

Memória de Reunião - PDUI - RMSP

GT_ Desenvolvimento Urbano, Econômico e Habitação

Tema: Desenvolvimento Econonômico

Data: 05 de Julho de 2016

Ver Lista de Presença

Pauta: INVEST SP e Poupatempo do Exportador

Apresentação de Ricardo Santana (Invest SP)

Ana Paula, da Emplasa, inicia a reunião apresentando alguns números relativos à exportação da RMSP, juntamente com um gráfico que expressa a intensidade tecnológica das empresas na região. Até 2012 a participação das empresas com alta intensidade tecnológica é alta, mas diminui nos anos mais recentes.

Ana Paula comenta que é desejável maior peso nessa participação para assegurar a estrutura produtiva. Houve um deslocamento, comenta. Diminuiu nossa participação nas exportações brasileiras. Que alternativas temos em termos de competitividade? No que se refere à balança comercial, especificamente às exportações, a intensidade tecnológica é bastante concentrada na sub-região sudeste. Já a capital apresenta uma pauta mais diversificada.

Do lado das importações, somos importadores de alta e média tecnologia.

Ricardo Santana diz que há um trabalho forte no INVESTSP que até então, atuava apenas na atração de investimentos diretos.

Alguns dados: No Brasil temos 20 mil empresas exportadoras e dessas, 9.800 estão em São Paulo. 40% do total exportado está nas mãos de 26 empresas, portanto, há uma concentração muito forte. Na APEX, em 2005, houve um planejamento para desenvolver as exportações. Hoje, a pauta é a mesma de 2005. Em relação ao comércio exterior, o problema existente ainda é a ausência de infraestrutura, questões tributárias e ineficiência burocrática. 14 mil das 20 mil empresas seriam mais competitivas se tivéssemos acordos comerciais com outros países? Estamos em pé de igualdade para competir com outras empresas? Devemos trabalhar com a força dos parceiros, ou seja, com CNPJ alheios.

São duas linhas: A primeira é a de capacitar as empresas (mostrar as vantagens da exportação, a maior competitividade e a menor suscetibilidade ao mercado

doméstico). A segunda seria em relação à promoção comercial para empresas já capacitadas.

O Poupatempo do Exportador, na linha da capacitação mostra sobre financiamento, adequação da produção, burocracia, etc. Ou seja, capacita as empresas. As maiores autoridades, SEBRAE, IPT, APEC, são os parceiros que participam do evento da INVEST SP.

Se tivéssemos que dar um foco, a prioridade seria capacitação. Quantas empresas são criadas por semana? Quantas nascem pensando no mercado internacional? O mercado brasileiro tem 3% do mercado global e as nossas empresas pensam apenas no mercado doméstico. De 12 a 17 de setembro deste ano haverá um evento para tratar do comércio exterior (workshop).

Em 2004 /2005, foram 80 a 90 bilhões de US\$ exportados em várias "ondas". Haverá novos ciclos, mas a questão cambial encobre algumas incompetências. O câmbio precisa ser favorável, mas necessário que haja um equilíbrio por conta da inflação.

A infraestrutura é importante. São Paulo concentra os principais produtos da exportação brasileira. Não adianta se ter infraestrutura ótima. A pergunta é: estamos abertos para competir com outros países, com outras empresas internacionais?

O Poupatempo do Exportador, com o objetivo de tornar as questões relativas às exportações mais claras, já teve 4 edições: Campinas, Sorocaba, Franca e Ribeirão Preto. Participaram cerca de 300 empresas de pequeno e médio porte.

O que a empresa precisa para exportar? Precisa de comprador e de produto. A atração de investimento também é olhada pelo INVEST SP.

Malu, de Guarulhos, fala sobre a questão cambial. O que determina a vertente de aumento das exportações? Regina, da Fundação SEADE, complementa dizendo que as exportações melhoraram por causa do câmbio. É um problema de competitividade. Hoje, a balança está superavitária porque a importação é menos que a exportação.

Roxo (CIOESTE): exportar significa importar também. Empresa de cosméticos que fez todos esses caminhos (SEBRAE, etc) é hoje grande exportadora. Em 5 ou 6 anos já está em Miami e em Dubai. Outra empresa que vende anéis para turbinas não passou por nenhum desses processos e portanto, não cresceu. Se esse trabalho do Invest SP chegasse até eles, multiplicaria, em muito, a eficiência das empresas trazendo maior capilaridade. Há algum resultado palpável desses processos, de ampliar o espírito exportador?

Ricardo se propõe a dividir informações com todos. Há resultados positivos. Por meio da missão Colômbia e Peru, empresas que não exportavam passaram a fazê-lo, mas o programa tem 8 meses. É pouco tempo, mas é simples e pragmático.

