



Abicalçados pede à Fazenda medidas para ajudar o setor

A Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados) encaminhou ao ministro da Fazenda, Antonio Pallocci, um documento solicitando a implantação de quatro medidas que ajudarão o setor calçadista a enfrentar as dificuldades que a política cambial vem causando às indústrias que

atuam no mercado internacional.

Até julho deste ano, o setor deixou de exportar mais de onze milhões de pares de calçados e cidades produtoras, principalmente no Rio Grande do Sul, demitiram centenas de trabalhadores.

■ Página 3

Camex eleva tarifa de importação de calçados

A Câmara de Comércio Exterior (Camex), aprovou dia 11 de agosto a elevação de 20 (e de 25 em duas posições) para 35% a Tarifa Externa Comum (TEC) do Mercosul. A medida irá vigorar até 31 de dezembro deste ano e se refere a quatro tipos de calçados.

■ Página 8

Estratégias para combater a China



Inézio Meachado

Carta de Novo Hamburgo foi assinada pelos dirigentes empresariais do complexo calçadista

Dia 19 de agosto passado o complexo coureiro-calçadista debateu os principais problemas e ameaças que hoje impedem sua competitividade. Reunidos em Novo Hamburgo/RS, durante o Seminário Oportunidades do Brasil nos Mercado Nacional e Internacional do Calçado, representantes de entidades e empresários detectaram que a Grande China é uma realidade, com a invasão de seus calçados em nível mundial e que é necessário estabelecer estratégias para conseguir competir com os países asiáticos. Ao final do encontro, foi apresentada a Carta de Novo Hamburgo, que elege 12 medidas que podem ajudar o setor a enfrentar os desafios internacionais.

■ Páginas 4 e 5

Pares embarcados continuam em queda

De janeiro a julho deste ano, o setor calçadista brasileiro deixou de exportar onze milhões de pares de calçados. É uma queda de nove por cento sobre igual período de 2004. "É um reflexo da nossa concorrência com os países asiáticos, que conseguem produzir mais a preços menores", avalia Heitor Klein, diretor executivo da entidade.

■ Página 8

Europa é próximo alvo

Neste segundo semestre, o Brazilian Footwear – Programa de Promoção às Exportações desenvolvido pela Abicalçados com o apoio da ApexBrasil – levará empresas do setor em quatro eventos internacionais que ocorrem na Europa. A começar pela GDS, na Alemanha, seguindo para a Micam, na Itália e Modacalzado, na Espanha. Por fim, os calçadistas partem para a Rússia, na Mosshoes, que ocorre em Moscou.



■ Página 7

Destaque na WSA

O estande institucional do Brazilian Footwear instalado na WSA – The Shoe Show realizada dias 04 a 07 de agosto em Las Vegas/Estados Unidos registrou presença de público e de vendas que superou as expectativas dos expositores participantes. A avaliação é do coordenador do programa, Rafael de Andrade, que acompanhou o movimento das 21 empresas que participaram do evento com recursos do projeto. Ele destaca que as empresas que efetuaram um bom pré-feira (contatos e divulgação de sua participação), registraram visitas qualificadas e que deverão gerar negócios de curto e longo prazos.



■ Página 6

PALAVRA DO PRESIDENTE



Estamos acompanhando com muita preocupação o desempenho do setor calçadista. Toda a sociedade que atua nesta área vem externando sua opinião de que é

preciso tomar medidas urgentes para evitar a continuidade da queda das nossas exportações e do avanço de terceiros países tanto no nosso mercado como junto aos nossos clientes internacionais.

Um seminário em Novo Hamburgo apresentou a ameaça que a China representa para os fabricantes mundiais de calçados. Mas nosso grande problema, hoje, é o câmbio. Com a oscilação cada vez maior da moeda norte-americana, fica difícil realizar prognósticos. Nos cabe agora solicitar medidas que não afetem a política cambial do governo mas que podem trazer alento a este setor que tanto emprega e gera recursos para o Brasil. Em carta encaminhada à Pallocci, reivindicamos algumas ações que são passíveis de rápida execução. Vamos torcer para que sejam atendidas.

Elcio Jacometti
Presidente da Abicalçados

REGISTRO

Empresários e trabalhadores pressionam o governo - Empresários e trabalhadores decidiram pressionar o governo por medidas que atenuem as dificuldades enfrentadas pelos mais diversos setores econômicos. Esta mobilização foi realizada dia 23 de agosto passado, através do Movimento Brasil Compete Já, que contou com o apoio de 47 entidades, na Praça 20, em Novo Hamburgo/RS.

O manifesto originou a Carta do Movimento Brasil Compete Já — assinada por lideranças — e que será levada a Brasília, juntamente com uma cópia das cartas de Sapiranga (da Federação Democrática dos Sapateiros RS) e de Novo Hamburgo, resultado do seminário Oportunidades do Brasil nos mercados nacional e internacional do calçado, de iniciativa do Grupo Sinos e entidades (Veja matéria nas páginas 4 e 5).

O ato multisetorial reivindicou quatro pontos básicos para alavancar a competitividade, principalmente das empresas exportadoras: juros mais baixos, valorização do dólar, controle de importações e maior apoio à produção.

Faccioni acredita que investir na produção é a melhor saída. “A inflação é combatida quando as empresas produzem mais, por isso a produção precisa ser privilegiada. O Brasil não pode apresentar quedas”, disse, referindo-se aos dados de que, apenas no primeiro semestre o País deixou de fabricar 11 milhões de pares de calçados. Para ele, a exportação de manufaturados deve ser incentivada e toda a cadeia precisa unir-se em busca de uma recuperação. “Nosso problema não é a China. As dificuldades estão aqui mesmo”, declarou.

