

Têxteis buscam opção à Argentina

Vanessa Jurgenfeld

Os departamentos de exportação das empresas do setor de cama, mesa e banho estão em busca de mercados no exterior para absorver parte do volume que era exportado para a Argentina. Desde março, o país incluiu itens de cama, mesa e banho na sua lista de produtos que necessitam de licenças de importação, o que levou as exportações do segmento para perto de zero neste início de mês, de acordo com relato dos fabricantes catarinenses.

As indústrias estão realizando visitas aos clientes argentinos para melhor entender a situação e verificar as perspectivas para os próximos meses. Ao mesmo tempo, prospectam países da África como alternativa para absorção de parte deste volume, estudam ampliar as vendas ao Oriente Médio, onde já possuem alguns negócios, e não descartam também ter de "jogar" uma fatia no mercado interno.

"De 25 de março até agora só conseguimos fazer um único embarque, para um cliente pequeno na Argentina. A venda para lá caiu 90% no último mês", disse Marcello Stewers, diretor de exportação da Teka. Nas contas de Stewers, a empresa perderá US\$ 10 milhões se a medida vigorar por um trimestre.

Nesta semana, uma equipe da Teka estava em viagem para 17 países da África. "Embora a África seja um continente de grande população, tem pouco poder aquisitivo. E no Oriente Médio, onde já fomos fortes e reduzimos a presença por conta dos chineses, estamos voltando neste ano, com mais agressividade, reduzindo preços e margem."

A restrição da Argentina era esperada por parte das empresas do setor porque o país desde 2008 só fazia crescer a lista de produtos têxteis que necessitavam de licença de importação. Algumas indústrias se anteciparam à medida e realizaram embarques para seus clientes argentinos ainda no primeiro trimestre, mas a preocupação recai agora sobre o lento andamento das negociações entre os países, que faz com que o setor não tenha clareza de quando a situação irá se normalizar.

Segundo relato das empresas, existem três grupos diferentes de clientes argentinos neste momento de restrições. Alguns chegam a fazer pedidos, pagam e mandam guardar as mercadorias nas indústrias, mas isso não gera faturamento porque só ocorre quando o produto é embarcado no navio. Um segundo grupo, que é a grande maioria, está fechando pedidos somente para setembro, outubro e novembro porque esperam que a licença só seja liberada nessa época. E o terceiro grupo está simplesmente esperando, com desabastecimento de mercadoria e ágio de 15% nos produtos que restam.

"Para cama, mesa e banho, que depende mais da Argentina do que o setor de vestuário, a situação é dramática. A Argentina é o primeiro cliente e um mercado cativo", disse Ulrich Kuhn, presidente do Sindicato das Indústrias Têxteis do Vale do Itajaí (Sintex). "O Brasil está perdendo mercado. Estamos gerando uma inflação na Argentina e o produtor argentino aumentou o preço e está felicíssimo", destacou.

Em 2008, foram exportados em têxteis do Brasil para a Argentina US\$ 519 milhões. O país é o maior importador do setor. De janeiro até abril de 2008 foram US\$ 172 milhões, contra US\$ 93 milhões no mesmo período deste ano. Em geral, a Argentina representou, nos últimos meses, de 20% a 35% das vendas externas das empresas de cama, mesa e banho.

A Argentina tornou-se o principal mercado do exterior por ser a melhor alternativa depois que as vendas recuaram nos Estados Unidos e Europa, principalmente pela competição com asiáticos a um câmbio que nos últimos anos esteve desfavorável aos produtos brasileiros. Na época em que as empresas remodelaram suas exportações para o país, principalmente a partir de 2006, em detrimento de outros locais, elas comentavam a facilidade, por exemplo, em realizar aumento do preço em dólar entre os argentinos porque eles entenderiam melhor a instabilidade cambial brasileira e seus efeitos.

A Karsten, que esteve entre as empresas que nos últimos anos priorizou a exportação à Argentina, está agora à procura de outros mercados e também analisa a África. O presidente da empresa, Luciano Eric Reis, disse que em razão da situação da Argentina, a empresa espera uma perda de 25% do volume exportado neste ano.

Reis disse que pretende também realizar uma visita no fim de maio à Argentina. "Quero avaliar pessoalmente com os principais clientes qual é a efetividade da medida, como estão as necessidades, porque há muita especulação. Passados dois meses da ação do governo, podemos sentir qual é a possibilidade do mercado local de suplementar o Brasil (no futuro)." Em abril, segundo ele, ficou próximo de zero o volume exportado para a Argentina.

"Como substituir a Argentina é uma pergunta que não temos resposta. O esforço é aumentar a presença em mercados marginais em relação ao tamanho, como Uruguai, Peru e Colômbia, e estamos fazendo duas tentativas na África Ocidental", disse.

Na Buettner, o país ainda ficava atrás das vendas para Europa e Estados Unidos, mas seria peça importante agora, quando as vendas para o Hemisfério Norte mostram-se mais difíceis em razão da crise econômica, que, segundo as fabricantes, pegou em cheio o setor varejista que atuava com cama, mesa e banho.

"Exportamos alguma coisa para Argentina em abril porque teve cliente que conseguiu licença. Mas tem uma porção de mercadorias já produzidas aguardando a licença ainda", disse João Marchewsky, presidente da Buettner. "Temos reduzido um pouco a produção, existe algum mercado para conquistar nos Emirados Árabes Unidos e outra parte irá para mercado interno". Segundo Marchewsky, em maio a empresa deve concluir 30% do que conseguiria exportar para a Argentina.

O diretor comercial da Altenburg, Quilian Rausch, considera o imbróglio com a Argentina um retrocesso. "Quando foi criado o mercado comum ele tinha como objetivo facilitar, integrar e buscar proteções mútuas. O que se vê é que o bloco não trabalha desta maneira. Quando um país tem um problema, ele se isola no problema e tenta achar sua solução". A Argentina sempre foi o principal parceiro da Altenburg, e ele diz que existe prospecção de outros mercados, mas essas buscas são independentes do problema atual e tiveram início antes das restrições criadas. A perspectiva é que o efeito Argentina sobre o volume global produzido na Altenburg neste ano será 2% e no exportado, queda de 15%. A Argentina representa perto de 25% das exportações.

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 15, 16 e 17 maio 2009, Empresas & Tecnologia, p.B1.