

Comércio exterior País importa couro e usa mão de obra especializada, enquanto o Brasil perde mercado

Com ajuda brasileira, China sofisticada produção

Camilla Veras Mota
De São Paulo

O diretor da Associação Brasileira dos Químicos e Técnicos da Indústria do Couro (Abqtic), Etevaldo Zilli, foi um dos milhares de brasileiros que, no começo dos anos 1990, foi à China como contratado da então embrionária indústria calçadista local. Ao contrário de muitos, ele não foi para ficar, apenas para prestar consultoria a algumas empresas. “Praticamente não se trabalhava com couro lá. Só se usava material sintético. Os sapatos custavam US\$ 2, US\$ 3”, lembra.

Nos últimos 20 anos, porém, a mão de obra qualificada que migrou do Brasil, dos Estados Unidos e da Itália para o polo calçadista de Dongguan — que abriga atualmente mais de três mil brasileiros — promoveu uma mudança estrutural importante no setor.

Os calçados mais baratos continuam sendo produzidos, mas agora eles dividem espaço com peças de maior valor agregado, feitos especialmente em couro. A segunda geração de brasileiros que trabalha na indústria de calçados chinesa presta serviços principalmente para marcas internacionais. A filha de Zilli, por exemplo, trabalha há cinco anos como especialista em couro na China, atualmente para uma marca americana que vende botas estilo cowboy que não saem por menos de US\$ 200 ao consumidor final.

A sofisticação da indústria calçadista chinesa e o encolhimento do setor no Brasil, contudo, têm impactos na economia brasileira que vão além da migração de

uma segunda geração de brasileiros. Ela reforçou mais um caso de “primarização” da pauta de exportações, com impactos diretos no segmento de couro.

Na contramão do desempenho das exportações da indústria calçadista, as vendas de couro para o exterior aumentaram de forma significativa nos últimos anos. No acumulado entre janeiro e outubro deste ano, o comércio de couro brasileiro com outros países movimentou US\$ 2,1 bilhões, aproximadamente 23,5% mais do que no mesmo período de 2008. Em quantidade, o avanço foi ainda maior, de 25,8%. As exportações de calçados, por outro lado, diminuíram 41,2% em valor nesse intervalo (para US\$ 1 bilhão entre janeiro e outubro) e 27,4% em quantum. Os dados foram obtidos na Secretaria de Comércio Exterior (Secex).

Em 2012, a China ultrapassou a Itália — cliente histórico do curtume brasileiro — e se tornou o maior comprador de couro do país. A nação asiática foi o destino de quase 25% do total exportado, em valor, pelo setor entre janeiro e outubro deste ano. José Fernando Bello, presidente do Centro das Indústrias de Curtume do Brasil (CICB), afirma que a expectativa para este ano é que 75% do couro produzido no país seja exportado, contra 70% no ano passado e 40% em 2003. Também contribui para esse quadro, ressalta, o uso cada vez mais intensivo de material sintético na produção de calçados esportivos e femininos no Brasil.

A inversão na pauta brasileira de exportação — mais couro e menos calçados, proporcionalmente

—, explica o economista Fabio Silveira, da GO Associados, caracteriza mais um caso de primarização da pauta brasileira de exportações — quando commodities e produtos de menor valor agregado ganham cada vez mais relevância na balança comercial, em parte em detrimento do produto doméstico de maior valor agregado. “Esse é um tipo de desindustrialização flagrante”, pondera.

Ele chama atenção para a mudança na composição do superávit da balança do setor de couro e calçados. De US\$ 1,950 bilhão de dólares em 1997, o saldo anual subiu para US\$ 2,3 bilhões em 2012. Naquela época, o resultado do segmento de calçados era responsável por 70% do total, e o ramo de couro respondia pelo restante. Em 2012, o percentual de calçados recuou para 44,6%.

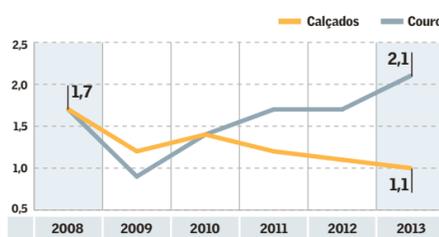
Entre janeiro e setembro deste ano, a quantidade de pares exportados pelo Brasil para os Estados Unidos, um mercado que passou a comprar bastante da indústria calçadista chinesa e é ainda o maior importador de produtos do setor no Brasil, foi 21,4% menor do que no mesmo período do ano anterior. Em valor, a retração foi um pouco menor, de 9%.

