



A B INFORMA

Informativo da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados

Brasil e Argentina discutem importações

Neste mês, representantes governamentais e do setor calçadista da Argentina e do Brasil voltaram a negociar o fluxo das exportações de calçados do Brasil para o país vizinho, que está insatisfeito com o volume do embarques do produto nacional. Os argentinos acusam o Brasil de estar "inundando" suas lojas com sapatos, impedindo a competitividade da indústria local. Foram realizados dois encontros em maio, todos em

Buenos Aires, no Ministério da Produção. A primeira ocorreu dia 16, quando a Abicalçados pediu um mínimo de 15,3 milhões de pares mais um bônus equivalente ao crescimento da economia argentina estimado pelo FMI de quatro por cento em 2005, resultando num volume de 16 milhões de pares/ano. O acordo teria dois anos de duração com revisão de volume no início do segundo ano.

■ Páginas 4

Salvaguardas contra importações da China

O ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Luiz Fernando Furlan, esteve reunido com empresários do setor coureiro-calçadista no pólo de Franca/SP, dia 20 de maio, e anunciou que o governo brasileiro



irá regulamentar a adoção do instrumento de salvaguarda para a China. A decisão foi tomada em reunião com os ministros que compõem a Câmara de Comércio Exterior (Camex), realizada dia 19, no Palácio do Planalto, com a presença do presidente Lula. Com esta decisão, os setores que se sentirem prejudicados pelo crescimento das importações chinesas poderão entrar com petições no Departamento de Defesa Comercial (Decom) do Ministério do Desenvolvimento. "A medida visa coibir a deslealdade dos produtos de origem chinesa que entram no Brasil", ressaltou o ministro.

■ Página 5

Presença brasileira terá mais destaque na GDS

■ Página 7

Exportações de abril têm queda de 14% em relação março

■ Página 8

www.feirafranca.com.br

FRANCA

A FEIRA CERTA PRIMAVERA/VERÃO

2005

19-22 JULHO

ANHEMBI • SÃO PAULO • BRASIL

19 e 21 das 10 h às 20 h • 22 das 10 h às 17 h

31ª FEIRA INTERNACIONAL DE CALÇADOS, ACESSÓRIOS DE MODA, MÁQUINAS E COMPONENTES

FRANCA Feiras

ABICAC

ABICAC Estrutural

VARIO

LIBRAFE

PALAVRA DO PRESIDENTE



O setor calçadista brasileiro vem tendo amplo destaque na mídia nacional, com reportagens publicadas nos principais jornais do país. Infelizmente, o conteúdo das matérias não fala sobre crescimento e conquistas. Relatam uma triste realidade, de queda nas exportações e mais ainda, na redução dos empregos devido à queda livre do câmbio. Publicam ainda informações sobre as constantes ameaças da Argentina, nosso principal parceiro na América Latina, de li-

mitar nossos embarques. São negociações tensas, estressantes, mas que exigem atenção, pois estamos defendendo centenas de empresas que hoje exportam para lá. A mídia também está repercutindo o anúncio das salvaguardas brasileiras para com os produtos chineses, que nos parece ser, enfim, uma boa notícia no turbilhão que o setor calçadista hoje vive. A defesa da nossa indústria contra a invasão chinesa era uma reivindicação antiga e que agora pode se concretizar. Vamos aguardar a publicação das medidas governamentais e torcer para que realmente sejam eficazes.

Elcio Jacometti
Presidente da Abicalçados

REGISTRO

Audiência com Palocci - O presidente da Federação das Indústrias do Rio Grande do Sul (Fiergs), Renan Proença, acompanhado de industriais dos setores coureiro, calçadista, vitivinícola e móveis, esteve em audiência dia 20 de maio com o ministro Antônio Palocci, em Brasília. Além das realidades setoriais, Proença abordou com o ministro os sinais de desaceleração da indústria gaúcha, conforme demonstrou o Índice de Desempenho Industrial, medido pela Fiergs, que apresentou uma queda nas vendas em 6,4% de janeiro a março deste ano, e as exportações do Estado que caíram 0,3% em abril sobre igual mês de 2004. Participaram da comitiva os industriais Ademar De Gasperi (móveis), Ênio Schein (calçados), Cezar Muller (couros) e Danilo Cavagni (vinhos).

Presidente - O empresário Luiz Barcelos foi empossado como presidente do Sindicato da Indústria de Calçados de Minas Gerais. Diretor da empresa Luiza Barcelos, o novo dirigente, que fica na gestão até 2008, tem como meta divulgar e promover a moda criada no estado.

Nova empresa - A Belazini Indústria e Comércio de Couros é uma associação dos curtumes Zini, da Itália, e BelaFranca, de Franca/SP e entra no mercado brasileiro com a finalidade de produzir couros acabados e comercializar wet blue. A nova empresa teve um investimento inicial de dois milhões de euros e dentre os produtos ofertados estão os couros antiestáticos, que são bons condutores de energia e são obtidos através de um acabamento especial.

Jaú analisa estratégias - Discutir as ações para o Arranjo Produtivo Local do calçado feminino no pólo de Jaú para os próximos três anos, analisar estratégias e

participar do programa de fortalecimento da indústria calçadista local são alguns itens da pauta de um encontro que acontecerá no próximo dia 30 de maio, organizado pelo Sindicato da Indústria de Calçados de Jaú e pelo Sebrae-SP. A data vai marcar a apresentação do plano de ações para o triênio 2005-2007 e a assinatura de um termo de compromisso entre os parceiros do Programa para o Desenvolvimento Sustentável do Pólo Calçadista de Jaú.

A iniciativa é mais um passo rumo a um processo no qual todos os envolvidos participam das decisões que dizem respeito ao setor. A estratégia tem dado resultados, pois 2005 começou com iniciativas como a coleta de resíduos sólidos, ações de consultoria e a conquista de cursos de graduação e de pós-graduação na área calçadista, respectivamente na Fatec-Jahu a partir de 2006 e nas Faculdades Integradas de Jaú (FIJ) já no segundo semestre deste ano.

