

Birigüi quer exportar 100% mais para Mercosul

Indústrias de calçados planejam comercializar 1,2 milhão de pares com preço reduzido em 20%

Claudia Cominelli

Para as mais de 250 indústrias de calçados de Birigüi, Mercosul vai representar um aumento de aproximadamente 10% nas exportações, apesar da defasagem cambial que existe entre o dólar e o real. Apenas neste ano, com Argentina e Uruguai, deverão ser comercializados 1,2 milhão de pares. Por meio de investimentos em tecnologia associado com produtividade, o objetivo é reduzir em 20% o preço final do produto para torná-lo competitivo sem comprometer a qualidade.

Os empresários acreditam que a abertura do Mercosul tornará mais fácil o processo de exportação para Argentina, Uruguai e Paraguai, devendo aumentar o volume de vendas. Para entrar no mercado, princi-

palmente argentino, as indústrias deverão investir ainda mais no couro sintético que estará com suas alíquotas zeradas enquanto que o couro bovino não. "Vamos adequar nossos produtos no couro sintético para atingirmos este mercado", disse o vice-presidente do Sindicato das Indústrias do Calçado de Birigüi e Região, Carlos Alberto Mestriner.

Cerca de 80% da produção total da Indústria de Calçados Marckstein é de couro bovino. Mesmo assim, a direção pretende investir no mercado externo. Para isso, o sócio-proprietário da empresa, Dailton Marin, pretende ampliar em 20% a produção atual de cinco mil pares/dia.

Para atender as exigências do mercado externo, a Kolli's vem investindo em qualidade e produtividade. Hoje, 10% da produção final é exportada. Com o Mercosul, o empresário José Roberto Coli espera elevar este número para até 20%. A Kolli's produz cinco mil pares/

dia e a meta é ultrapassar os seis mil, com a ampliação da produtividade.

Dos mais de 20 mil pares de calçados fabricados por dia na Popi, aproximadamente 5% é exportado para países como Bolívia, Equador, Argentina, Paraguai, Uruguai e Nova Zelândia, entre outros. Com as facilidades do Mercosul, o departamento de vendas pretende ampliar este número em 1995.

A Bical também exporta aproximadamente 10% de sua produção. A diretoria garante que o Mercosul irá ampliar as opções de mercado podendo elevar sua exportação. Mesma opinião tem a direção da Kiuti, que hoje fabrica aproximadamente 18 mil pares/dia, e tem intenção de futuramente entrar no mercado externo diretamente com suas equipes de vendedores. Hoje a exportação é realizada através de exportadoras.

A Klin pretende, com o Mercosul, dobrar suas exportações passando de 6,5% para 12%.



Dayse Maria

Indústrias querem aumentar produtividade para tornar mercadoria mais competitiva

Couromoda/95 é a melhor nas últimas duas décadas

Organizadores da 22ª Edição da Couromoda - Feira Internacional de Calçados - realizada na semana passada no Parque de Exposições do Anhembi, em São Paulo, avaliam o evento deste ano como o melhor dos últimos 20 anos. Além de recorde de expositores, os organizadores surpreenderam-se com a presença maciça de lojistas e visitantes de todo Brasil e outros países, principalmente aqueles que compõem o Mercosul.

Para o setor calçadista birigüense, que estava representado na Couromoda/95 com 20 indústrias, o volume de vendas deste ano foi o melhor dos últimos três anos. Mesmo assim, não houve explosões de vendas. A maioria das indústrias venderam, em média, de cinco a 10 dias úteis de produção com pedidos máximos de 50 pares. Isto quer dizer, na opinião dos empresários, que os lojistas estão conscientes e confiantes no Plano Real. Com economia estabilizada, compra-se o necessário para reposição do estoque imediato e, durante o ano, mantêm-se compras constantes garantindo a produção das fábricas.

Empresários birigüenses apontaram três pontos importantes da Couromoda/95 que a diferem da última edição: melhor qualidade do produto, estabilização dos preços oferecidos aos lojistas, e presença maciça de estrangeiros. Com isso, os empresários acreditam que a meta estabelecida de dobrar a produção destinada à exportação poderá ser conquistada, pois a maioria estão apostando e investindo na qualidade e produtividade para entrarem neste mercado. Algumas indústrias já concretizaram seus negócios e outras estão em negociação com países do Mercosul. A Couromoda/95 foi detida pelos empresários como positiva com participação de fabricantes interessados na qualidade e lojista satisfeito com clima de otimismo quanto a economia do País, porém ressaltam, nada em excesso.