Glaucia (Guarulhos): Quais são as empresas que poderíamos promover nessa região, quais seriam elas e o que elas precisam?

Maria Lúcia (Emplasa) complementando, falou dos 100 setores competitivos no Brasil. Nossa preocupação com o PDUI é saber qual indústria tem competitividade e que pode apoiar o desenvolvimento e propiciar maior igualdade entre as subregiões. Quais setores são competitivos, sem olhar apenas o câmbio?

R: Enxergamos muitas empresas com potencial de exportação. Em Campinas há uma empresa de pipas, por exemplo. Os potenciais compradores são os japoneses. No estado, vamos olhar os setores e estimular? Ou trabalhamos regionalmente? O recorte é por região e não por setor.

Entre 15 e 20 eventos que participamos, a maioria é para falar sobre exportação. Organizar Export Week em São Paulo vai ser muito bom.

Se pudermos compartilhar as informações do Poupatempo do Exportador, podemos ter um quadro mais claro. Se melhorarmos a infraestrutura, a questão cambial, etc, seremos grandes exportadores? Não.

Guarulhos: a crise econômica da cidade é muito forte. Onde está o centro dessa crise? Na hora que cai a produção e não há possibilidade de se vender, a situação não sai do lugar. A capacitação atinge a gestão, a parte tecnológica? Segundo ponto. Ainda existe um espaço de substituição de importações. A EMBRAER importa muito. Para se reconverter em algum benefício uma parte disso, teríamos que ter muitos avanços tecnológicos no setor de auto-peças.

R: Ontem, comentou Ricardo, fomos chamados pelo Sindipeças para fazer um trabalho de capacitação na parte tecnológica. Bens de capital obsoletos, empresas familiares, etc. Querem o atendimento a 40 empresas. Exportar não é fácil. Todos os departamentos da empresa devem estar ajustados. As certificações (UL, por ex.) devem estar integradas. Muitas empresas não têm UL. Muitas empresas não conhecem essa certificação. Hoje, 2016, estamos falando dos mesmos temas de 2005.

Paulo (Guarulhos): Há um evento em Guarulhos que trata de exportação com todos os parceiros, SEBRAE, etc. INVEST SP poderia participar? Levar o Poupatempo do Exportador para Guarulhos, é possível? Vale selecionar 3 eixos e ensinar a fazer. São sempre os mesmos personagens que falam sobre as mesmas coisas? Podemos ensinar uma empresa a caminhar no supermercado e verificar se o produto é competitivo?

O SEBRAE já faz um pouco isso.

Maria Claudia (Emplasa): Sobre o PIEX. Necessário que se faça divulgação.

R: É gerido por 2 instituições. Uma é a Fundação Vanzolini. Outra é o INVEST SP. O PIEX é tocado em conjunto com a ESPM. Meta é atender 260 empresas. O programa é recentíssimo. O técnico deve ir à empresa. Isso pode ser organizado.

Ana Paula falando do objetivo dessa conversa. CIOESTE tenta organizar esse tema e a presença de Roxo tem a ver com isso. Guarulhos conta com o equipamento do aeroporto que já tem uma visão mais moderna. Para finalizar, insiste na questão das propostas. Há alguns temas já propostos no *site*, mas temos que finalizar essas questões. Os municípios precisam se manifestar e para a próxima semana, trazemos alguém para conversarmos sobre os Parques Tecnológicos. Precisamos fechar essas questões antes das Oficinas.

Roxo esclareceu um pouco a forma do CIOESTE trabalhar com os varios temas. A questão da exportação tem a pretensão de ser a câmara de exportação da subregião sudoeste. Eles estão tentando se unir para avançar nessas questões. O intuito é desenvolvimento economico e isso significa desenvolvimento empresarial.

Lucinha comenta que devemos fazer uma reflexão do ponto de vista do PDUI: Como a política pública pode contribuir para isso? Cabe a nós propor alguma coisa. Qual o calendário desse Poupatempo Exportador? Pode-se combinar com o Investe SP. Dentro do plano, o que podemos incorporar ? A ideia âncora do plano é o que eu, município, sozinho não consigo resolver.

P: Qual a relação entre a infraestrutura do poupa tempo e as câmaras de comércio? Algum município tem se beneficiado da estrutura das câmaras de comércio? Não temos resposta.

Qual a estrutura do município e quais dão importância a esse assunto e canal?

R: Existem questões e desenhos de superestrutura e se observa a pouca eficácia disso. A ligação entre o emprego local e a exportação para gerar mais empregos nesses setores, por exemplo. Essa lente do município precisa existir, mas temos que pensar de forma conjunta.

Ana Paula disse que para as próximas reuniões pensamos dois temas: Parques Tecnológicos e Agricultura. Teremos reunião na próxima terça-feira. Vamos passar o mapa mental. Lembrando que é só um exercício.