Devem participar do encontro representantes de instituições vinculadas ao Programa de Desenvolvimento para o APL-Jaú, como Sebrae e FIESP, entre outras.

DIRETORIA

Presidente:

Elcio Jacometti

Vice-presidentes:

Carlos Mestriner, Enio L. Schein, Ernani Reuter, Francisco Renan O. Proença, Gilson Xavier Oliveira, Marco Lourenço Muller, Miguel Heitor Bettarello, Paulo Grings, Raul Gastão Klein, Ricardo José Wirth, Romeu Lehnen

Diretor executivo:

Rogério Dreyer

Diretor do Programa

Calçado do Brasil:

Heitor Klein

Consultores: Adimar Schievelbein, Cristov Becker, Edson de Moraes Garcez, Erno Froedder, Ivânio Batista e Plínio Fracaro.

EXPEDIENTE

ABInforma é o informativo da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados.

Nº 167 Maio/2005 Ano XV

Editora: Elizabeth Renz

E-mail: imprensa@abicalcados.com.br

Rua Aluizio de Azevedo, 60

93520-300 - Novo Hamburgo/RS

Fone: 51 594-7011 - Fax: 51 594 8011

E-mail: abicalcados@abicalcados.com.br

www.abicalcados.com.br

Produção Gráfica:

MPF Publicações Ltda

Circula: Indústrias de calçados, entidades empresariais, federações de indústria, órgãos de governo, sindicatos empresariais e Imprensa.

Moda Brasil Oriente Médio

A ApexBrasil - Agência de Promoção de Exportações, está preparando para o mês de novembro deste ano uma ação promocional Moda Brasil - Oriente Médio, que irá ocorrer em Dubai, nos Emirados Árabes.

O evento é orientado para trade profissional (distribuidores / importadores) com ações promocionais para formadores de opinião, imprensa e público final (consumidores).

Mercado-alvo: Emirados Árabes e países vizinhos.

Local : Dubai- Emirados Árabes

Data: 27 a 30 de novembro de 2005
Dia 27: Desfile e show de abertura
Dias 28 e 29: Trade Show
Dia 30: abertura ao público com ações promocionais

Expectativa de empresas envolvidas: 30

Segmentos envolvidos: Fashion Designers, Têxtil e Confecções, Calçados,

Jóias e Cosméticos

Informações para participar do evento podem ser feitas pelo e-mail caroline@abicalcados.com.br

ABINOTÍCIAS

Birigüi volta à sala de aula

Empresários e gestores das indústrias de calçados de Birigüi voltam à sala de aula para atualizar seus conhecimentos e buscar novas oportunidades de negócios. Dia 7 de maio os calçadistas iniciaram o curso de Capacitação Gerencial do Setor Calçadista, que será desenvolvido através de uma parceria entre o Sinbi (Sindicato das Indústrias do Calçado e Vestuário de Birigüi) e a UniToledo (Centro Universitário Toledo Araçatuba) para atender as necessidades específicas das empresas do Pólo.

Durante o curso os alunos terão acesso a conteúdos de gestão de negócios como marketing, finanças, operações e estratégias que possibilitem o aperfeiçoamento de suas habilidades e competências. Foram abertas 40 vagas para a Capacitação Gerencial e 36 pessoas já se inscreveram.

O curso terá os mesmos professores do MBA calçadista, o que eleva a qualidade e garante melhores resultados. O professor João Baptista Brandão, da FGV (Fundação Getulio Vargas), faz parte do corpo docente e vai ministrar a disciplina de Gestão de Pessoas para Alta Performance na aula inaugural.

As aulas serão realizadas no prédio do Sesi a cada 15 dias durante 18 meses. A grade é dividida em dois módulos presenciais, sendo o primeiro formado pelas disciplinas e o segundo por seminários. No final do curso os participantes receberão um certificado de conclusão.

O diretor local do curso, Ataliba Men-

donça Junior, diz que o objetivo é trazer mais informações aos gestores das empresas de Birigüi. "A idéia é contribuir com o crescimento do Pólo através da informação", afirma.

Visita ao Vale do Sinos - O Sindicato de Birigüi enviou ao Vale do Sinos no início de maio uma equipe para conhecer o trabalho realizado nas instituições calçadistas gaúchas para levar informações que possam beneficiar o desempenho do setor em Birigüi. O gerente do Sinbi, Paulo César de Moura Chinellato e a relações públicas Regiane Almeida, representaram o Sinbi na viagem. Ambos visitaram a Associação Comercial e Industrial de Novo Hamburgo (ACINH), o Centro Tecnológico do Couro, Calçados e Afins (CTCCA), a Associação Brasileira das Indústrias de Calçado (Abicalçados), o Centro Tecnológico do Calçado do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (CT Calçado SENAI) e o Centro Universitário Feevale.

Além destas entidades, Paulo e Regiane visitaram a cidade de Parobé para conhecer detalhes do trabalho desenvolvido pelo Centro de Saúde e Segurança do Trabalhador nas indústrias calçadistas da cidade gaúcha. O projeto é realizado por meio de uma parceria tripartite, entre a Delegacia Regional do Trabalho e sindicatos locais das indústrias e dos trabalhadores para incentivar a segurança no trabalho para pequenas empresas.

NS implanta Central de Compras

Maior poder de negociação frente aos fornecedores, melhoria da competitividade no mercado e aumento do volume de negócios. Essas são apenas umas das vantagens do Projeto de Central de Compras que foi apresentado para mais de 80 empresários calçadistas de Nova Serrana, pelo Sindicato da Indústria do Calçado de Nova Serrana (Sindinova), Sebrae e Sistema Fiemg.

A Central de Compras que será implantada é um importante instrumento que busca a realização de compras conjuntas, através da união de forças de seus associados, visando aumento da competitividade das indústrias no mercado. Para seu bom funcionamento são cruzadas as demandas e ofertas dos mais variados tipos de produtos e serviços, gerando, entre outras coisas, maior agilidade na aquisição de produtos e mais transparência nos processos de compra.