Feira internacional amplia horizontes de calçadistas

Cláudia Cominall

Com vendas médias estimadas em 10 dias úteis de produção, 20 indústrias de calçados de Birigui participaram este mês da 22ª edição da Couromoda - Feira Internacional do Calçado -, ao lado de grandes expositores nacionais e internacionais. Tendo como principal objetivo promover suas marcas e produtos através do marketing e ampliar seus mercados interno e externo, diretores e vendedores mantiveram contatos com vários países, principalmente do Mercosul.

"Valeu pela propaganda", anuncia o representante de vendas da Hobby, Márcio Antônio Catarin. A indústria vendeu durante a Feira cerca de 4,5 mil pares. "Pretendíamos divulgar nosso produto para áreas em que tínhamos pouca atuação. Isto foi conquistado. Vamos começar um trabalho pós-feira através da visitação de nossos vendedores".

Mesmo vendendo apenas 50% da expectativa, a direção da Kidy está satisfeita com sua participação na Feira. "Mantivemos contato com vários países inclusive já com negócios fechados", informa o sócio-proprietário Sérgio Graça.

Outra indústria que está apostando nas vendas futuras através dos contatos obtidos durante a Feira é a Campylon. "Mesmo sem grandes vendas imediatas valeu o investimento na participação, pois isto abre mercado futuro", diz o proprietário Valer da Silva.

"O trabalho de venda das pequenas e médias empresas é feito depois da feira", explica o sócio-proprietário da Pinóchio, Dorival Canassa. Para ele, o movimento de lojistas em busca de grandes marcas é comum nas Feiras. "É muito difícil se-



Hobby vendeu 4,5 mil pares durante a feira, segundo Catarin

rem visitados em suas lojas por vendedores das grandes marcas. A hora de comprar é na Feira. Nós expomos nosso produto e depois vamos até eles". A Pinóchio chegou a fechar negócios com lojistas argentinos.

Opinião semelhante tem José Roberto Rodrigues, diretor comercial da Ortopasso. Ele ficou satisfeito com a visitação dos lojistas que proporcionou o marketing da indústria. "Mantivemos contato com outros países com possibilidade de concretizarmos negócios no segundo semestre".

O proprietário da Pam-puchi, Heidi Barbieri Figueira, acredita que as vendas da Feira de 1993 foram melhores porém os contatos de 1994 poderão manter a produção durante este ano.

Carlos Alberto Castilho, diretor comercial da Bellopé, informa que vendeu apenas 40% da expectativa. "Com melhor poder aquisitivo, cresce a procura de marcas famosas", diz. Para ele, Birigui deveria ter uma feira regionalizada assim como tem os polos de Jau, Fran-

ca e Novo Hamburgo. A Bellopé vendeu 10 dias úteis de produção.

Também com 10 dias úteis de produção vendida, a direção da Caruse está satisfeita com o marketing da empresa. "Apresentamos nossos novos modelos e tivemos contato com Argentina, Paraguai e países do Oriente Médio", diz o diretor comercial Carlos Roberto Zequeto.

O vice presidente do Sindicato Patronal da categoria, proprietário da Klin, Carlos Roberto Mestriner, acredita que a Couromoda/95 foi a melhor dos últimos três anos em termos de visitação e participação de lojistas. Mesmo assim, não prevê explosões de vendas. Ele afirma que a Klin vendeu 3,3 milhões de pares em 10 dias de produção. "Isto é dizer que os lojistas estão interessados e confiantes no produto Real", diz. "Com a economia do país estabilizada, com o suficiente para reposição de estoque e, durante o ano, mantém-se compras constantes garantindo a produção estável", declara.

Medidas de proteção agradam maior parte dos empresários

Os empresários que comentam as medidas de proteção à produção nacional, baixadas na quinta-feira pelo presidente Fernando Collor Cardoso (PSDB), o sócio-proprietário da Klin e vice-presidente do Sindicato Patronal, Carlos Mestriner, é o mais otimista. Tem uma opinião que contrasta com a do presidente do Sindicato dos Proprietários da Menopé, Carlos Noale, que esperava uma medida bem maior para combater o "dumping".