Para o presidente da Federação Democrática dos Sapateiros do RS, João Batista Xavier da Silva, as empresas precisam de investimentos emergenciais para conter a acentuada crise, que tem como consequência mais grave o aumento do desemprego. “A solução está nas mãos do governo. Cabe a nós essa mobilização para mostrar que estamos organizados e unidos para defender o setor e os empregos”, disse, destacando que o Estado possui em torno de 187 mil sapateiros.

Encomex comemora 100ª edição no RS - A cidade de Porto Alegre, capital do RS irá sediar, no final de setembro (dia 29), a 100ª edição dos Encontros de Comércio Exterior (Encomex), iniciativa criada pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. O programa, voltado aos micros e pequenos empresários da região, propõe aos participantes palestras para a ampliação de conhecimentos em relação ao mercado externo, e, em relação às ações governamentais e entidades que podem auxiliar no processo exportador.

Segundo o coordenador da Secretaria de Comércio Exterior, Sérgio Nunes, esta edição comemorativa é importante para demonstrar a importância dos Encomex e tudo o que tem sido feito para estimular as exportações do país.

Durante o encontro, os participantes poderão ser atendidos por representantes de órgãos como INPI e INMETRO ou com entidades parceiras presentes como BNDES, Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (FIERGS), Banco do Brasil, Caixa Econômica, Abicalçados, entre outras. Além disso, painéis serão

DIRETORIA

Presidente:

Elcio Jacometti

Vice-presidentes:

Antônio Brito Filho, Carlos Mestriner, César Minetto, Ênio Schein, Gilson Xavier Oliveira, Márcio Utsch, Marco Lourenço Muler, Milton Cardoso, Norival Galvani, Paulo Eloi Grings, Raul Gastão Klein, Ricardo José Wirth.

Diretores executivos:

Rogério Dreyer

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 170 Agosto/2005 Ano XV

Editora: Elizabeth Renz

E-mail: imprensa@abicalcados.com.br

Rua Aluísio 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.

exibidos com o objetivo de esclarecer questões sobre as ações, políticas, oportunidades de negócios e instrumentos de financiamento e apoio em prol das vendas externas. O evento terá ainda um Balcão de Serviços de Comércio Exterior com uma exposição de serviços e técnicas de apoio ao comércio, de potencial interesse para as empresas que exportam ou que pretendem exportar na região.

Para o ministro Luiz Fernando Furlan, o programa contribui para a diminuição das diferenças regionais e para geração de emprego e renda em todo o país. Vale ressaltar que qualquer pessoa pode participar do Encomex. A abertura do evento acontecerá, às 9 horas da manhã, na FIERGS, no teatro do Sesi para as palestras, e no Centro de Exposições para o balcão de serviços e mostra de produtos da região. As inscrições são gratuitas e podem ser realizadas através do site www.encomex.desenvolvimento.gov.br.

ABINOTÍCIAS

Abicalçados encaminha à Pallocci ações para ajudar o setor exportador

A Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados) encaminhou ao ministro da Fazenda, Antonio Pallocci, um documento solicitando a implantação de quatro medidas que ajudarão o setor calçadista a enfrentar as dificuldades que a política cambial vem causando às indústrias que atuam no mercado internacional. O primeiro pedido é a adoção da obrigatoriedade de pagamento à vista das importações de bens de consumo, combinada com a extinção do financiamento destas compras. “Esta medida além de reduzir a pressão sobre o mercado de câmbio, também diminuiria o volume das importações”, explica a carta.

A agilização na liberação dos créditos de PIS e COFINS das empresas exportadoras é outra solicitação ao ministro. A entidade verificou que existe demora no ressarcimento de créditos em alguns Estados, principalmente São Paulo, Ceará e Bahia.

Abicalçados pede também mais agilidade nos julgamentos das Delegacias da Receita Federal sobre as glosas (recusa de valores) efetuadas em pedidos de ressarcimento de créditos. Em alguns casos, o julgamento dos processos pode levar mais de dez anos e sem atualização monetária.

A quarta solicitação é viabilizar a compensação dos créditos tributários através da contribuição para a Previdência Social. Com a criação da “Super Receita”, considerada oportuna pela Abicalçados, é possível compensar os créditos de IPI, PIS, COFINS, entre outros, com débitos devidos ao INSS. No setor de calçados, que emprega mão-de-obra intensiva, esta ação representaria ganhos de capital de giro.

No documento, enviado dia 25 de agosto, a entidade salienta que estas medidas estão de acordo com a legislação e que irão proporcionar apoio ao setor calçadista exportador, que já deixou de embarcar, de

janeiro a julho deste ano, onze milhões de pares de calçados e vem registrando demissões no quadro de pessoal.

Veja a íntegra do documento:

Excelentíssimo Senhor Ministro:

A Abicalçados – Associação Brasileira das Indústrias de Calçados – quer, primeiramente, manifestar seu reconhecimento pela serenidade e objetividade com que Vossa Excelência vem conduzindo a área econômica do Governo, de forma especial diante dos recentes acontecimentos de natureza política e que sabidamente graves reflexos poderiam acarretar.

Já tivemos a oportunidade, inclusive pessoalmente, de relatar a Vossa Excelência as dificuldades que vem sofrendo o setor calçadista brasileiro, especialmente o segmento exportador, em razão da cotação da moeda americana. Os reflexos ocorrem tanto na rentabilidade das empresas como na capacidade de realizar vendas, de sorte que, embora com algum incremento no valor dos embarques (causado tanto pelo encarecimento do produto como pela maior participação de calçados com maior agregação de valor), a queda no volume físico dos embarques já ultrapassa, no período de janeiro a julho de 2005 em relação a 2004, o total de onze milhões de pares! Em conseqüência, as empresas vêm desativando linhas de produção e, forçosamente, dispensando trabalhadores.

Reconhecemos que no contexto macroeconômico sempre há um preço a pagar na implementação de medidas de ajustamento, uma vez vislumbrando objetivos de médio e longo prazo que assegurem o ajuste fiscal, o controle da inflação e, em conseqüência, a queda dos juros e a regularidade da cotação cambial.