Em Nova Serrana, estima-se que até o final do ano a Central já esteja em pleno funcionamento, garantindo às empresas do pólo maior competitividade nos cená-

rios econômico nacional e internacional.

Durante o processo de implantação da Central serão realizados encontros periódicos para a preparação do grupo. Na etapa seguinte serão definidos e padronizados os itens de compras e cadastrados os fornecedores. O processo será todo regido por um Sistema que vai interligar compradores e fornecedores, através de uma Central de Operações, responsável pela manutenção do Sistema.

Na opinião do presidente do sindicato, Júnior César Silva, dentre as vantagens da Central estão a redução no custo da matéria-prima, maior poder nas negociações, aumento da carteira de fornecedores e possibilidade de compras em grande escala. "Os associados irão apontar suas demandas aos negociadores, que terão a responsabilidade de buscar, através da Central de Operações, o menor preço possível. Depois de encontradas as melhores condições de compra, os pedidos serão apresentados", definiu César, destacando a Central como um dos serviços mais completos oferecido pelo sindicato.

EM DIA

- A Cooperativa de Calçados e Componentes Joanetense Ltda, a Coopershoes, recebeu o prêmio Top Of Business - Região Sul, que homenageia as empresas que foram sucesso empresarial e personalidades que foram destaque em 2004. A Coopershoes foi fundada em 1998, na cidade de Picada Café/RS. Além da matriz, a empresa possui hoje uma filial instalada na mesma cidade. Juntas, elas contam com o apoio de 1.200 colaboradores, que produzem 17 mil pares/dia. Só no ano de 2004 foi aplicado cerca de 1,5 milhões de reais em equipamentos e qualificação profissional de seus colaboradores. Essas estratégias foram fundamentais para que a Coopershoes conquistasse a licença da marca Converse All Star para o Brasil e Mercosul. A empresa é a única autorizada a produzir e comercializar os produtos da marca.

- A Tribo dos pés, franquia de calçados, bolsas e acessórios, inaugurada no dia 1o de julho sua nova fábrica, em Franca, São Paulo, onde também irá instalar sua sede administrativa. A fábrica vai responder, inicialmente, por 30% da coleção da marca, mas a meta é produzir 50% da linha casual. A medida favorece a rentabilidade da empresa, com vantagens para trabalhar preços mais competitivos e viabiliza comercialmente o escoamento de produtos também em lojas multimarcas, projeto que está nos planos da empresa, relata o empresário Bernardino Pucci Neto, sócio fundador da marca.

- O empresário Júlio César Camerini é o novo diretor-presidente da Fenac S/A. A decisão foi anunciada depois que o Conselho de Administração da Fenac aprovou seu nome para o cargo, até então ocupado por Júlio Seidl. Também foi aprovado Carlos Henrique Klaser Filho como diretor-executivo. Camerini tem várias metas, dentre elas dar continuidade à Fimec, "que é o grande evento e tem crescido muito". O segundo plano é ampliar a Courovisão. "A idéia é consolidar a feira, conversando com as empresas e entidades, para que nos ajudem em uma nova estrutura para a feira", acrescentou. Além disso, Camerini, que dirige a empresa Metriker, apontou que entre suas metas está a valorização da equipe executiva que trabalha na Fenac. "Trata-se de uma empresa de respeito e de espírito empreendedor em Novo Hamburgo e Vale do Sinos. É uma missão extremamente importante como líder", salientou.

ABINOTÍCIAS

Brasil e Argentina voltam a discutir importações

Neste mês, representantes governamentais e do setor calçadista da Argentina e do Brasil voltaram a negociar o fluxo das exportações de calçados do Brasil para o país vizinho, que está insatisfeito com o volume do embarques do produto nacional. Os argentinos acusam o Brasil de estar "inundando" suas lojas com sapatos, impedindo a competitividade da indústria local. Foram realizados dois encontros em maio, todos em Buenos Aires, no Ministério da Produção. A primeira ocorreu dia 16, quando a Abicalçados pediu um mínimo de 15,3 milhões de pares mais um bônus equivalente ao crescimento da economia argentina estimado pelo FMI de quatro por cento em 2005, resultando num volume de 16 milhões de pares/ano. O acordo teria dois anos de duração com revisão de volume no início do segundo ano. Naquele período, seria aplicado um reajuste pelo índice de crescimento da economia do país e que seria cumulativo, caso houvesse aumento nas importações de terceiros países. A entidade brasileira pediu ainda que o controle do limite, tanto global como individual, deveria ser administrado pelos governos.

O secretário da Indústria Argentina, Mário Peirano, por sua vez, propôs uma cota de 12,8 milhões de pares anuais, que foi rejeitada pela Abicalçados.

Heitor Klein, diretor executivo da Abicalçados, explicou que no início da reunião os argentinos solicitaram um limite de dez milhões de pares anuais, por um período de três anos, com revisões trimestrais. Os brasileiros discordaram deste valor e expressaram a preocupação pelo aumento das importações de terceiros países. "Este número não está embasado em nenhum critério técnico de apuração. Se a Argentina viesse a impor restrições à China, deveria apurar o valor das exportações dos 12 primeiros meses do período de 14 meses anteriormente ao estabelecimento da sanção. Caso este critério fosse adotado, as exportações do Brasil deveriam ser de 15,3 milhões de pares anuais. Diante disto é que a Abicalçados fez sua proposta final", explicou o executivo. Além disto, os brasileiros lembraram que em 1999 havia sido tentado um acordo de cotas, que não foi cumprido pelo governo argentino.

A associação calçadista brasileira apresentou ainda um estudo indicando um consumo de 99 milhões de pares anuais, contra os 70 milhões argumentados pela Câmara da Indústria de Calçados. "Em fevereiro passado tínhamos solicitado um levantamento sobre o mercado de calçados da Argentina, que ainda não foi nos

mostrado. Então, decidimos fazer-lo por conta própria", comentou.