Apesar de estar longe do que esperavam os empresários do setor, a reunião de anteontem com Collor, os 47% (mínimo) aos 63% (máximo) de aumento das tarifas de importação de calçados, representa um sinal de esperança na opinião de Mestriner, do superintendente administrativo financeiro da Popi, Carlos Carmona, da presidente do Sindicato dos Tradutores, Shirley de Fátima Marques e do sócio-proprietário do Top Toe, José Luiz Fernandes.

FÓLEGO

As medidas do governo dão 11 meses para as empresas tomarem fôlego e retornarem à produção normal, já que em março do ano que vem as alíquotas caem para 53% e



Dayse Maria

Mestriner é o mais otimista do setor de calçados da Cidade

depois para 20% novamente. "É melhor ter a chance dos 11 meses, do que não ter tempo algum para nos readequarmos", concordam os favoráveis.

A situação fica delicada, na opinião de Mestriner e Fernandes, quando o governo diminui as alíquotas dos importados, mas não reabre as linhas de crédito. "De que adiantam as medidas se o crédito continua limitado e as empresas sem ca-

pital de giro", questiona Noale.

Os empresários não se conformam que os calçados estrangeiros têm entrado no país com o preço abaixo do custo dos nacionais - o "dumping". Para isso, eles acham que o governo brasileiro deveria desenvolver uma política que ataque diretamente à prática. "Se eles (os estrangeiros) têm subsídios, nós também deveríamos ter", reclama Noale. (P.S.B.)

Folha da Região

ECONOMIA

Araçatuba, sábado, 13 de maio de 1995 - 7

Setor calçadista demite em massa em Birigui

Efeito dominó atinge desde janeiro todas as empresas da cidade; números de sindicatos variam de 3 a 4 mil dispensas

Paula Saab de Brito

A maior crise do setor calçadista que Birigui já conheceu continua deixando desempregados a cada dia. O efeito dominó das demissões, que começou em janeiro deste ano, não deixou de fora nenhuma das 230 empresas - micro, pequenas, médias e grandes - que sempre batem: mais de 4 mil, no balanço feito pelo Sindicato das Indústrias de Calçados e Vestuário de Birigui e Região e, não menos desanimador, um pouco mais de 3 mil, segundo o Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias de Calçados.

Na opinião da presidente do Sin-

dicato dos Trabalhadores, Shirley de Fátima Rodrigues, as demissões devem diminuir nas próximas semanas. Nem tanto pelas medidas do governo anunciadas na quinta-feira, que elevam a taxa dos importados de 20% para 47% ou 63%, mas também porque o empresário que demite um empregado a um mês de sua data-base - primeiro de julho - além das verbas rescisórias, terá que pagar multas no valor do salário do funcionário.

"Como eles estão em crise, acredito que não terão dinheiro para pagar o adicional", comenta Shirley. Segundo ela, algumas pequenas empresas não estão demitindo por falta de caixa.

Longe de ser positiva, a tendência na qual acredita Shirley parece dar sinais de existência. A fila de funcionários em busca das homologações no Sindicato dos Trabalhadores guarda proporções bem menores do que uma semana atrás, por exemplo

- quando o número de demissões ultrapassou 280 em apenas um dia. Na tarde de ontem, a média da fila era de 20 pessoas.

VAZIO

O pátio da linha de produção de algumas empresas está praticamente vazio. As esteiras paradas da indústria Menopé lembram que a empresa já não conta mais com 200 funcionários - dos 380 que possuía até dezembro passado. Na Klin, a situação não é diferente. Dados do Sindicato das Indústrias mostram que dos 1900 funcionários que a empresa mantinha até meados do ano passado, restam 1360. A Popi, que já chegou a ter aproximadamente 2 mil empregados e uma produção interna de 12 mil pares/dia, dispensou 400 de fevereiro até abril.

"Se a situação durar mais 60 dias não sobra uma empresa para contar a história", resume, pessimista, um diretor do Sindicato dos patrões.