Permitimo-nos, todavia, argumentar que certas medidas podem ser adotadas em favor da

competitividade do setor exportador sem colocar em risco os rumos traçados pela política econômica. Entre outras levamos à vossa consideração:

a) A obrigatoriedade de pagamento à vista das importações de bens de consumo, combinada com a extinção da possibilidade de financiamento destas operações. A adoção desta medida reduziria a pressão sobre o mercado de câmbio e, ao mesmo tempo, reduziria o volume das importações que no segmento de bens de consumo vem crescendo desordenadamente.

b) A agilização na liberação dos créditos de PIS e COFINS das empresas exportadoras. A partir de informações de empresas associadas, constatamos morosidade no ressarcimento de créditos presumidos notadamente na cidade de Franca (SP) e nos Estados do Ceará e da Bahia, parte dos quais ainda referentes ao antigo sistema de créditos presumidos de IPI relativos ao PIS e a COFINS.

c) A aceleração do julgamento, em nível administrativo, das glosas efetuadas em pedidos de ressarcimento. Verificamos que, na ocorrência de cortes de valores efetuados quando da análise dos processos, existe grande demora no julgamento dos recursos interpostos pelos contribuintes e, de forma acentuada, nos julgamentos de responsabilidade das Delegacias da Receita Federal de Julgamento. Não

raro, ocorrem situações em que os recursos, desde a sua interposição até a sua solução final, demoram cerca de dez anos para serem definitivamente julgados e, uma vez reconhecidos, são liquidados sem qualquer atualização monetária.

d) Compensação dos créditos tributários com a contribuição para a Previdência Social. A partir da criação da denominada “Super Receita”, iniciativa entendida como extremamente providencial e oportuna, surge a racional possibilidade da compensação de créditos de IPI, PIS, COFINS ou outros antes denominados como “administrados pela Receita Federal”, com débitos devidos ao INSS (contribuição sobre a folha de salários). No setor de calçados, em vista da significativa aplicação de mão-de-obra na sua industrialização, esta providência representaria grande ganho de capital de giro, somada à supressão dos problemas levantados quanto à demora no ressarcimento, como referido nos itens anteriores.

Pleiteamos de Vossa Excelência determinar os estudos e as providências necessárias à implementação destas sugestões, convictos de que estão ao alcance das autoridades, não encontram resistência na legislação e proporcionarão significativo apoio ao setor exportador, seriamente afetado pela conjuntura cambial. Restamos, como sempre, à disposição de Vossa Excelência e do Ministério da Fazenda para o debate dos pontos elencados, confiantes em um retorno positivo.

Respeitosamente,
ELCIO JACOMETI
Presidente

Desemprego no Vale do Sinos

Até 30 de julho, segundo dados da Federação Democrática dos Trabalhadores na Indústria do Calçado no Rio Grande do Sul, 12.434 pessoas foram demitidas do setor coureiro calçadista em 13 cidades do Vale do Sinos (Araricá, Campo Bom, Dois Irmãos, Igrejinha, Ivoti, Lindolfo Collor, Morro Reuter, Nova Hartz, Novo Hamburgo, Presidente Lucena, Rolante, Sapiranga e São Leopoldo). O presidente do Sindicato dos Sapateiros de Dois Irmãos e Morro Reuter, Romeo Schneider, estima que até o final de agosto mais de mil trabalhadores sejam demitidos nos dois municípios, número que já inclui os da empresa onde trabalha Rosa, os cerca de 350 trabalhadores demitidos de outra indústria em Dois Irmãos e os 346 trabalhadores da filial desta indústria em Morro Reuter.

ABINOTÍCIAS

Complexo calçadista debate estratégias para combater a China

Dia 19 de agosto passado o complexo coureiro-calçadista debateu os principais problemas e ameaças que hoje impedem sua competitividade. Reunidos em Novo Hamburgo/RS, durante o Seminário Oportunidades do Brasil nos Mercado Nacional e Internacional do Calçado, representantes de entidades e empresários detectaram que a Grande China é uma realidade, com a invasão de seus calçados em nível mundial e que é necessário estabelecer estratégias para conseguir competir com os países asiáticos.

Design, marketing e marca própria é o tripé da estratégia que fará com que a indústria calçadista brasileira sobreviva diante da avalanche chinesa. Este foi o conselho do diretor executivo da Abicalçados, Heitor Klein. A utilização destes três itens irá possibilitar ao setor a atuação em um nível mais elevado do que o calçado chinês, passando a atingir uma parcela de consumo mais exigente com qualidade e diversificação de modelagem. Segundo ele, o mercado de calçados está dividido nas faixas alta, média e baixa, sendo que a Itália ocupa a posição alta em design, marketing e marca própria. Já o mercado asiático fica no nível mais baixo, por trabalhar com marcas de terceiros e atuar somente no quesito preço. O Brasil está localizado na faixa média, oscilando entre a alta e a baixa. "Nossa única alternativa é ficar de modo permanente da faixa alta. Ou nós optamos por exportar calçados ou saímos do ramo", vaticinou. Para ele, competir com a China é tempo perdido.

Klein apresentou dados que justificam o potencial de crescimento do Brasil como fabricante de calçados de alta qualidade. Em 2004, o país exportou calçados para 129 países. E mesmo que o percentual de embarques para os EUA tenha diminuído, a presença brasileira em outros mercados importantes aumentou, principalmente na Europa.

Tapete vermelho - Para auxiliar as empresas neste processo de conquista de mercados com marca própria, a Abicalçados oferece um programa de promoções às exportações realizado em parceria com o governo federal, através de convênio com a ApexBrasil. "Nós queremos estender o tapete vermelho para o calçado brasileiro no exterior, mas temos que ter a adesão das empresas", disse. De 2004 até 2006, o projeto, terá recursos na ordem de R\$ 93 milhões.