A segunda rodada, realizada dia 24, também terminou sem acordo. Heitor Klein disse que houve avanços em algumas áreas, mas não foram definidos pontos importantes, como o volume de embarques, o prazo da limitação, o tamanho do mercado argentino e, principalmente, a garantia de não crescimento de importações de terceiros países. "Nós não aceitamos a restrição dos nossos embarques em favor de outros países e enquanto a Argentina não demonstrar claramente esta questão, nenhum tipo de acordo poderá prosperar".

Estiveram na reunião representantes do governo brasileiro e da Câmara



Klein: defesa contra importações de terceiros países

mara da Indústria de Calçados de Buenos Aires e da Abicalçados. Uma nova rodada de negociações está prevista para o início de junho, ainda sem data marca.

Estiveram na reunião, além de Heitor Klein; Adimar Schivelbein, consultor da Abicalçados; Milton Cardoso, superintendente da Vulcabrás; o secretário executivo da Câmara de Comércio Exterior, Márcio Fortes e, secretário de Comércio Exterior, Ivan Ramalho. Do grupo argentino, participaram Mário Peirano, secretário da Indústria e Juan Trombeta.

Dados - A Argentina é o terceiro maior importador de calçados do Brasil. Em 2004, foram embarcados 15,3 milhões de dólares, gerando uma receita de US\$ 104,6 milhões.

Empregos em ritmo lento

A geração de empregos no setor calçadista continua sofrendo redução, embora o saldo entre admissões e demissões nas fábricas de calçados continue sendo positivo. No mês de abril, os números do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) demonstram que houve no segmento 1.591 contratações a mais que dispensas. Apesar de positivo, o número é 70,8% menor que o verificado no mesmo mês de 2004 (5.449). No quadrimestre a situação é semelhante. De janeiro a abril de 2005 o setor teve 3.561 admissões a mais que demissões, enquanto em 2004 este mesmo número foi de 18.985 contratações, com uma redução de 81,2%.

Já na comparação com o mês de março, abril foi de alta, considerando que o terceiro mês de 2005 teve um saldo tímido de 446 admissões.

Dólar - A perda do ritmo de crescimento nos empregos, acreditam empresários, é um reflexo das dificuldades que o setor vem enfrentando devido à baixa cotação do dólar, como explica o diretor-executivo da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados) Heitor Klein. "O câmbio atinge o setor de calçados de uma maneira muito forte, e em um momento em que nós estávamos com uma posição muito favorável no exterior", lamenta.

Paraíba divulga produção no exterior

Com o objetivo de conquistar novos mercados e expandir a produção paraibana de calçados, o Sebrae Paraíba, a Apex Brasil, e o Sindicato das Indústrias de Calçados da Paraíba realizaram, de 22 a 28 de maio, missão comercial e de prospecção de mercado a Venezuela e Panamá. Participaram da missão 14 indústrias das cidades de João Pessoa, Campina Grande, Patos e Sousa. O grupo participou, no Panamá, de um showroom, com a mostra de produtos e realização de agendamentos entre empresários paraibanos e potenciais clientes estrangeiros. Segundo o gestor do Projeto de Couro e Calçados do Sebrae na Paraíba, Francisco Nunes, as perspectivas são animadoras para a missão, uma vez que pes-

quisas preliminares apontam a região como um dos mercados com grandes possibilidades de negócios no segmento de calçados. Em 2004, as empresas paraibanas participantes do Projeto de Calçados, com o Sebrae Paraíba, Apex Brasil e Projeto Promos, exportaram 1,3 milhão de dólares, impulsionando a economia paraibana.

Ele afirmou que a visita poderá abrir novos mercados no Panamá, localidade de clima semelhante ao do Nordeste Brasileiro e grande centro distribuidor de produtos para a América Central e Caribe. Entre os produtos a serem levados para a missão estão calçados femininos, masculinos, esportivos e infantis, produzidos dentro da perspectiva do mercado atual.

Furlan anuncia regulamentação de salvaguardas para a China

O ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Luiz Fernando Furlan, esteve reunido com empresários do setor coureiro-calçadista no pólo de Franca/SP, dia 20 de maio, e anunciou que o governo brasileiro irá regulamentar a adoção do instrumento de salvaguarda para a China. A decisão foi tomada em reunião com os ministros que compõem a Câmara de Comércio Exterior (Camex), realizada quinta-feira, 19, no Palácio do Planalto, com a presença do presidente Lula. Com esta decisão, os setores que se sentem prejudicados pelo crescimento das importações chinesas poderão entrar com petições no Departamento de Defesa Comercial (Decom) do Ministério do Desenvolvimento. "A medida visa coibir a deslealdade dos produtos de origem chinesa que entram no Brasil", ressaltou o ministro. Segundo a Camex, mesmo com essa medida, continuarão os entendimentos com a China para autolimitação de suas exportações.

Conforme o assessor para assuntos internacionais da Abicalçados, Adimar Schivelbein, a entidade está avaliando a possibilidade de fazer a petição pelo setor calçadista, que está em alerta com a elevação das importações de calçados chineses pelo Brasil. De janeiro a março deste ano os brasileiros já compraram 4,5 milhões de pares dos chineses (US\$ 15,3 milhões), contra 1,5 milhão de pares (US\$ 10,5 milhões) no mesmo período do ano passado. O preço médio deste período caiu de US\$ 7,05 em 2004 para US\$ 3,38 em 2005.

Contudo, o início da aplicação de salvaguardas às importações da China, conforme foi autorizado pelo governo, vai demorar pelo menos três meses. De acordo com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, a conclusão de um estudo para comprovar o dano que as importações causam às empresas nacionais leva entre dois e oito meses e o resultado tem que ser submetido à reunião mensal da Camex (Câmara de Comércio Exterior).

Comprovar o dano antes de impor salvaguardas é uma exigência da OMC (Organização Mundial do Comércio). De acordo com o ministério, o governo vai se esforçar para terminar os estudos que forem solicitados em três meses.

Além do levantamento do governo, as indústrias que se sentem prejudicadas têm que fazer o seu próprio levantamento para entrar com petição no Departamento de Defesa Comercial do ministério.