A situação se repete nas trocas com países como França (-25,7% em pares e -9,3% em valor), Reino Unido (-39,2% e -31,3%) e Alemanha (-23,9% e -24,3%) e são as maiores quedas registradas pelo levantamento da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados). Em 2012, as vendas aos Estados Unidos ainda cresceram em pares — 9,2% —, mas diminuíram 16,2% em valor.

Inversão da pauta

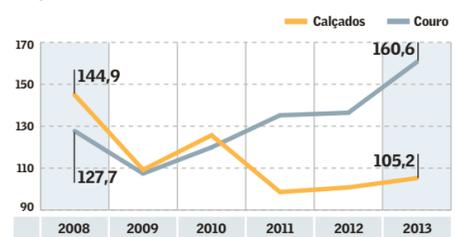
Exportações brasileiras de couro e calçados*

■ US\$ FOB (em bilhões)



Fonte: Secex. Elaboração: Valor. * Acumulado entre janeiro e outubro de cada ano

■ Quantidade (em milhões)



Nova geração de imigrantes trabalha para marcas internacionais no país

De São Paulo

O gaúcho de Sapiranga Everton Silva trabalha para a marca britânica Clarks há três anos, em Dongguan, no sul do país. Antes de se mudar para a China, em 2004, aos 25 anos, ele trabalhou por onze anos no grupo Paquetá, dono de marcas como Dumont e Ortopé. Com a ajuda dos cursos profissionalizantes dados pela própria empresa e pelo Senai da região, dominou o sistema CAD/CAM, usado para modelar calçados, e foi contratado na China como especialista. Passou pelo setor de controle de qualidade e hoje trabalha em desenvolvimento de produtos, junto com os escritórios nos Estados Unidos e Inglaterra.

A Clarks chegou a produzir no Brasil, em fábricas terceirizadas.

Por conta da pressão do aumento de custos, afirma Silva, trocaram a gaúcha Sapiranga por Uruburetama, no Ceará, mas há dois anos saíram do país. Atualmente, as unidades parceiras na República Dominicana e em outros países do Caribe dão conta das exportações para a América Latina, diz o brasileiro. Com o desenvolvimento do polo calçadista de Dongguan, os preços na província de Guangdong, onde o município está localizado, subiram e empurraram a fabricação de produtos mais baratos para Wenzhou, mais ao norte, e para países vizinhos como Vietnã e Camboja.

A embaixada do Brasil em Pequim informa que Dongguan ainda é a cidade com maior número de brasileiros na China. São cerca de 3 mil, ante 1 mil em Pe-

quim, por exemplo. O setor comercial do consulado em Cantão, onde fica a província de Guangdong, afirma que há atualmente 21 companhias calçadistas brasileiras na cidade, muitas em parceria com sócios locais chineses.

Em 2009, uma dessas empresas, a Paramount Asia, esteve entre as recordistas de exportações da China, com 35 milhões de pares vendidos. Há alguns anos o governo local vem privilegiando indústrias de mais alta tecnologia e, como consequência, promovendo êxodo daquelas que pagam salários menores. As marcas internacionais que permanecem na região enfrentam hoje custos de produção mais altos, mas contam com a boa infraestrutura de logística disponível, aspecto que faz diferença hoje no mercado calçadista. (CVM)

Ouvidoria: 0800 702 6307

O BNDES FAZ PELO BRASIL.

Nos últimos 12 meses, o banco realizou mais de 1 milhão de operações de financiamento e, deste total, mais de 95% foram com micro, pequenas e médias empresas.

E AGORA MOSTRA PARA VOCÊ.

www.bndes.gov.br/fatos

Desenvolver o país e melhorar a vida dos brasileiros. O Brasil pode contar com o BNDES.

BNDES O banco nacional do desenvolvimento

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

GOVERNO FEDERAL **BRASIL** PAÍS RICO E PAÍS SEM POBREZA

Barreira argentina continua e 700 mil pares estão na fronteira

Sérgio Ruck Bueno
De Porto Alegre

Sem esperanças de que as recentes mudanças no Ministério da Economia da Argentina possam melhorar as relações comerciais entre os dois principais sócios do Mercosul, a Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados) resolveu fazer um novo apelo para que o governo brasileiro entre em cena para destravar as exportações ao país vizinho. Se não houver evolução no caso, a entidade já prevê entre 8 mil e 10 mil demissões no setor em 2014, a maior parte do Rio Grande do Sul.