Funcionários param e alegam falta de pagamento na Menopé

A presidente do Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias de Calçados de Birigui e Região, Shirley de Fátima Rodrigues, informou ontem que funcionários da indústria de Calçados Menopé estavam parando por falta de pagamento. Apesar de não identificarem a empresa, dois diretores do sindicato nacional confirmaram a notícia. O sócio-proprietário da Menopé e presidente do Sindicato das Indústrias, Marcos Noale, nega a falta de pagamento e a informação de que alguns funcionários haviam paralisado as atividades.

Shirley garante que a informação é precisa porque um dos diretores do Sindicato das Indústrias, além de ter confirmado a notícia,

prometeu a ela que entraria em contato com Noale e marcaria um encontro entre ambos. "O exemplo deveria começar de cima", brada Shirley, referindo-se ao fato de o próprio presidente do Sindicato das Indústrias não pagar seus funcionários. Até às 17h30, Shirley não havia sido chamada.

A Menopé já demitiu mais da metade dos empregados e é possível que ainda demita mais, caso alguns contratos de exportação para os países do Mercosul não se concretizem, segundo o próprio Noale. Na frente da empresa, curiosamente, uma placa com dizeres "Menopé admite cortador", provavelmente para a grama que serve de apoio. (P.S.B.)

Empresa eleva qualidade do produto para afastar crise

Para driblar o caos no qual se encontrava, a indústria de calçado Tip Toe encontrou uma saída que, a princípio parece contraditória: em vez de sucatear, como é comum nos períodos de crise, elevou a qualidade do produto e passou a utilizar materiais mais caros na confecção dos sapatos. Tudo para despistar a concorrência e reagencer as vendas.

Apesar de ter afastado o medo da falência, a estratégia não deixou de ser dolorosa. A empresa, que fabrica sapatos infantis, juvenis e para adultos, já chegou a ter uma produção diária de 4,5 mil pares e mais de 300 funcionários no primeiro trimestre do ano passado.

Atualmente, o sócio-proprietário, José Luiz Fernandes, se contenta com os 1,5 mil pares, que são fabricados diariamente pelos 180 funcionários que sobraram.

Diante das circunstâncias, Fernandes agradece a Deus por conseguir manter seu negócio em pé. "A produção diminuiu, mas pelo menos não conseguimos estancar as demissões; hoje não temos lucro, mas também não temos prejuízos", comemora Fernandes.

TENTATIVA

Com a crise financeira do brasileiro, que se arrasta há quase uma década, oficialmente, a concorrência

hoje é pelo consumidor de média e baixa renda. Para escapar do estigma mercadológico, Fernandes mudou os rumos da empresa e dirigiu 70% da sua produção para o segmento mais abastado da população. Com isso, a Tip Toe conseguiu aquecer as vendas "um pouco" - índice que apesar de ainda não quantificável já é bastante significativo para a empresa, segundo Fernandes.

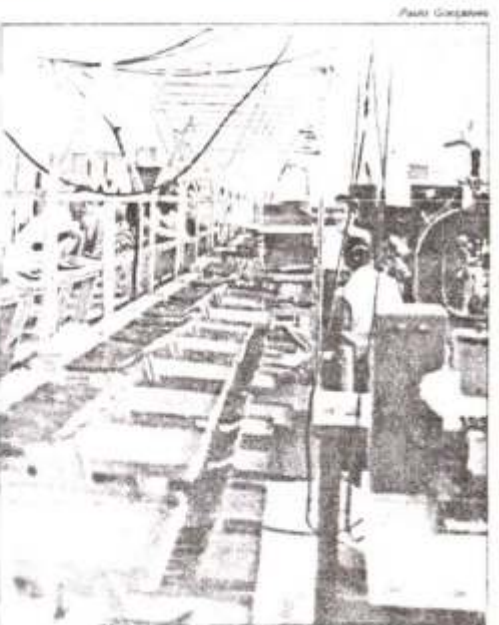
"O que fizemos foi adequar a empresa ao novo consumidor, que exige menos o emprego de materiais sintéticos e mais couro", explica. "Apesar da produção ser menor, o preço que eles (consumidores) pagam no final é maior". (P.S.B.)