Inézio Machado

O jornalista Aurélio Decker relatou sua viagem à China, onde visitou os pólos calçadistas do país

Ameaça ou oportunidade?

O seminário foi uma iniciativa do Grupo Editorial Sinos, que publica os veículos Jornal Exclusivo e Revista Lançamentos, ambos especializados no setor coureiro-calçadista e foi organizado após a visita do jornalista Aurélio Decker à China, em junho passado. Ele retornou preocupado com o crescimento gigantesco da indústria calçadista daquele país, que hoje produz cerca de oito bilhões de pares por ano. "Nós temos que nos preparar para o dilúvio chinês", disse, pois caso o crescimento dos asiáticos continuar aumentando, haverá o desmantelamento da indústria nacional.

Já Enio Klein, consultor do programa Brazilian Footwear, a China pode ser vista como uma oportunidade para os calçadistas brasileiros. Para ele, não deve ser contada apenas a China, mas também os países que a circundam, formando a Grande China, composta pelos Tigres Asiáticos (Hong Kong, Cingapura e Taiwan), pela cidade de Macau, além da Tailândia, Indonésia, Malásia, Filipinas e Vietnã, pois são países dirigidos economicamente por empresários chineses, o que gera uma intensa sinergia regional e internacional no Sudoeste Asiático. "É um Mercosul que deu

certo".

Na opinião do especialista, há um excelente nicho de mercado a ser explorado pelo Brasil, pois "na Grande China há um bilhão de mulheres que usam sapatos de luxo, pois riqueza faz parte da sua cultura". Ele disse que a explosão de crescimento chinês ocorreu a partir das

Fornecedores buscam

No diagnóstico apresentado pelos presidentes das entidades de couro, máquinas e componentes, o mercado chinês manteve espaço constante, mas não foi esquecido o desenvolvimento do País no mercado internacional. O presidente da Assintecal (setor de componentes), Eduardo Kunst, disse que a estratégia maior pe focar o produto final, prevalecendo o valor agregado. "Temos que deixar o calçado brasileiro em destaque", assinalou. Raul Ludwig, presidente da Abrameq (setor de máquinas) apresentou um quadro pessimista para o segmento, pois as máquinas italianas, feitas na China, estão competindo diretamente com as máquinas nacionais. Diante disto, os fabricantes de equipamentos terão uma dura batalha nos próximos

reformas de Deng Xiaoping, a partir de 1979, que eliminou a centralização do poder sobre o Estado. "Hoje o empresário que quer investir na China tem de procurar o prefeito da localidade em que o projeto for instalado. Ele é quem vai determinar as regras", ensina. Este é um exemplo que o Brasil deveria adotar, opina. Além disto, Klein sugere a criação de um centro de estudos da China, a exemplo dos que os portugueses fizeram há 700 anos. "Nós temos que aprender como lidar com este povo".

Defesa das fronteiras - O consultor para assuntos internacionais da Abicalçados, Adimar Schievelbein, relatou as formas que hoje o Brasil pode adotar para proteger o mercado interno da invasão chinesa. Na sua opinião, se nada for feito, até o final do ano devem entrar no país cerca de 25 milhões de pares de calçados procedentes da China, contra os sete milhões registrados no ano passado. Segundo ele, o governo brasileiro cometeu um erro diplomático ao colocar a China como economia de mercado. "Com esta categoria, fica muito difícil impor medidas anti-dumping e de direitos compensatórios contra eles". Schievelbein estima que este ano os chineses devam produzir cerca de 9,6 bilhões de pares de calçados, enquanto o Brasil ficará em torno de 600 milhões de pares. Ele acredita que a China, em cinco anos, será o único produtor de calçados. Naquele período, o mundo consumirá 14 bilhões de pares por ano.

Na palestra, o consultor apresentou os instrumentos de defesa comercial, que seria a aplicação de anti-dumping, subsídios e direitos compensatórios, salvaguardas, licenciamento de importação, barreiras não tarifárias, despacho aduaneiro e Tarifa Externa Comum (TEC). Esta última, foi ampliada recentemente de 20 para 35% (veja matéria página 8)

A Abicalçados está trabalhando, atualmente, na solicitação de salvaguardas específicas para conter a entrada do calçado chi-

nês e também numa ação anti-dumping semelhante a que a União Européia está desenvolvendo. O Brasil está colaborando com este processo, enviando informações sobre preços referenciais. A entidade também está investindo numa ação anti-subsídios, além de municiar o sistema de fiscali-

zação aduaneira com informações sobre como avaliar um calçado importado, num processo chamado valoração aduaneira. As licenças de importação também devem ser alvo de análise, pois tem se verificado preços muito baixos nas guias de importação.

Documento pede medidas

A Carta de Novo Hamburgo, apresentada no seminário e assinada pelos dirigentes empresariais, lista todos os problemas conjunturais do complexo calçadista e propõe 12 medidas que possam eliminar ou atenuar seus efeitos.

As medias são

1. TAXA DE CÂMBIO: A volatilidade da moeda deixa os exportadores numa posição de difícil negociação. Na hora de ir a uma feira oferecer seus produtos a quanto devem calcular o dólar ? A R\$ 3,06 como estava em 05/08/04 ? Ou a R\$ 2,27 de 10/08/05 (menos 25,68%). Ou baixará mais e chegará a R\$ 1,80 daqui a algumas semanas ? Enfim, como calcular o preço de venda do produto ?

2. JUROS ALTOS: A taxa de juros, uma das mais altas do mundo, certamente inviabiliza empresas e prejudica outras a continuar desenvolvendo seus negócios. Terá que ser reduzida substancialmente. Por sua vez quem tem recursos - pessoas físicas ou jurídicas - também são desestimulados a investir na produção, pois melhor do que correr riscos é a aplicação e ganho fácil nas aplicações bancárias, também as melhores do mundo. Isto tudo quando precisamos de investidores e empreendedores para promover a geração de empregos.