Até agora, porém, o governo não foi acionado para fazer nenhum levantamento. Antes disto, as indústrias precisam esperar a publicação do decreto presidencial que autoriza a aplicação das salvaguardas. O decreto deve ser assinado por Lula no início de junho.

Além disso, as indústrias têm dificuldades

para provar o dano, segundo os critérios da OMC. Segundo a Abicalçados, o que torna os preços dos produtos chineses baixos tanto no Brasil como no mercado doméstico chinês é a mão-de-obra barata. A OMC se baseia apenas em dados estatísticos e a remuneração do trabalhador é um conceito que não está definido na organização.

"É difícil determinar quais os preços praticados no mercado chinês por causa da interferência do governo", disse Rafael Benke, especialista da Fiesp.

O vale-tudo chinês

Reportagem publicada no jornal Estado de São Paulo (15/05/2005)

Não se pode dizer que toda indústria chinesa pague mal. Algumas empresas nem pagam com regularidade e trabalhador que protesta pode acabar na cadeia, como ocorreu em outubro com cinco empregados de uma fábrica de sapatos de Dongguang, província de Guangdong. Cerca de mil trabalhadores participaram do protesto, segundo a agência France Presse.

Chegou a hora de disparar o alarme contra as importações chinesas, disse o presidente da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), Paulo Skaf. "O mundo inteiro está preocupado com a China e procurando se defender", afirmou. "A Argentina regulamentou as salvaguardas específicas (contra a concorrência chinesa) há muito tempo."

Não só os industriais chamam a atenção para as condições em que se produz na China. Os trabalhadores da indústria de bens de consumo trabalham 14 horas por dia, 7 dias por semana, praticamente sem nenhuma proteção, disse ao Estado o economista Dong Tao, que nasceu em Xangai e trabalha em Hong Kong para o banco Crédit Suisse First Boston como analista de países da Ásia.

Com 480 milhões de trabalhadores rurais chineses querendo trabalhar na indústria, as condições de trabalho deverão manter-se por muitos anos, segundo o economista. Essas condições, comentou, "são tristes do ponto de vista dos direitos dos trabalhadores e dos direitos humanos, mas são absolutamente positivas do ponto de vista do capitalismo". Segundo Dong Tao, o salário médio mensal na indústria é de US\$ 100, com um mínimo de US\$ 70. É o que explica o volume maciço de investimentos estrangeiros na China.

A lei chinesa estabelece uma semana de trabalho de 40 horas, em 5 dias, e uma série de benefícios trabalhistas e sociais, que incluem contribuições para a

As salvaguardas podem ser adotadas por meio de cotas de importação ou de aumento de tarifas. Elas servem para proteger as indústrias nacionais quando as importações chegam ao mercado a preços baixos a custo de medidas desleais de comércio, como cobrar um preço menor do que o praticado no mercado de origem, o que caracteriza dumping. Quando a China aderiu à OMC, no ano passado, os 148 membros da organização adquiriram o direito de impor salvaguardas. Essa autorização foi dada porque a China é considerada uma economia planificada em transição para uma economia de mercado. A OMC deu prazo de 15 anos para que o país conclua a transição.

aposentadoria. Mas há pouco respeito às normas e quase nenhuma liberdade de organização e de manifestação.

Na província de Guangdong, trabalhadores migrantes têm recebido em média o equivalente a US\$ 190 por mês. A média salarial dos migrantes tem ficado abaixo de US\$ 120. Esse dinheiro é ganho em condições muito ruins. Muitas fábricas funcionam como "sweatshops", isto é, como centros de superexploração, com 15 horas de trabalho por dia, 7 dias por semana.

Só de recursos internacionais, a China tem US\$ 660 bilhões e os empréstimos ruins dos bancos montam a US\$ 800 bilhões. "Com oferta de trabalho ilimitada e capital em excesso", prevê Dong, "a China vai dominar indústrias, uma atrás da outra."

Descrições detalhadas de como funcionam indústrias chinesas podem ser encontradas no site da organização não-governamental China Labour Watch, fundada nos Estados Unidos por um ex-trabalhador industrial, Li Qiang, hoje vinculado à Universidade de Colúmbia. Um exemplo do trabalho dessa organização é o extenso relatório, divulgado em dezembro de 2004, sobre o funcionamento de uma indústria que produz calçados para uma empresa americana.

Seus empregados têm de aceitar, entre outras exigências, o pagamento de um depósito pelos instrumentos de costura que utilizam. Frequentemente, segundo informações atribuídas a operários, eles têm de pagar pela reposição de acessórios quebrados.

Trabalho barato, inexistência de direitos trabalhistas, câmbio subvalorizado e financiamentos concedidos em condições excepcionalmente favoráveis tornam insuperáveis as condições de competição de muitas exportadoras chinesas. É, para dizer o mínimo, uma estranha economia de mercado.

ABINOTÍCIAS

MP do Bem não entusiasma

Divulgada dia 19 de maio, a medida provisória que tem como objetivo aliviar a carga tributária das empresas nacionais não provocou entusiasmo. Apelidado de MP do Bem, o conjunto de iniciativas tem como peça principal a desoneração dos investimentos das companhias que exportam 80% ou mais de suas vendas.

Com o real apreciado, os exportadores não identificam nas medidas força suficiente para contrapor as perdas provocadas pelo câmbio. Os setores beneficiados se restringiriam a minério, aço, celulose e calçados. "Temos um bom número de empresas que exportam mais de 80% da produção no Estado, mas com o dólar nesse patamar, ninguém está pensando em investir" analisa Ricardo Wirth, vice-

presidente da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados). Divulgada para os integrantes do Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social (CDES) pelo ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Luiz Fernando Furlan, a MP do Bem só será enviada ao Congresso Nacional no final do mês. Vai esperar a volta do presidente Luiz Inácio Lula da Silva da viagem à Coreia e ao Japão. Ao anunciar as medidas, Furlan aproveitou para atacar a atual política monetária, ressaltando que está causando a perda da competitividade da indústria brasileira: "Estamos passando pela perda momentânea de competitividade por causa do custo financeiro e da valorização cambial".

