o Rio Grande do Sul permaneceu na quinta colocação do ranking

dos principais estados exportadores, com 7,7% das vendas externas brasileiras.

Os principais produtos exportados pelo Estado até junho foram: soja em grão (25,2%), carne de frango (6,5%), polímeros (6,3%), fumo em folhas (5,2%) e farelo de soja (4,4%). Embora quatro desses cinco principais produtos vendidos referiram-se a produtos básicos, a categoria que apresentou o maior crescimento, em valor, volume ou preço foi a dos manufaturados. “Do crescimento de US\$ 599,5 milhões das receitas exportadoras do Estado, as vendas de manufaturados contribuíram com US\$ 593,6 milhões, alcançando uma alta de 21,5% em valor, 6,9% em volume e 13,6% em preço”, exemplifica o economista.

Do grupo de manufaturados, o principal destaque foram as exportações de automóveis de passageiros, que cresceram US\$ 162,5 milhões (109,1% em

valor e 125% em volume). Em 2017, o Rio Grande do Sul respondeu por 9,6% das exportações brasileiras de automóveis, atrás de São Paulo, Paraná e Rio de Janeiro. Torezani analisa que esse resultado é consequência de acordos automotivos estabelecidos desde 2015 no âmbito do governo federal com países da América Latina, além de se configurar em uma alternativa ao baixo dinamismo do mercado interno. “O embarque de mais de 38 mil unidades de automóveis é um recorde para um primeiro semestre. Desse total, 69% das unidades foram destinadas à Argentina, e praticamente todas as demais foram exportadas para países sul-americanos: Chile, Uruguai, Colômbia, Peru, Paraguai e Bolívia”, justifica.

Como grupo de produtos, os manufaturados registraram o maior crescimento das receitas no primeiro semestre. Mas, considerando somente os produtos,

o maior crescimento das receitas foi gerado por um produto básico, a soja em grão, com um aumento de US\$ 180,4 milhões em relação ao primeiro semestre de 2016.

O pesquisador da FEE explica que, em 2017, foram embarcadas 5,596 milhões de toneladas de grãos de soja, batendo o recorde histórico, que tinha sido atingido em 2016. “Na realidade, esse recorde de embarques do grão vem sendo quebrado, sucessivamente, desde 2013. Apesar dos recordes nos embarques, a receita auferida em dólar (US\$ 2,092 bilhões) não foi maior do que a de 2014, ano em que o preço do grão no mercado internacional ainda estava em um patamar muito elevado, antes do fim do boom das commodities”, afirma Torezani.

O Rio Grande do Sul contribuiu com 12,5% das receitas da venda brasileira de soja, atrás de Mato Grosso e Paraná. O destino da soja gaúcha é predominantemente a China: em 2017, foi registrado o recorde de vendas para o gigante asiático (5,2 milhões de toneladas), representando 93% de toda a soja vendida até agora, proporção recorde para um primeiro semestre.

## PRINCIPAIS DESTINOS DOS PRODUTOS GAÚCHOS

FONTE: FEE



China  
27,9%



Argentina  
10%



Estados Unidos  
7,7%

ANTONIO PAZ/ARQUIVO/JC



Volume embarcado cresceu 7,8%