3. CARGA TRIBUTÁRIA: A alta carga tributária começa pelos impostos diretos, passa pelas restituições não efetivadas de ressarcimento de créditos e atinge até os valores que incidem na folha de pagamento das empresas.

4. IMPORTAÇÃO DE SAPATOS: A baixa cotação do dólar, além de enfraquecer as exportações, possibilita a entrada de produtos estrangeiros a um custo muito baixo, ocupando o mercado nacional que é abastecido pelas indústrias locais. Abre-se aqui uma segunda frente de dificuldades para os industriais calçadistas que, além de perderem o mercado externo, correm o risco de perder o mercado interno também para os chineses.

Sugestão: Salvaguardas e a criação de um selo de conformidade/conforto, criando parâmetros de qualidade para a importação de calçados. O governo federal poderia também colocar barreiras à países que se utilizam de mão-de-obra infantil ou que não atendam às condições básicas de trabalho segundo a OIT.

5. PIRATARIA: Indispensável uma rígida fiscalização dos governos federal, estadual e municipal no sentido de impedir a entrada no país e a comercialização de produtos piratas contrabandeados e também os fabricados no país;

6. INFORMALIDADE: Igualmente importante uma maior fiscalização dos governos federal, estadual e municipal, no sentido de buscar eliminar a prática da informalidade e da "meia nota" prejudiciais as empresas que agem de acordo com a lei. Com esta medida, indo ao encontro da idéia que se todos pagarem corretamente, os impostos serão menores.

7. TAXAÇÃO DO WET BLUE: Reiterando as solicitações e argumentos já apresentados ao Governo, cabe a elevação do percentual cobrado na exportação do wet blue, no sentido do país adicio-

nar valor agregado aos seus produtos in natura. Oportuno que o valor arrecadado com os impostos deste produto sejam destinados a melhoria do rebanho nacional, e desta forma consolidando a sua liderança mundial.

8. LEGISLAÇÃO TRABALHISTA/JUSTIÇA DO TRABALHO: Uma legislação trabalhista moderna, com maior flexibilidade, e uma justiça do trabalho que não veja o empregador (seja indústria, comércio, hospital, entidade social, esportiva, etc.) quase sempre como o vilão, - são parte indispensável de um programa que queira manter empregos, estimular a geração de novos e propiciar um melhor entendimento nas relações empregado e empregador.

9. POLÍTICA DE EXPORTAÇÃO MAIS AGRESSIVA: Cabe desenvolvermos uma política de exportação ainda mais agressiva. Tanto de parte do Governo como da iniciativa privada. O Governo destinando um percentual específico (0,3% por exemplo) sobre as vendas conseguidas para ampliar a promoção comercial, e as empresas pesquisando e melhorando seus produtos e indo com ações de marketing mais fortemente ao encontro dos compradores.

10. PACTO DE REDUÇÃO DE CUSTOS INTER-SETORIAL: A redução do preço do calçado brasileiro é uma das maneiras de enfrentar a concorrência de outros países. Importante reunir a cadeia produtiva, para encontrar fórmulas de diminuir o preço final do produto e demonstrando com isso maturidade empresarial e a firme intenção de manter as empresas brasileiras e os empregos aqui gerados. Precisamos aumentar as vendas e ter maior economia de escala.

11. AUMENTO DA VENDA DE CALÇADOS NO MERCADO INTERNO: Novas ações devem ser estudadas e implantadas pela indústria e comércio de calçados no sentido de aumentar a venda do produto à população brasileira. Facilidade de pagamento com mais prestações como operam outros produtos, promoções, e tentativas de redução de preço para pagamento a vista, são algumas medidas a serem articuladas.

APOIO A PESQUISA, DESENVOLVIMENTO E INOVAÇÃO: Através da cooperação e interação com os setores produtivos, conjugar esforços e recursos para o aperfeiçoamento de políticas que visem o desenvolvimento tecnológico para o setor coureiro-calçadista, através do incentivo a realização de projetos de pesquisa aplicada, criando diferencial competitivo do produto brasileiro através de design próprio, valorizando a brasilidade e a marca.

Assinaram a Carta de Novo Hamburgo, a Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados), Associação Brasileira das Indústrias de Máquinas e Equipamentos para os Setores do Couro, Calçados e Afins (Abrameq), Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos (Assintecal), Associação das Indústrias de Curtume do Rio Grande do Sul (AicSul), Associação Comercial, Industrial e de Serviços de Novo Hamburgo, Campo Bom e Estância Velha (ACI) e Centro Universitário Feevale, todas entidades apoiadoras do seminário.

scam alternativas

anos para manter a liderança na América Latina. "Em cinco anos, estaremos dividindo o mercado nacional com as máquinas chinesas", preconiza.

Curtumes - O dirigente da Associação das Indústrias de Curtumes do RS, César Müller adiantou que, ao contrário do setor de calçados, os curtumes nacionais têm muito a ganhar com a China, uma vez que estão liderando as exportações de couro. No entanto, ele lembra que a grande ameaça é a questão tributária. "Pagamos muito para produzir couro acabado, o que impede nossa competitividade no segmento de valor agregado. Temos que agir junto ao governo para eliminar estas barreiras".

BRAZILIAN FOOTWEAR

Brasileiros destacam na Feira de Las Vegas



O estande institucional do Brazilian Footwear (Programa de Promoções às Exportações da Abicalçados desenvolvido com o apoio da ApexBrasil) instalado na WSA - The Shoe Show realizada dias 04 a 07 de agosto em Las Vegas/Estados Unidos registrou um movimento de público e de vendas que superou as expectativas dos expositores participantes. A avaliação é do coordenador do programa, Rafael de Andrade, que acompanhou o movimento das 21 empresas que participaram do evento com recursos do projeto. Ele destaca que as empresas que efetuaram um bom pré-feira (contatos e divulgação de sua participação), registraram visitas qualificadas e que deverão gerar negócios de curto e longo prazos. O câmbio, segundo ele, prejudicou alguns pedidos, mas como a grande maioria dos expositores apresentou novas coleções que agradaram ao público, foi possível fazer o repasse da desvalorização. "O que correu em Las Vegas, para este grupo, é uma realidade que o setor calçadista brasileiro vem sentindo nos últimos meses: quem trabalha com grandes volumes e preços baixo está sofrendo com a concorrência da China e as empresas que

estão apostando em nichos de mercado, com marca própria e com controle dos canais de comercialização, estão conseguindo rever o quadro".

