

Folha da Região

ECONOMIA

Araçatuba, quarta-feira, 23 de abril de 1997 - 9

Missão leva empresários de Birigüi à Argentina

Setor calçadista vai em busca de parcerias binacionais para tentar entrar no Mercosul

BIRIGÜI - Micro e pequenos empresários de Birigüi irão participar da primeira missão internacional da região na Argentina, promovida pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae/SP), regional de Araçatuba, em conjunto com o Sindicato das Indústrias do Calçado e Vestuário e a Prefeitura de Birigüi. O Enbisul - Encontro de Birigüi com o Mercosul - acontece em Buenos Aires, entre os dias 28 e 31 de maio.

São 18 pequenos empresários de Birigüi, que irão apresentar de calçados infantis e femininos a

boas e acessórios e instrumentos de produção industrial a empresários argentinos. Além de expandir as vendas e a produção industrial, eles pretendem criar representações de seus produtos na Argentina, estabelecer joint ventures (parcerias de comercialização binacional) e comprar matérias-primas (couro natural ou sintético).

O encontro visa permitir o contato de pequenos empresários brasileiros com os estrangeiros para divulgação de produtos. "Os pequenos empresários não têm condições de financiar a vinda de estrangeiros para cá, como fazem as grandes empresas, e o encontro é uma oportunidade para que eles também possam entrar no Mercosul", explicou o coordenador de eventos do Sebrae/SP, regional de Araçatuba, Maurício

Aurélio Freitas Lopes.

Para participar do Enbisul, cada empresário desembolsa R\$ 700,00. O valor reduzido - uma empresa de contatos pode cobrar R\$ 3 mil - se deve a acordos de cooperação entre o Sebrae/SP com o consulado argentino, em São Paulo, o consulado brasileiro, em Buenos Aires, o Banco de la Nación e o jornal El Cronista. O encontro acontecerá em salas cedidas pelo banco e toda a divulgação, parte dela financiada pela Prefeitura de Birigüi, será feita pelo jornal argentino. A agência do Sebrae, em Buenos Aires, além de fazer contatos com empresários daquele país, colocará secretárias bilingües e centrais de telefone e fax à disposição dos empresários brasileiros.

Intenção também é importar couro natural argentino

BIRIGÜI - Além de fechar negócios para a exportação de seus produtos, os empresários de Birigüi pretendem firmar contratos de importação, especialmente do couro natural argentino, considerado mais macio e de melhor qualidade que o brasileiro, e de máquinas de produção industrial.

Os empresários que participam do encontro passarão por um treinamento com consultores do Sebrae/SP sobre comércio e relações exteriores. "Nosso interesse é ganhar novos mercados em outros países, abrindo novos campos de venda e, trazendo para cá, matérias-primas de bom preço e qualidade", comentou o empresário Edson Marcos da Silva Geareta, dono de uma indústria de calçados infantis. Para o secretário executivo do Sindicato das Indústrias do Calçado e Vestuário de Birigüi, José Manoel Sanchez, o encontro é uma oportunidade para a abertura do mercado consumidor de calçados e importante para incentivar as indústrias de Birigüi a manterem a qualidade e competitividade industrial e a expandirem suas atividades, gerando novos empregos.

No 3º Encontro de Negócios do Mercosul - Expopymes - promovido pelo Sebrae/SP, no começo de abril, em Buenos Aires, do qual participaram empresários do litoral paulista, 395 contatos foram realizados no primeiro dia do evento. Em março, um encontro entre produtores de frutas do nordeste brasileiro e empresários chilenos gerou um volume de negócios de R\$ 12 milhões.

Paulo Gonçalves



Indústrias de calçado querem aprimorar produção com o couro argentino, melhor e mais macio

INDÚSTRIA

Sindicato de Birigüi escolhe nova diretoria por aclamação

BIRIGÜI - O empresário José Luiz Fernandes, 42 anos, diretor da Indústria de Calçados Tip Toy, é o novo presidente do Sindicato da Indústria do Calçado e Vestuário de Birigüi. Candidato de chapa única, Fernandes foi eleito por aclamação por 25 representantes de empresas sindicalizadas que compareceram anteontem à eleição.