Câmbio ameaça setor do couro

As exportações brasileiras de couros cresceram 8,2% no primeiro trimestre do ano, mas os embarques de produtos acabados, como calçados, estão em queda, confirmando as previsões do setor em torno do impacto negativo da depreciação cambial, da elevada carga fiscal e da alta dos juros sobre o desempenho das vendas externas.

Os embarques de couros nos primeiros meses do ano saltaram de US\$ 296,7 milhões para US\$ 321,1 milhões em relação a 2004, embora no mês de março as exportações não tenham registrado crescimento, quando comparadas ao mesmo período do ano passado. No setor de calçados, as vendas externas recuaram 11% no mesmo período: de janeiro a março deste ano as empresas brasileiras exportaram 60,1 milhões de pares, 6,6 milhões de pares menos do que os 67,7 milhões embarcados no ano anterior. O faturamento de março também apresentou índices negativos: a receita foi 3% menor (US\$ 160 milhões) em relação a março de 2004 (US\$ 164,8

milhões). Por conta da defasagem cambial, mais de 5.000 postos de trabalho foram eliminados neste primeiro trimestre somente no Rio Grande do Sul. "Neste cenário adverso, a meta da indústria curtidora de exportar US\$ 1,6 bilhão também está seriamente comprometida", alerta o presidente do Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil (CICB), Amadeu Pedrosa Fernandes. Segundo ele, com o dólar na faixa de R\$ 2,60, se o segmento conseguir repetir o desempenho do ano passado conseguirá um bom resultado.

O presidente do CICB destaca ainda como fatores negativos a pesada carga tributária e o elevado custo do capital. "O Brasil está na contra-mão da direção tomada pelos grandes países produtores, que tratam de estimular a produção e a exportação de produtos que agregam valor", lembra Fernandes. "O segmento emprega mais de 500 mil pessoas em suas 7 mil indústrias em todo o território nacional, movimenta R\$ 50 bilhões, e exportou US\$ 4 bilhões no ano passado".

Assintecal e a Petrobras lançam prêmio

Com a proposta de incentivar e valorizar a pesquisa e o desenvolvimento tecnológico no setor coureiro-calçadista brasileiro, a Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos (Assintecal) e a Petrobras Distribuidora estão instituindo o Prêmio Assintecal/Petrobras de Tecnologia em Adesivos e Processos de Colagem para Calçados. O público-alvo da premiação são pesquisadores e técnicos da indústria de adesivos e setores relacionados, universidades e outras insti-

tuições tecnológicas e de pesquisa, que desenvolvam ou possam desenvolver trabalhos direcionados ao setor. "A Inovação é uma das áreas de atuação do segmento de componentes para calçados, por isso estamos desenvolvendo mais uma ação com este foco, ao lado da Petrobrás, que já é nossa parceria em outras iniciativas", destacou o vice-presidente de Tecnologia da Assintecal, Oséias Schroeder. O prêmio será entregue durante a Courovisão, programada para setembro, em Novo Hamburgo.

EM DIA

- A viagem de Luiz Fernando Furlan à Franca foi sua primeira, como ministro, a um pólo calçadista. A iniciativa foi do próprio ministério e a visita foi coordenada pelo Sindicato da Indústria de Franca. O Arranjo Produtivo Local (APL) foi o foco da visita de Furlan, que inaugurou oficialmente o Núcleo Operacional do Peipep - Projeto de Extensão Industrial Exportadora, em cooperação com Apex/Brasil, Sebrae e todas as unidades da Federação com as quais tem acordo. No APL de Franca já existem 64 empresas sendo atendidas, 49 só de calçados. Dentre essas empresas, 17 já estão implementando melhorias. A previsão é de que mais de 200 empresas sejam atendidas até o final deste ano. Furlan passou o dia em Franca, onde visitou o Núcleo Tecnológico Calçadista do IPT - Instituto de Pesquisas Tecnológicas, órgão que desenvolve programas para os arranjos -, além das empresas Jacometti, Calçados Le Sportiff, Givit e Samello.

- A obra de infra-estrutura (pavimentação asfáltica e estação de tratamento de água) do Distrito Agro-Industrial de Goianira a ser realizada pelo Governo de Goiás, através da Secretaria de Indústria e Comércio e da jurisdição da Pasta, Agência Goiana de Desenvolvimento Industrial-AGDI, terá custos aproximados de R\$ 4 milhões. Já são 22 as indústrias em funcionamento no local, sendo 14 de calçados, dentre elas algumas já reconhecidas no mercado nacional. Além das obras, foram entregues a sete empresários as primeiras escrituras de empresas do Pólo Calçadista, em funcionamento há mais de dois anos.

- Pelo segundo ano consecutivo o Grupo Artec (Campo Bom/RS) é reconhecido como o fornecedor "top" na categoria "químicos" pela Alpargatas, um dos maiores fabricantes de calçados do país. No último dia 06 de maio, a indústria calçadista fez a entrega do Prêmio TOP 4 Alpargatas, instituído para agradecer seus quatro melhores fornecedores a partir de rigorosos critérios de avaliação em que o fornecedor agraciado deve destacar-se em todos os quatro quesitos considerados: qualidade; atendimento; competitividade e capacidade de desenvolvimento. O diretor presidente do Grupo Artec, Renato Kunst reputa o Prêmio TOP 4 Alpargatas como um dos mais significativos recebidos pela organização: "É uma demonstração indiscutível de nossa qualidade e competitividade", afirma.

BRAZILIAN FOOTWEAR

Brasil terá mais destaque na GDS

O coordenador de projetos da GDS, Hendrick Schölkes, anunciou no último dia 25, que o estande institucional do Brazilian Footwear na edição de setembro da GDS (feira mundial do calçado) estará localizado no pavilhão 11 e não mais no 13, como ocorreu na exposição de março. Com a



Peter Kern, Lauri Müller, Rafael de Andrade e Hendrick Schölkes

mudança, as empresas expositoras terão mais visibilidade, uma vez que o pavilhão fica junto perto da entrada principal da feira. “Para nós foi uma notícia muito boa, pois ficaremos junto aos expositores brasileiros que participam de forma individual no pavilhão 11 e no infantil, que é o 10”, disse Rafael de Andrade, coordenador do Brazilian Footwear, programa de promoção às Exportações desenvolvido pela Abicalçados com o apoio da ApexBrasil. O programa contribui com recursos para a locação de estandes, além de realizações ações na área de marketing internacional, como campanhas publicitárias e contratação de assessoria de im-

prensa para divulgar as empresas nos meios de comunicação da Europa.