Rumo à Manhattan - Passar a ter seus calçados nas vitrines de duas das mais importantes lojas de Manhattan, que são referências de pesquisas de tendências mundiais, foi uma das principais vitórias que o empresário Wilmar Robinson trouxe da WSA. O diretor da Calçados Siboney (Igrejinha/RS) comemora o resultado, que credita o sucesso à modelagem de sapatos femininos de alto padrão que ofereceu aos expositores. "Os produtos chamaram muito a atenção do lojista. A marca não é conhecida no mercado americano, mas conseguimos abrir clientes muito selecionados", disse. A empresa, que tem 40 anos de mercado, produz quatro mil pares por dia e exporta para 60 países, mas a exportação com identidade própria é recente. "Participamos há muitos anos da WSA, mas através de distribuidores. Esta foi a primeira ação como marca". Robinson reconhece que a situação atual do

câmbio fez com que perdesse alguns clientes e que a alternativa agora é manter os que ficaram e estabelecer-se como fabricante de produtos diferenciados. Para a feira, colocou nos sapatos muito brilho e investiu também nos tons países e solado de cortiça.

Cluster - Boa localização e modelagem diferenciada, com produtos de qualidade, foram dois fatores que fizeram com que o estande que agrupou oito pequenas empresas do pólo calçadista gaúcho de Farroupilha tivesse uma movimentação acima do esperado. André Anele, técnico do Sebrae/RS que representou as marcas gaúchas registrou mais de 80 visitas qualificadas nos quatro dias da mostra e de lá mesmo encaminhou a mostrar para o Canadá. "A WSA é uma feira diferenciada. Não tem um fluxo de visitantes em larga es-

cala, como temos no Brasil, mas é muito seletivo", explica. Na sua avaliação, as coleções estavam corretas e a oferta de produtos em couro agradou ao lojista que atua com linhas de alto padrão. Agora, de volta ao Brasil, a entidade fará um relatório aos empresários detentores das marcas, para dar continuidade ao processo de produção e vendas. A instituição levou para a WSA as marcas Spinelli, Glória Pahs, Tremanito, L'Homme, Enry, Kamaski, Artemodel e Italeoni.

WSA - A WSA é um evento dirigido principalmente aos distribuidores da América do Norte e Central e determina, em grande parte, o comportamento do setor calçadista mundial. Mas tem registrado o aumento da participação de lojistas de pequeno porte, que desejam comprar produtos mais exclusivos. Esta edição registrou cerca de 35 mil visitantes, 15% a mais em relação à fevereiro. A próxima está programada para fevereiro de 2006. Para o próximo ano, o Brazilian Footwear também terá local reservado para as empresas nacionais.

Estiveram na feira, através do estande coletivo as empresas Via Verão (Nova Serrana/MG), Mundaréu (São Paulo/SP), Studio TMLS (Novo Hamburgo/RS), Morenatom (Porto Alegre/RS), Ortopasso (Birigui/SP), Bokalino (Porto Alegre/RS), Kiuty (Birigui/SP), Nina Simoni (Taquara/RS), Pé com Pé (Birigui/SP), Planet Shoe (Franca/SP), Lia Line (Nova Trento/SC), Siboney (Igrejinha/RS), Ramarim (Nova hartz/RS), Bical (Birigui/SP), Sebrae/Farroupilha (levou oito empresas). De modo individual, mas também com apoio do Brazilian Footwear, expuseram as marca Dakota (Nova Petrópolis/RS), Pampili e Klin (Birigui/SP), Bibi e Azaléia (Parobé/RS).



Anele: empresas com produtos diferenciados realizaram vários contatos

Europa é próximo alvo

Neste segundo semestre, o Brazilian Footwear – levará empresas do setor em quatro eventos internacionais que ocorrem na Europa. O primeiro é a GDS – Feira Mundial de Calçados, que ocorre em Dusseldorf/Alemanha dias 18 a 21 de setembro, que terá a presença de 32 indústrias nacionais, sendo que 19 estarão no espaço coletivo do BF e outras 13 expõem de modo individual, mas igualmente com suporte do projeto. Durante a feira, o Brazilian Footwear contará com desfiles diários, mostrando as coleções dos expositores e pela primeira vez, o desfile oficial da GDS, que ocorre no primeiro dia, contará com calçados made in Brazil para ilustrar a moda da próxima estação no Hemisfério Norte. “Isto demonstra que o Brasil vem se consolidando também como lançador de tendências. Este desfile é fotografado pela mídia mundial que busca informações sobre moda e estilo”, assinala Rafael de Andrade, coordenador do projeto.

No espaço coletivo estarão as empresas Bopil, Brazon (Consórcio de empresas de Franca), Pimpolho, Beira Rio, Bottero, Pegada, Ramarim, Samello, San Marino, Cosmopolitan, Cristófoli, Dilly, Agabê, Sílvia Rabelo, Lia Line, Kidy, Renee Shoes e Werner.

Em estandes individuais participam as indústrias Azaléia, Bical, Via Uno, Pampili, Bibi, Itapuã, Dakota, GVD, Klin, Mundaréu, Pé com Pé e Studio TMLS.