Fernandes e os empresários José Roberto Kolli (primeiro-vice-presidente) e Jacir Migliorini (segundo-vice-presidente), eleitos para os próximos cinco anos, assumem a direção do sindicato no dia 1º janeiro de 1998. Fernandes revela que ainda não tem projetos definidos. "De início vamos dar continuidade às metas

estabelecidas para 97", afirma. Entre os mais de 30 itens estabelecidos para este ano e início do próximo está a construção da sede própria da entidade, na Rua Roberto Clark, centro da cidade. A nova sede está sendo projetada com sala para debates e reunião, Natural de Bilac. Fernandes é casado, pais de três filhos, mora em Birigüi há mais de 20 anos, atua há 18 na direção da Tip Toy e há mais de 10 anos é membro do sindicato. Sua participação sempre se restringiu a membro de conselho e sua candidatura à presidência faz parte de plano do próprio sindicato de dar oportunidades a todos empresários sindicalizados.

Além de Fernandes, Kolli e Mi-

gliorini, a nova diretoria tem como membros: Antonio Carlos Cardelária (primeiro-secretário), Antonio Liranzo (segundo-secretário), Valdir Lino Pulzatto (segundo-tesoureiro), Luiz Antonio Miquilin (diretor de patrimônio), Henrique Fiorotto (diretor administrativo), Ubiraci Chaves de Oliveira e José Roberto Rodrigues (diretores sociais).

O conselho fiscal terá como membros: Antonio Ramos Assumpção, Wagner Aécio Poli, Samir Nakad e João Reis Rodrigues. Roberto Pazian, Bendito Jorge Filho e Dorival Canassa atuam como suplentes do Conselho Fiscal. O atual presidente, Carlos Alberto Mestriner, vai ocupar o cargo de primeiro-tesoureiro.

QUALIDADE TOTAL

Sergio Manezas



Colaboração: evento servirá como ponto de partida para melhoria dos serviços locais.

FOLHA DA REGIÃO

INDÚSTRIA

Empresários expõem calçados em feira na Bolívia

Objetivo é divulgar produto e conquistar novos mercados nos países do Mercosul

Marrey Júnior

BIRIGÜI - Empresários do setor calçadista de Birigüi vão montar um showroom no pavilhão de produtos brasileiros na 22ª Feira Internacional "Expocruz 97", em Santa Cruz de La Sierra, na Bolívia, de 18 a 28 de setembro. O objetivo é divulgar e vender calçados infantis e femininos da cidade para importadores da América do Sul.

A Expocruz é uma feira que mostra produtos de vários setores, criada para a concretização de negócios. No ano passado 1.841 expositores de cerca de 31 países participaram do evento, que teve 406 mil visitantes, entre fabricantes, exportadores, importadores e comerciantes.

O Sindicato das Indústrias do Calçado e Vestuário de Birigüi (SICVB) está fazendo a divulgação junto aos empresários para aumentar o número de adesões e diminuir os custos de participação da feira. Até o momento nove empresas estão cadastradas.

Esse trabalho está sendo realizado em parceria com o setor de feiras internacionais do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), que irá divulgar os produtos de Birigüi a potenciais compradores e convidá-los para a sétima Roda de Negócios, no próprio pavilhão da feira.

A Roda de Negócios vai acontecer entre os dias 25 e 27. Nela os calçadistas da cidade terão a oportu-

nidade de se reunir com importadores para demonstrar seus produtos e começar as negociações. No ano passado 680 empresas se inscreveram na Roda de Negócios, entre elas, 470 empresas estrangeiras, de 22 países.

DIVULGAÇÃO - "Pretendemos com o evento buscar novos mercados", explica José Manoel Sanchez, secretário-executivo do Sindicato da Indústria. "Logo depois do Encontro de Negócios de Birigüi na América do Sul (Enbisul), na Argentina, passamos a nos inteirar das feiras de negócios na América do Sul para divulgarmos nossos calçados", completa.

Conforme Sanchez, a incerteza de negócios e a instabilidade do mercado nacional é outro incentivo para o empresário birigüense ampliar seu mercado.

"Essa feira será uma porta para a nossa entrada no Mercosul e o governo oferece incentivos fiscais para quem exporta", diz o gerente de vendas Mauricio de Miguel Felipini, da fábrica de calçados infantis Biri, que produz 1,5 mil pares por dia. Essa é a primeira feira internacional de que sua empresa vai participar. No futuro, o industrial pretende exportar para a América do Sul 30% da produção da empresa.

Visando o mercado sul-americano, representantes de 17 empresas calçadistas birigüenses participaram em maio do Enbisul, em Buenos Aires, onde eles mostraram seus produtos e entraram em contato com possíveis compradores. Algumas empresas que participaram dessa missão de negócios já estão exportando seus calçados para a Argentina.

