

Valor Econômico – 14/05/2009

Câmbio volta a ameaçar ganhos de exportadores

Raquel Landim e Cristiane Perini Lucchesi

Com a valorização do real, o exportador brasileiro de manufaturados perdeu sua última arma competitiva para vender em um mundo onde a demanda está fraca e os preços, em queda. Com o dólar perto de R\$ 2, a rentabilidade se aproxima do menor nível desde a década de 80. Em abril, a margem média dos exportadores encolheu 6% em relação a março e 23% ante outubro de 2008, aponta cálculo preliminar da Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex).

O câmbio favorável é fundamental para tomar de mercado de concorrentes em uma disputa que se acirrou diante do consumo retraído. Uma das maiores exportadoras de móveis do país, a Artefama voltou a ganhar mercado nos EUA com o dólar a R\$ 2,30, conta o presidente da empresa, Álvaro Vaz. Estamos reconquistando o mercado americano. Se o dólar ficar abaixo de R\$ 2,20, os chineses vão retomar esse espaço, diz. A participação dos EUA nas vendas externas da Artefama atingiu 20% este ano, acima dos 10% a 15% de 2008.

Ao contrário do que ocorria antes da crise, os exportadores não conseguem compensar o câmbio com os preços, diz o economista-chefe da Funcex, Fernando Ribeiro, .

Empresas exportadoras que importam muito ou têm dívidas em dólar sentem menos os reflexos da valorização. O real forte levou os exportadores a buscar mais intensamente o hedge - os instrumentos mais procurados são os tradicionais swaps, vendas de dólar a termo sem entrega física, na maior parte casadas com o fluxo de exportação. As posições líquidas vendidas dos exportadores no mercado de balcão da Cetip, que representa 70% do mercado doméstico, já somam US\$ 15 bilhões.