Itália - A seguir, o Brazilian Footwear marca presença na Micam – Feira de Milão, nos dias 22 a 25 de setembro, na Itália. Serão 10 marcas brasileiras expondo, sendo que quatro farão parte do High Fashion, grupo de estilistas que hoje es-

tão investindo no mercado internacional com o apoio do programa. Estarão lá Maurício Medeiros, Morenaton, Saad e Franziska Hubener. No espaço institucional do Brasil estarão Luiza Barcellos, Que Sono e Cristófoli. As empresas Via Uno, World Shoes e Pampili irão se apresentar individualmente.

Espanha - De 29 de setembro a 01 de outubro o Brasil mostra suas coleções na Modacalzado, exposição espanhola realizada em Madri. São 14 indústrias que estão apostando naquele mercado, que vem apresentando crescimento nas exportações do setor. Em 2004, foram enviados para a Espanha 5,3 milhões de pares, gerando um incremento de mais de cem por cento em relação ao ano anterior (2,5 milhões de pares). Todas estarão expondo individualmente, mas com recursos e apoio do Brazilian Footwear. Participam as empresas Azaléia, Bibi, Bottero, Pampili, Siboney, Dakota, Dumond, GVD, Klin, Mauricio Medeiros, Morenaton, Mundaréu, World Shoes e Studio TMLS.

Rússia - O quarto evento é a segunda edição anual da MosShoes, dias 04 a 07 de outubro, em Moscou/Rússia. A feira é a porta de entrada para o Leste Europeu, uma região com potencial crescimento para exportações de calçados. A presença na feira é a continuidade do evento Brazil Fashion Show, ocorrido em setembro de 2004 em Moscou e que contou com a participação de empresas brasileiras de calçados. Nesta MosShoes estarão as empresas Dumond, Piccadilly, Klin, Bical e Pegada. A Calçados Azaléia participa com as marcas Azaléia e Olympikus.

Sírios encaminham negócios

Os empresários sírios que participaram da Françal, feira do setor de calçados realizada dias 19 a 22 de julho, deixaram o evento dizendo que pretendem voltar no ano que vem. O grupo participou da exposição a convite do Brazilian Footwear – Programa de Promoção às Exportações desenvolvido pela Abicalçados com o apoio da ApexBrasil. Bashar Joumaa, diretor geral da empresa Al Burak, foi um dos que saiu do evento com negócios encaminhados. Ele levou na bagagem algumas amostras de sandálias masculinas fabricadas pela empresa Pegada. “Vamos ver a aceitação do produto no mercado, depois podemos fazer negócios com a empresa”, afirmou. Os importadores acreditam que a feira foi positiva e que agora é preciso tentar inserir os produtos brasi-

leiros no mercado sírio. “Pretendemos continuar fazendo negócios com a Azaléia e outras empresas brasileiras com as quais fizemos contatos”, disse Basen Kamsheh, diretor da empresa Five Stars, que junto com os proprietários das companhias Al Burak e Salha Group, comprou cinco mil pares de calçados da marca Azaléia.

O valor total dessa primeira compra foi de US\$ 35 mil. Kamsheh também se interessou pelas sandálias femininas da fabricante Via Show. “Se eles tivessem amostras no estande teria comprado dez pares para levar”, disse.

De acordo com o chefe da delegação de nove empresários sírios, Imad Sarayri, a Françal foi só o começo para futuros negócios.

Rumo à Arábia Saudita

A fabricante mineira de calçados Sandálias Giovanna embarcou 25 mil pares de sapatos para a Arábia Saudita. Essa será a primeira exportação da empresa para um país árabe, segundo informou a Agência de Notícias Brasil Árabe. De olho nesse novo mercado, a companhia vai participar da Motexha Autumn, feira do setor que será realizada em Dubai, nos Emirados Árabes Unidos, entre os dias 12 e 15 de setembro.

Segundo o gerente de exportações da Giovanna, Rogério Souza Moraes, o contato com os importadores sauditas foi feito durante as feiras Françal e Couromoda, realizadas em São Paulo. Entre os calçados que serão embarcados para a Arábia Saudita estão chuteiras e tênis masculinos, femininos e infantis.

Ele acredita que os países árabes são um mercado estratégico. “Nossa idéia agora é mudar de mercado”, afirmou Moraes. A empresa está em busca de alternativas aos destinos tradicionais por conta da valorização do real frente ao dólar, que ocasionou uma queda nos embarques. Ela já exportou para Portugal, Estados Unidos, Espanha, Panamá, França e Argentina.

Segundo o proprietário da companhia, Ivo Maia, os importadores sauditas gostaram muito dos produtos e já encomendaram mais três contêineres com 14 mil pares de sapatos femininos, masculinos e infantis para o próximo mês. São 4 mil pares de sapatos femininos, 6 mil pares de tênis infantis e 4 mil pares de sapatos masculinos. “Eles já visitaram a nossa fábrica duas vezes”, disse.

Além de tênis e sapatos fechados, a empresa produz sandálias e tamancos. Os calçados Giovanna são distribuídos para todo o Brasil.

Missão em Amã

A Abicalçados fará parte da missão organizada pelo governo brasileiro em Amã, na Jordânia, nos dias 12 a 14 de setembro. Promovido pela ApexBrasil, o Brazil-Rebuilding Iraq é um evento destinado inserir empresas brasileiras no processo de reconstrução do Iraque, além de criar oportunidades de negócios imediatos e recuperar a participação de mercado devido ao histórico e receptividade dos produtos brasileiros. Cerca de 80 empresas brasileiras farão contato com formadores de opinião, importadores e órgãos governamentais, oferecendo produtos e serviços, como calçados, alimentos, construção e eletricidade. O diretor executivo da Abicalçados, Heitor Klein, fará uma apresentação sobre a indústria calçadista brasileira e as empresas Bical e Azaléia estarão expondo na mostra.

ABINOTÍCIAS

Pares embarcados continuam em queda

De janeiro a julho deste ano, o setor calçadista brasileiro deixou de exportar onze milhões de pares de calçados. É uma queda de nove por cento sobre igual período de 2004. Segundo os dados da Secex/MDIC obtidos pela Abicalçados, foram enviados ao exterior 117,7 milhões de pares este ano contra os 128,7 milhões dos sete primeiros meses de 2004. "É um reflexo da nossa concorrência com os países asiáticos, que conseguem produzir mais a preços menores", avalia Heitor Klein, diretor executivo da entidade.