Schölkes esteve no Brasil junto com o consultor da GDS, Peter Kern, para comunicar os projetos da GDS, que em setembro comemora 100 edições. Em Novo Hamburgo/RS, eles realizaram um workshop que reuniu expositores da feira e imprensa. Ele explicou que como houve muitos espaços vazios da edição de março, os pavilhões foram compactados, agrupando mais os expositores e facilitando o trânsito dos visitantes.

Parceiros – O executivo disse ainda que a GDS quer ser uma parceira dos expositores em outras áreas e colocou à disposição os serviços paralelos da feira, como distribuição de textos para uma listagem de mais de 1,4 mil jornalistas de 50 países e inserção publicitária na mídia internacional que atinge 35 mercados-alvo. Também são enviados convites para um mailing de 150 mil visitantes cadastrados.

Em março deste ano, participaram da GDS 33 empresas brasileiras, sendo que 13 de forma individual e 20 no estande coletivo.

GDS em números

- 38 mil visitantes, sendo 20 mil do exterior
- 50% são da União Européia
- 49% têm decisão de compra
- 1.521 expositores de 48 países
- Os pavilhões são divididos por segmentos de mercado
- A 100ª edição ocorrerá de 18 a 21 de setembro

Mephisto veio conhecer calçados brasileiros

Com o objetivo de conhecer a potencialidade do calçado brasileiro, dirigentes da Mephisto, com milhares de pontos de venda em mais de 50 países, estiveram no Brasil no início de maio. O presidente fundador da empresa, Martin Michaeli; juntamente com o diretor-geral, Marc Michaeli; acompanhados de François Browne de Kilmaine, diretor-geral da Feira Internacional de Calçados Midec (que acontece duas vezes por ano em Paris), visitaram fábricas de calçados de Novo Hamburgo (RS) e de Franca (SP). Peter Mangione, presidente da Associação dos Importadores e Distribuidores de Calçados dos EUA, também acompanhou

os dirigentes que estão interessados em conhecer calçados masculinos e femininos, com conforto, qualidade e preço médio.

Fundada em 1965 por Martin Michaeli, a Mephisto comercializa e fabrica calçados, roupas e acessórios, que são vendidos em 18 mil pontos de venda espalhados em mais de 50 países. A rede Mephisto Concept Store conta com mais de 700 lojas em países da Europa, Estados Unidos, Canadá, entre outros. Com unidades de produção na França e na Espanha, em 2000, a Mephisto foi eleita pela segunda vez como a melhor marca de sapatos da França.

Calçados brasileiros expõem no Chile

A fama do tradicional rendeu-se aos encantos do belo, diferente e ousado. Os chilenos abrem mais uma vez as portas do seu país para a indústria brasileira de calçados e acessórios mostrarem porque o Brasil é o terceiro maior exportador de sapatos do mundo, com a 7ª edição do Showroom de Calçados Brasileiros que acontecerá em Santiago, no Chile, nos dias 14, 15 e 16 de junho, através do projeto Brazilian Footwear, promovido pela Abicalçados, com o apoio da Apex e organizado pela Franca Feiras.

Acredita-se que mesmo com mercado cambial variável, não colaborando com as exportações, o estreitamento já existente entre os países e a mudança de costumes dos nossos vizinhos devem manter o equilíbrio de vendas e negociações entre ambos.

Há grandes perspectivas de crescimento das exportações de calçados para o Chile. “Apesar de ser considerado um mercado pequeno, o Chile está transformando-se na primeira economia da América Latina, com 70% da população na classe média”, lembra Abdala Jamil Abdala, presidente da Franca Feiras.

Este dado comprova o potencial de compras do mercado chileno. O Brasil mais que dobrou o número de pares exportados nos últimos quatro anos. Desde 2001, quando foi feito o primeiro showroom de calçados brasileiros no Chile, as exportações apresentaram um crescimento de mais de 100%: as vendas passaram de dois milhões de pares para 4,3 milhões de pares em 2004. Porém, a indústria de calçados brasileira ainda tem muito o que conquistar, já que o Chile importa cerca de 23 milhões de pares/ano.

Ao longo deste período, as coleções brasileiras mudaram o conceito conservador dos chilenos. Hoje, além das mulheres usarem calçados coloridos e mais abertos, os homens também aderiram aos sapatos de cores mais claras, modelos mais despojados e modernos.

Entre os participantes confirmados, importantes empresas brasileiras, como: Ferracini, Grendene, Picadilly e Bottero, Lia Line, levando os calçados masculinos, Via Marte, Bebecê, Crysalis e Miucha, com calçados femininos, e Marisol e Bical, infantis.

Expectativas - Pedrinho Kaiser, diretor da empresa Dian Paris (Igrejinha/RS), que participa pela primeira vez do Showroom de calçados no Chile e exporta para 16 países, diz que está com muitas expectativas positivas. “Há clientes que haviam comprado 1,2 mil pares de calçados e agora já encomendaram seis mil. Nosso produto fez sucesso no Chile”, comemora.

ESTATÍSTICAS

Exportações de abril têm queda de 14%

O faturamento do setor calçadista com os embarques efetuados em abril deste ano foi 14% menor em relação ao mês anterior. Segundo os dados da Secex, a receita foi de US\$ 136,6 milhões em abril, contra US\$ 160 milhões obtidos em março. Na comparação com abril de 2004, houve um incremento de nove pontos percentuais no quarto mês de 2005, "porque o mês de abril do ano passado foi atípico, pois exportamos muito abaixo do normal", analisa Heitor Klein, diretor executivo da Abicalçados. Naquele mês, os embarques haviam somado US\$ 126 milhões.