O cálculo leva em conta a estimativa de que 10 milhões a 12 milhões de pares deixarão de ser exportados no ano que vem em função da “leniência do governo brasileiro” ante o protecionismo argentino, disse o presidente da

entidade, Heitor Klein. No total o setor empregava 352,7 mil trabalhadores no Brasil em setembro — um contingente já 2,2% menor do que no mesmo mês de 2012 —, sendo 114 mil no Estado, calcula a Abicalçados.

A principal barreira imposta pelo governo argentino é a Declaração Jurada de Antecipação de Importações (DJAI), que acaba atrasando a liberação do ingresso dos calçados brasileiros no país para bem além do prazo de 60 dias previsto pela Organização Mundial de Comércio (OMC), conforme a Abicalçados. A exigência do documento é parte da política “uno por uno”: para cada dólar importado um deve ser exportado.

Segundo a associação, uma das saídas poderia ser a criação de uma linha de crédito pelo governo brasileiro para financiar as importações dos calçados pelos

argentinos. Alguns empresários, porém, defendem medidas mais drásticas como contrapartida ao bloqueio informal. “O Brasil deveria aplicar as mesmas barreiras para produtos argentinos como o trigo”, afirmou o diretor do grupo Priority, Eduardo Schefer.

Os problemas enfrentados pelas calçadistas brasileiras se agravaram desde agosto e atualmente existem 700 mil pares de calçados já negociados à espera de liberação para chegar aos varejistas e distribuidores argentinos. Parte deles está bloqueada desde julho. O valor total das mercadorias é estimado em US\$ 13 milhões, o equivalente a 9,5% de todas as exportações para a Argentina em 2012.

Neste ano, os embarques já recuaram 12,1% em valor e 17,9% em volume de janeiro a outubro na comparação com igual período de 2012, para US\$ 107,4 mi-

lhões e 7,7 milhões de pares, respectivamente. “Algumas empresas estão abandonando o mercado argentino e os importadores de lá estão inseguros para fazer encomendas”, explicou Klein. O sócio do Brasil no Mercosul é o segundo maior mercado das exportações brasileiras, atrás apenas dos Estados Unidos.

Conforme o executivo, as substituições do ex-ministro da Economia da Argentina, Hernán Lorenzino, por Axel Kicillof, e do secretário de Comércio Interior, Guillermo Moreno, por Augusto Costa, não deverão facilitar as coisas para os brasileiros. “Da parte da Argentina ficará tudo igual”, disse Klein, que no mês passado pediu ajuda à presidente Dilma Rousseff durante uma visita dela à cidade gaúcha de Novo Hamburgo.

Na época, de acordo com ele, a presidente encarregou o minis-

tro da Educação, Aloizio Mercadante, de encontrar uma solução para o problema. Nesta semana, Klein recebeu um telefonema do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior sugerindo uma audiência com o secretário-executivo da pasta, Ricardo Schaefer, devido a problemas de agenda do ministro Fernando Pimentel. “Já falamos com ele [Schaefer] quatro vezes. Agora queremos conversar com o ministro”, cobrou o presidente da Abicalçados.

Diante do impasse, a ministra da Casa Civil, Gleisi Hoffmann, receberá um grupo de representantes da Abicalçados hoje, em Brasília. Um deles é o diretor do grupo Priority, Eduardo Schefer, que cobra medidas mais duras do governo brasileiro. A fabricante tem 50 mil pares negociados à espera de autorização para entrar na Argentina, o equiva-

lente a um terço de todas as exportações previstas para o país vizinho neste ano.

Conforme Schefer, a Argentina é o principal mercado externo da empresa e se o comércio bilateral não for regularizado em 2014 não haverá como evitar demissões. O Priority emprega 2 mil pessoas no Rio Grande do Sul e em Sergipe.

Outro integrante do grupo que será recebido por Gleisi é o diretor administrativo e financeiro da Calçados Bibi, Rosnei Alfredo da Silva. Segundo ele, a fabricante tem 80 mil pares retidos em transportadoras à espera de liberação pelas autoridades argentinas, o que corresponde à metade das vendas projetadas para o país em 2013. Por enquanto, o executivo não prevê demissões entre os 1,6 mil empregados no Rio Grande do Sul e na Bahia.