

Foundry Brazil promove fundição nacional e amplia base de exportação

Coquetel organizado pela Apex-Brasil e ABIFA dá início às rodadas de negócio, promovendo primeiro contato entre empresas nacionais e internacionais

A Apex-Brasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos), em parceria com a ABIFA (Associação Brasileira de Fundição), reuniu empresas nacionais e internacionais interessadas em ofertar e adquirir produtos do setor de fundição em um coquetel realizado no dia 21 de setembro, na Casa das Rosas, em São Paulo.

O evento foi uma prévia das possibilidades de novos negócios decorrentes daquela semana, que abrigou em seu calendário a 13ª FENAF (Feira Latino Americana de Fundição), realizada paralelamente ao 14º CONAF (Congresso de Fundição), ocorrido de 22 a 25 de setembro deste ano. Durante o coquetel, empresários do setor puderam estreitar suas relações comerciais e conhecer novos possíveis fornecedores e compradores, dando um importante passo rumo à concretização do Projeto Foundry Brazil (Projeto de Promoção de Exportação de Produtos Fundidos), criado a partir de um convênio de cooperação técnica e financeira entre a Apex-Brasil e a ABIFA, viabilizando a gestão e o suporte financeiro às companhias participantes da ação.

Além das fundições do Brasil e do exterior, a reunião de empresários contou com a participação do presidente da ABIFA, Devanir Brichesi, e do diretor da FENAF, Remo de Simone, que apresentaram alguns números do setor, acenando para uma melhoria da economia e um ensaio de recuperação, que começou a ser visto em março deste ano, após o setor de fundição registrar uma queda de 40% na produção.

Produção x Capacidade Instalada:

Em 2004, o setor possuía uma produção de 2.830 toneladas, passando para 3.355 toneladas em 2008. A capacidade instalada, por sua vez, partiu de 3.100, em 2004, atingindo 4.350 toneladas, de acordo com dados apresentados pela ABIFA durante o coquetel de apresentação do Foundry Brasil.

As exportações do país no setor de fundidos tem como foco principal o NAFTA, com uma fatia de mercado equivalente a 59,4%, ao passo que a Europa desempenha 22,1% das importações vindas do Brasil. Já o Mercosul participa com aproximadamente 9,5%, enquanto os demais continentes respondem por 9% dos destinos de envio das exportações do país. Segundo dados levantados pela ABIFA durante a reunião de negócios, o Brasil é o 7º maior produtor de fundidos do mundo, com um faturamento médio de US\$ 2,16 bilhões e a criação de mais de 10 mil postos de trabalho, um desempenho altamente positivo para um setor que não é considerado pelo governo federal como estratégico ou competitivo, de acordo com Devanir Brichesi, presidente da associação.

Além das empresas brasileiras e internacionais, participaram do encontro de empresários

os jornalistas Thomas Fritsch, do portal Foundry-Planet, da Alemanha, e o norte-americano Shea Gibbs, da revista Modern Casting, convidados pela ABIFA para acompanharem a FENAF e conhecerem as fundições nacionais, bem como seus produtos, a fim de divulgar as companhias brasileiras mundo afora.

Foundry Brazil na FENAF 2009

O projeto Foundry Brazil estreou neste ano na 13ª FENAF (Feira Latino Americana de Fundição), com o objetivo de atrair compradores por meio de estímulo comercial – com reuniões – e com a tratativa da imagem das empresas brasileiras, como forma de derrubar o estereótipo de que o Brasil é uma potência apenas na exportação de commodities. Segundo as projeções da ABIFA (Associação Brasileira de Fundição), o projeto deve render entre US\$ 8 a 10 milhões nos próximos 12 meses.

As rodadas de negócios possibilitaram a realização de 232 reuniões, com 50 empresas nacionais e 17 empresas internacionais, vindas de países como Estados Unidos, México, Argentina, Rússia, Eslovênia e África do Sul. De acordo com Janaína Calongo, organizadora dos encontros entre os empresários, as empresas convidadas foram selecionadas em função de figurarem entre as cinco maiores de seus segmentos em seus países de origem, o que amplia a possibilidade de novos negócios a partir de um primeiro contato com os grupos brasileiros. Entre as empresas internacionais participantes estavam grupos como Anglo American, Beroe, Cimos, EMG, FER-MIN-ORE, Haldex, Modine, Pertrak, Ruselprom, Sandvik, TitanX, Emerson e Zaiyer. “A realização das rodadas de negócio possui um impacto positivo considerável. Por exemplo, uma empresa norte-americana, fornecedora do setor automobilístico, conheceu, logo no primeiro dia de feira, três empresas brasileiras que atendem suas necessidades. E, a partir daí, poderá começar novas relações de comércio exterior”, exemplifica Janaína.

Para Luís Zoltan Toth, diretor da Akalman, e integrante da Comissão de Alumínio da ABIFA, o Foundry Brazil possui um sistema de gestão que permite empresas de pequeno e médio porte ingressarem no mercado de exportação. “A Akalman tenta há 20 anos exportar. Mas como não possuímos um departamento específico para isso, há dificuldades e impedimentos nesse sentido. Precisamos de alguém que faça esse meio de campo, e esse projeto viabiliza exatamente isso”, considera Zoltan.

Para o empresário, o Brasil ainda é visto como um grande exportador de matérias-primas, como o aço, o alumínio, mas não possui uma tradição de exportar o produto final. Caso esse cenário seja revertido, haveria uma ampliação significativa na geração de novos postos de trabalho. “O bom desempenho nesse sentido traria benefícios em várias frentes. Com o aumento de postos de trabalho, há um fortalecimento da economia como um todo e um fortalecimento da classe média. Todos ganham”, pontua Toth.

A iniciativa de reunir empresas nacionais e internacionais nas rodadas de negócios possibilitou o agendamento de reuniões que levariam anos para serem efetivadas em condições reais, se dependesse do esforço único de uma empresa interessada em divulgar seus produtos ou serviços ou de adquirir novos parceiros e fornecedores. “O Brasil é um país de grandes possibilidades para as indústrias. Possuímos alta qualidade,

infra-estrutura, mão-de-obra especializada, grande oferta de matéria-prima e energia abundante. A iniciativa da Apex – de incentivar a exportação – é uma medida que deve ser mantida além dos governos”, reforça.

O impacto positivo das rodadas de negócio, no entanto, não ficou apenas na percepção das companhias nacionais. Para o empresário mexicano Isauro Castro Albarran, da Zaiyer, sua visão em relação à economia brasileira mudou drasticamente com o Foundry Brazil. “Eu vejo grandes possibilidades de firmarmos negócios futuros com os grupos brasileiros, a partir dos contatos feitos aqui na FENAF, durante as rodadas de negócios. As empresas brasileiras possuem preços competitivos. A economia do País ganhará muito terreno, a partir de então”, prevê Albarran.

Ainda, de acordo com Albarran, é notável o empenho do governo federal brasileiro em divulgar as exportações no país. Para ele, a atuação na ABIFA na viabilização de uma possível ampliação na base de exportações, sobretudo para a fundição, é irretocável. “A iniciativa possibilitou a quebra de paradigmas que países de fora, como o México, tinham em relação ao Brasil. Confesso que as dimensões da feira e do Foundry Brazil superaram em muito a minha expectativa. Tomei conhecimento de excelentes projetos de empresas brasileiras e pude, ao mesmo tempo, me reunir com empresas de diferentes países, presentes nas reuniões do Foundry, o que tornou a minha visão de negócio mais ampla”, conclui o empresário da Zaiyer, sediada no México.