BIBLIOTECA PÚBLICA MUNICIPAL "DR. NÉLIO PECANILHA" - BIRIGUI - SP

Folha da Região

Economia

Aica só vale se beneficiar todo mundo, diz FHC. Página 10

TRT paulista dá 1ª sentença com ganho real desde plano. Página 10

E MAIS
Primeiro feirão de carros novos de Aracatuba movimentou R\$ 2 milhões. Página 10

■ Ano 26 ■ Aracatuba (SP) ■ Terça-feira, 23 de setembro de 1997 ■ Nº 7.910 ■

BIRIGUI

NEGÓCIOS/ Depois de conquistar alguns países do Mercosul, empresários de Birigui partem agora para a Roda de Negócios que começa na quinta-feira na Bolívia

Mercado boliviano atrai calçadistas

Mário Nims

ARAÇATUBA

INFLAÇÃO/ Passagem de ônibus vai pesar no ICV

Alta no preço da batata encarece cesta básica

ALEXANDRA NORCELA

Alta de 15,72% no preço da batata pressionou o valor da cesta básica de Aracatuba na semana passada, provocando aumento de 0,66% no preço total dos 31 produtos básicos. O preço da cesta passou de R\$ 134,78 para R\$ 135,40, de acordo com a pesquisa semanal do Centro de Estudos Econômicos e Sociais (Cesec).

O preço médio de quatro quilos de batata passou de R\$ 1,94 para R\$ 2,25. Para o economista do Cesec, o sociólogo Pedro Filardi, a alta no preço da batata é consequência, pois a diferença de preço entre um supermercado e outro chega a 200% (ver quadro abaixo). Os supermercadistas alegam diferença de qualidade, mas esse não justifica uma diferença de 200% numa economia estável, pondera.

O preço da batata teve alta em 50 supermercados. No total, por exemplo, o preço aumentou 150% passando de R\$ 9,25 para R\$ 13,87. No total, a alta foi de 55,1% a batata, que custava R\$ 8,22, passou a ser vendida por R\$ 12,75 na semana passada.

ECONOMIA - Os preços de 13 produtos sofreram pequenas va-

riações, passando a custar R\$ 10,86. A variação é de 3,71%.

Filardi explica que o comportamento do preço da cesta contrasta com a tendência de baixa dos produtos básicos, responsáveis pelas quedas sistêmicas no preço médio. O acumulado nas últimas quatro semanas é de -0,66%.

O consumidor que pesquisar pode economizar até 30,57%. A mesma cesta que custa R\$ 135,40 pode chegar a custar R\$ 234,50 se o consumidor comprar em estabelecimentos com preços mais elevados.

INFLAÇÃO - O aumento das tarifas de ônibus em Aracatuba vai causar um impacto de 0,2% no cálculo do Índice de Custo de Vida (ICV), segundo o coordenador geral, Pedro Filardi. As tarifas passaram de R\$ 0,20 para R\$ 0,30. A alta foi de 15,29%. O transporte tem peso de 0,14% no cálculo do ICV.

Para Filardi, existe uma tendência de inflação por causa do preço da alimentação e outros, mas ainda assim, ele acredita que a inflação do mês de setembro vai apresentar um índice positivo. Essa tendência de queda pode neutralizar o aumento das tarifas de ônibus.

A alta da cesta nesta semana,

MARCELO JUNIOR

Qatorze representantes de 12 indústrias de calçados de Birigui embarcam amanhã, às 10h40, no Aeroporto de Cumbica, para Santa Cruz de La Sierra, na Bolívia, para participar da 7ª Roda de Negócios da 22ª Expo-cruz, uma feira multisetorial internacional criada para a concretização de negócios. Hoje eles viajam para São Paulo por volta das 22h.

Após chegar a Santa Cruz de La Sierra, os empresários vão visitar a feira e verificar o agendamento de empresas feito pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae-SP) para a Roda de Negócios. O agendamento começou na quarta-feira passada, início da Expo-cruz, no qual o Sebrae-SP se encarregou de apresentar os calçadistas biriguienses a compradores em potencial.

RODA - A Roda de Negócios financeira de quinta à sexta-feira precedida, das 10h às 10h30. Ela foi criada para promover o encontro entre empresários de diversos países e setores. No ano passado, 499 empresas se inscreveram para a Roda de Negócios, sendo 470 empresas estrangeiras.