Klin mantém empregados para segurar qualidade do produto

A indústria de calçados infantis Klin, uma das maiores em Birigui, também parece ter encontrado boa saída para enfrentar a crise. O condicional programa de Qualidade Total foi responsável pelo baixo índice de desperdício e por manter a produção, garante o sócio-proprietário da empresa e vice-presidente do Sindicato das Indústrias, Carlos Alberto Mestremer. Para suprir a queda de consumo no mercado interno, a cota de exportação foi ampliada de 7% para 18% do ano passado para este ano.

Apesar de não revelar a anual produção, Mestremer garante que não sofreu grandes mudanças em relação ao mesmo período do ano passado. "A busca constante pelo aprimoramento do funcionário e do produto foram fundamentais no processo", explica. Segundo ele, as poucas demissões não ultrapassaram o "turn-over" - índice natural de qualquer empresa, que representa 1% do quadro de funcionários. O "turn-over" da Klin ficou em 1,5% do quadro.

As exportações para os Estados Unidos, Canadá, Austrália, Nova Zelândia, além dos países do Mercosul ajudaram a segurar o capital na empresa. Com isso, Mestremer prova que a demanda do mercado interno per se tornou para o calçadista. Pensa essa que



Placa contradiz situação

de
vel
par
ate
omi
lon
e de
oc
tas
e de

Setor calçadista questiona crédito do BNDES

Representante do Banco expôs nova linha de financiamento com prazos exclusivos para empresários no Pérola Clube

Cerca de 300 pessoas entre empresários, políticos, representantes de bancos e membros do Sindicato das Indústrias de Calçados e Vestuário de Birigüi participaram ontem, no Birigüi Pérola Clube, da palestra com o representante no Estado do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), Luiz Pisaro, para conhecer e discutir a linha de crédito especial aberta pelo Banco. A linha tem taxas e prazos exclusivos para o setor calçadista e coureiro.

Além de conhecer melhor a linha de crédito, suas condições, seus prazos e taxas, os empresários aproveitaram a oportunidade para questionar o andamento do processo de financiamento que, segundo eles, é muito lento. Eles alegam que o levantamento de todos os documentos exigidos para o financiamento, como as cartas negativas do INSS (Instituto Nacional do Seguro Social), atrasam demais a liberação do dinheiro.

O superintendente do BNDES respondeu dizendo que o processo faz parte da legislação imposta pelo Banco Central e é respeitada pelos agentes financiadores, bancos comerciais. "São os agentes que vão definir as garantias e a aprovação do processo", explica. "Por isto, é necessário que a empresa, junto com seu agente, programe o processo de financiamento para não existir atrasos na liberação do dinheiro".

O prefeito Florival Cervelati (sem partido) e o deputado estadual Roque Barbieri (PSD) estavam na reunião e prometeram juntar esforços com o Sindicato para negociar no Banco Central uma flexibilidade maior na operação de obtenção de um financiamento no BNDES.



Representantes de entidades e autoridades discutiram opções

FUTURO

O presidente do Sindicato, Marcos Noale, acredita que o financiamento do BNDES para os investimentos futuros é uma boa forma de garantir a manutenção da empresa a longo prazo. "Com este dinheiro, poderemos investir no aumento da competitividade e produtividade das empresas", conta. "Para garantir agora, contamos com a nova medida do Governo (Federal). Na semana passada, o Governo divulgou uma medida que retira os 15% de juros compulsórios sobre os empréstimos. Segundo os empresários, nos últimos quatro meses as empresas sofreram uma descapitalização. O pagamento de todos os compromissos com a queda na produção eliminou o capital de giro das empresas.

O contato com o BNDES será mantido pelo Sindicato para o esclarecimento de qualquer dúvida dos empresários.

Financiamento para estimular produtividade

A intenção do BNDES com a linha de crédito é apoiar os investimentos nas indústrias de couro e o objetivo de promover maior produtividade e melhor qualidade vê-se da modernização do setor.

O prazo de pagamento estipulado é de oito anos. O BNDES participa com 80% do investimento. A exigência do empréstimo será pela Tabela de Juros de Longo Prazo (TJLP) e os juros, além da taxa básica de 2% a 2,5% para investimento e de 6,5% para capital de giro. Para capital de giro será possível financiamento de até 100% do investimento fixo financeiro. Segundo o superintendente do BNDES, Luiz Pisaro, as facilidades oferecidas ao setor calçadista são inéditas.