No acumulado, o aumento foi de oito por cento, um desempenho muito abaixo da expectativa do setor. No final de

2004, a indústria calçadista havia estimado um crescimento de mais de 15% em 2005. No quadrimestre, o faturamento foi de US\$ 626 milhões. No mesmo período do ano passado, as divisas foram de US\$ 579 milhões.

O volume de pares registrou decréscimo. No quadrimestre, a queda foi de 10 por cento. De janeiro a abril deste ano, os embarques somaram 76,2 milhões de pares, quando no mesmo período de 2004

o setor enviou ao exterior 85 milhões de pares.

Isoladamente, abril também apresentou performance negativa de sete pontos percentuais em relação ao quarto mês de 2004. Foram exportados 16 milhões de pares contra 17,2 milhões no mesmo mês do ano passado.

Em 2004, os calçadistas exportaram 212 milhões de pares. Obtendo um faturamento de US\$ 1,809 bilhão.

O calçado na perspectiva dos EUA

Segundo Peter Mangione, presidente da FDRA (Footwear Distributors and Retailers of América) os fatores-chave da distribuição de calçados nos Estados Unidos são:

Amplio mercado – 50 bilhões de dólares de venda anual no varejo – e grande consumo – quase sete pares por pessoa a cada ano – mas crescimento limitado – somente 1,2% ao ano, mais ou menos diretamente proporcional ao crescimento da população.

- Quantidade das importações: 99% dos quais 82% da China

- Intensa competitividade a todos os níveis – varejo, marcas, fornecimento, etc.; todos os segmentos são dominados por grandes empresas com distribuição em todo o território nacional – Walmart, Target, Payless ShoeSource, FootLocker, DSW, Macy's/Federated, além de marcas famosas – Nike, Reebok, Nine West (e outras 18 importantes etiquetas de Jones New York), Sketchers, etc.

- Preços baixos (preço médio no varejo: aprox. 30 dólares), muitos negócios (em contínua expansão) e, embora a concentração, muitas marcas para sustentar a rentabilidade.

- Os calçados (e o vestuário) continuam a perder quotas de mercado a favor de categorias ligadas ao consumo pessoal. Os americanos têm pouco tempo para se divertir e o shopping não é divertido (ruas enormes, mas onde estacionar?).

- O modo de viver e de vestir "casual" (necessidade menor de calçados particularmente elegantes, que representam somente 10% das vendas) e fatores demográficos (envelhecimento da população) abateram o consumo de calçados. Os cidadãos mais velhos são conservadores e não particularmente interessados no consumo ou na moda.

- Nos últimos 40 anos, somente um evento encorajou decisivamente o consumo de calçados: o advento em 1980 dos artigos esportivos com acabamento em couro.

- A distribuição de calçados nos EUA

é um jogo de quotas de mercado. Negociação WTO DOHA: Oportunidade importante para por fim às tarifas sobre calçados.

- Os governos desejam abolir as tarifas: ajudaria encorajar as oportunidades comerciais para exportação mais competitiva, com um pacto somente incidental sobre entradas, e contribuiria para o consumo da parte do consumidor: as taxas sobre calçados nos EUA são 1,6 bilhões de dólares por ano.

- Os exportadores de calçados originários dos países europeus não devem qualquer taxa para o WTO para eliminar a discriminação contra as suas exportações, graças aos Acordos para o Livre Comércio (Free Trade Agreements, FTA), pelos quais USA, Japão, China, etc. estão rapidamente negociando com os países exportadores de calçados.

- A negociação WTO de Doha acabará provavelmente em 2006 e começará a ser cumprido em 1º de janeiro de 2008. A próxima oportunidade para encaminhar as tarifas MFN (Nações mais favorecidas) na WTO não poderá verificar-se antes de 2020. (Cláudia Martini, Milão)

Consumo mundial de calçados

Os Estados Unidos é o maior consumidor per capita do mundo, uma vez que cada habitante compra uma média de 6,7 pares por ano. No outro extremo, há países da Ásia com demanda muito inferior, como o Vietnã, com 0,4 pares/ano e a Índia, com 0,7. Na Europa, a Hungria tem um consumo de 4,8 pares por ano. A China compra um total de 2,6 bilhões de pares, uma vez que sua população é de 1,3 bilhão de pessoas. No Oriente Médio, a Arábia Saudita tem uma média de consumo de 4,5 pares e Israel tem 4,2 pares por pessoa/ano. Os japoneses compram 4,5 pares por ano e os sul-coreanos, 3,4 pares. No Mercosul, a Argentina tem um consumo per capita de 2,2 pares e o Brasil 2,8. No Canadá, o consumo é de 3,8 pares/ano.

Resultado (US\$ Milhões)				
Acumulado - Jan/Abr/2004 a Jan/Abr/2005				
Mês	2005	2004	2005*	2005 s/2004
Jan	151	132	8%	14%
Fev	329	288	18%	14%
Mar	489	453	27%	8%
Abr	626	579	35%	8%
Mai		707		
Jun		842		
Jul		1.026		
Ago		1.196		
Set		1.345		
Out		1.496		
Nov		1.633		
Dez		1.809		

Fonte: SECEX/MDIC

* Representatividade sobre o total do ano anterior

Exportações Brasileiras de Calçados		
Por Destino - Jan/Abr/2005		
País	US\$	Pares
Estados Unidos	305.589.933	33.104.673
Reino Unido	50.287.845	4.140.622
Argentina	31.799.983	3.223.806
Espanha	25.900.090	3.628.463
México	20.180.455	4.102.285
Canadá	17.669.367	2.010.907
Itália	14.949.721	1.649.109
Chile	12.725.624	981.688
Portugal	12.193.258	1.924.615
França	8.428.661	1.028.240
Países Baixos	8.190.406	752.246
Porto Rico	7.608.701	874.598
Bolívia	6.746.695	1.395.993
Alemanha	6.149.335	509.706
Grécia	5.563.316	979.368
Outros (88 Países)	92.114.081	15.905.655
Total	626.097.471	76.211.974