Além das empresas agendadas, os biriguienses terão a oportunidade de entrar em contato com expositores que também tenham interesse em negócios. O restante do Sebrae-SP



GARANTIA/ Segunda Oliveira, 30% a 35% da produção da Tip Toe vai para a Argentina

primeiro contato com os compradores" diz João Manoel Sanchez, secretário-geral do Sindicato das Indústrias do Calçado e Artesãos de Birigui (SIBI). Já tivemos notícias de que a feira está tendo um grande sucesso nos primeiros dias", comenta.

Cada representante biriguiense ganhou R\$ 230,00 entre inscrição, passagem aérea e quatro pernoites em hotel.

de Calçados. Ele está levando para Bolívia um mostruário com a coleção de verão da indústria. Anualmente a produção da Oliveira é de 200 pares dia.

Segundo Batista, eles já participam de outra roda de negócios, a última, em Buenos Aires. Desses contatos, a Oliveira levou 1.200 pares de calçados para um empresário argentino. "Essa é uma forma das pequenas fábricas contarem sua produção no exterior", explica.

dados também", conta Michelini. De acordo com o empresário, a Dunzer mantém a capacidade de produção de 2 mil pares dia por cerca das exportações. Ele destina 20% de seus calçados para Argentina e Bolívia.

"Estão viajando para conhecer o mercado boliviano, por mais detalhes desse consumidor que é bem diferente dos países do Mercosul", explica o superintendente de vendas, Marcelo An-

ECONOMIA

Domingo, 5 de outubro de 1997 ■ 11

BIRIGUI

Funcionários montam cooperativa e produzem 400 pares por dia

Sérgio Manazes



SUCESSO/ Além dos 12 sócios, a empresa tem hoje mais 28 funcionários.

A primeira fábrica de calçados de Birigui, chamada Indústria Birigui de Calçados, surgiu em 1947, por iniciativa do sapateiro Avac Bedonian, que começou produzindo calçados masculinos em série, seguindo sempre três modelos e cores básicas: preto, azul marinho e marrom.

A primeira indústria de calçado infantil surgiu em 1957, quando o então montador Antônio Ramos de Assunção, hoje dono da Kiuti, trouxe de São Paulo a ideia de montar esse tipo de calçado na cidade. Surgiu então a Ramos & Assunção, na Rua Saudades, em parceria com seu irmão.

O empresário conta que a grande dificuldade no início foi mudar os hábitos do consumidor. "A população não tinha o hábito de comprar sapatos industrializados", lembra Assunção.

Ele trabalhou para Avac Bedonian e quando montou sua fábrica queria atender a um novo público: o infantil.

Em 1958, ele se une a família Fiorotto, nascendo a Fiorotto & Assunção, a indústria calceadista mais antiga de Birigui, conhecida por sua marca fantasia, Popi. Mrs. Assunção desistiu a sociedade depois de três anos.

A partir da Popi, muitas indústrias surgem na cidade na década de 60. "O chefe de seção de uma fábrica abriu outra e a outra se abriu", conta Valberto José dos Reis, diretor do sindicato da

indústria. "Esse pessoal começou na vontade. Eles não tinham capital nem recursos", lembra. "Cerca de 60% das indústrias calceadistas de Birigui surgiram assim", completa.

Muitos funcionários de fábricas de calçados ainda se aventuraram como os pioneiros da cidade. Um grupo de doze funcionários do ramo calceadista se juntou para montar a Mare Elisse, que produz em esquema de cooperativa. Eles eram vendedores, cortadores, pespontadores e modelistas de outras fábricas. Começaram produzindo 50 pares/dia, em fevereiro de 92, e hoje produzem 400 pares/dia.

Além dos 12 sócios, a empresa emprega hoje mais 28 funcionários. Todos têm salário fixo e o lucro obtido durante o ano é dividido entre os sócios. A idade dos cooperados gira em torno de 25 anos. "A ideia da cooperativa deu tão certo, que depois de 92, 5 indústrias se formaram nesse esquema", diz Jean César Marini, vendedor e sócio proprietário da Mare Elisse.

Os 12 sócios da Indústria de Calçados Mare Elisse, que produz 400 pares/dia, apostaram no aprimoramento do produto para torná-lo mais competitivo e participam de cursos para melhorar os métodos de trabalho. Há 7 meses a produção aumentou em 33,3%. Antes a indústria produzia 300 pares/dia. Por enquanto, a Mare Elisse só atende ao mercado interno. (M.J.)