Por outro lado, o faturamento vem se mantendo estável e positivo, apesar de não manter os índices do início do ano. No acumulado de sete meses, as indústrias exportadoras registraram aumento de divisas na ordem de oito por cento, ao receberem US\$ 1,107 bilhão com os embarques. Nos dois primeiros meses de 2005, o percentual havia sido de 14%. Klein comenta que a rentabilidade das empresas reduziu porque precisaram baixar os níveis de ganho para continuar no mercado internacional, mas é um fôlego que está acabando a cada período. Isto pode ser verificado pelos dados isolados de julho. Nesse mês, o faturamento foi apenas de um por cento positivo em relação ao sétimo mês de 2004. Foram US\$ 186,5 milhões contra US\$ 184,1 milhões.

Resultado (Pares)			
Acumulado - Jan/Jul/2004 a Jan/Jul/2005			
Mês	2005	2004	2005s/2004
Jan	18.276.876	19.168.975	-5%
Fev	40.131.759	43.966.689	-9%
Mar	60.161.088	67.752.315	-11%
Abr	76.211.974	85.003.424	-10%
Mai	89.686.031	99.817.857	-10%
Jun	103.020.243	113.069.806	-9%
Jul	117.784.656	128.799.410	-9%
Ago		144.359.856	
Set		159.475.492	
Out		176.198.553	
Nov		192.170.805	
Dez		212.000.088	

O volume de pares ficou negativo em seis pontos percentuais. Em julho de 2004 haviam sido embarcados 15,7 milhões de pares enquanto no mesmo mês deste ano foram 14,7 milhões de pares.

Valorização do preço médio - Os resultados positivos no faturamento das exportações de calçados nestes sete meses deve-se ao aumento do preço médio do produto em nível internacional. As indústrias negociaram um preço médio de US\$ 9,41, um acréscimo de 18 por cento em

Resultado (US\$ Milhões)				
Acumulado - Jan/Jul/2004 a Jan/Jul/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	765	707	42%	8%
Jun	921	842	51%	9%
Jul	1.107	1.026	61%	8%
Ago		1.196		
Set		1.345		
Out		1.496		
Nov		1.633		
Dez		1.809		

* Representatividade sobre o total do ano anterior

relação ao preço praticado no mesmo período do ano passado, que havia sido de US\$ 7,97. "Estamos produzindo calçados de maior valor agregado e ganhando mercados em nichos de consumo mais exigentes e que aceitam pagar mais por melhor qualidade", comenta o executivo. Um exemplo é a Itália, que pagou US\$ 11,86 em média pelo calçado importado do Brasil. No ano passado, nesse mesmo período, havia sido pago US\$ 5,97. O incremento foi de 98%.

Lojistas criam entidade mundial do setor

Lojistas de calçados de todo mundo começam a reunir-se numa grande organização global. Foi criada a World Shoe Trade Organization (Organização Mundial do Comércio de Calçados), que já tem a adesão de lojistas da Europa, Estados Unidos e Brasil.

A nova entidade nasce com a participação das associações de lojistas de 15 países europeus (coordenadas pela CEDDEC - Confederação Européia do Comércio de Calçados), das duas maiores organizações do varejo dos Estados Unidos, a Footwear Distributors & Retailers of America - FDRA (Associação dos Importadores e Distribuidores de Calçados dos EUA) e a National Shoe Retailers Association - NSRA (Associação Americana de Lojistas de Calçados), além da Associação Brasileira de Lojistas de Artefatos e Calçados - ABLAC.

A entidade será estruturada nos próximos meses, devendo ter sua sede em Bruxelas. O lançamento oficial da WSTO deverá acontecer em janeiro, durante a Couromoda 2006.

Camex eleva tarifa de importação

A Câmara de Comércio Exterior (Camex), aprovou dia 11 de agosto a elevação de 20 (e de 25 em duas posições) para 35% a Tarifa Externa Comum (TEC) do Mercosul. A medida irá vigorar até 31 de dezembro deste ano e se refere a quatro tipos de calçados. A decisão de proteger a indústria nacional foi tomada pelos sete ministros que integram a Camex e a informação foi dada pelo seu secretário-executivo, Mario Mugnaini. O mecanismo atende a uma das solicitações feita pela Associação Brasileira das Indústrias de Calçados feita no mês passado ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Esse aumento da alíquota foi possível com a substituição desses quatro tipos de calçados por igual quantidade de tipos de couro na lista de exceções à Tarifa Externa Comum (TEC) do Mercosul. Os itens de calçados são: com sola exterior e parte superior de borracha ou plástico, com parte superior e sola de couro natural e os fabricados para a prática de esportes (tênis, basquete, ginástica, treino e semelhantes).

O diretor executivo da Abicalçados, Heitor Klein, comemorou a medida, mas ressaltou que o setor ainda depende de novas salvaguardas contra importações. Segundo ele, a decisão é positiva porque desestimula a compra de produtos do mercado externo, integrando um processo de proteção da indústria do calçado. "Se não tomarmos providências adicionais na linha das agora anunciadas, a entrada de calçado do exterior pode alcançar 25 milhões de pares até o final do ano", estima.

Pagamento à vista - Klein reforça que é preciso adotar um conjunto de medidas que realmente defenda o setor. Uma delas foi a implantação, há cerca de três semanas, de licenças não-automáticas para a compra de produtos do exterior. Outra ação muito importante já anunciada pelo Ministro Furlan é a exigência de pagamento à vista para as importações, mecanismo que a Argentina, por exemplo, já adotou. Atualmente, os importadores brasileiros têm até 180 dias para pagar a compra de produtos vindos do exterior.