

ARTIGO

AFIPOLNEWS

O Mercado Americano de Sacaria de Ráfia

A exemplo do artigo anterior sobre o mercado americano de Big-Bags, este artigo visa analisar o comportamento das importações americanas de sacaria de rafia.

Antes, contudo, é importante mencionar que os Estados Unidos são grandes consumidores e produtores de sacaria de papel com capacidade que varia entre 20 e 40 kg/unidade e as maiores empresas produtoras americanas dispõem de mais de 2 unidades fabris (algumas chegando a 8) em vários Estados americanos para atender estrategicamente seus clientes priorizando as entregas *just-in-time*. Existe uma outra parcela importante deste produto que atualmente está sendo importada do México e de alguns países centro-americanos e que atendem principalmente os mercados finais de mineração e construção.

Não há dúvidas que a sacaria de papel nos EUA é o principal concorrente da sacaria plástica (seja ela de polietileno, polipropileno ou até mesmo as embalagens em bobinas tipo FFS) e conta com uma tradição de décadas de utilização além do fator ecológico. Contudo, seu peso por unidade chega a ser 3 vezes maior que uma sacaria de plástico necessitando de uma quantidade maior de caminhões e/ou vagões para seu transporte além dos custos serem, em média, 30% a 50% superiores que as embalagens plásticas.

Quanto à sacaria de rafia em si, a maior parcela do seu consumo provém do exterior tendo em vista o alto conteúdo de mão-de-obra envolvido e à cultura *pró-papel* americana. Portanto as importações americanas deste produto contribuem com aprox. 85% do seu efetivo consumo, restando os outros 15% de produção interna.

A principal dificuldade na análise das importações americanas deste produto reside no fato de haver mais de uma classificação possível:

- a) Aqueles que pesam até 1 kg (classificação 6305330020)
- b) Aqueles que pesam mais de 1 kg (classificação 6305330010)

No Brasil existe apenas uma classificação independente do peso que é a 6305.33.90

A Aduana americana diferencia os sacos de r fia produzidos com trama e urdume com largura superior a 5 mm que devem ser classificados como 3923290000 (não sendo objeto de análise deste artigo) e que pagam imposto de import   o de 0% enquanto que as classificações do capítulo 6305 acima pagam imposto da ordem de 8,4%. Diante desta exce   o os produtores brasileiros, ao exportar para os EUA, devem ajustar seus processos produtivos para atender a esta solicita   o com vistas   sua maior competitividade internacional.

Em termos de valor, os sacos que pesam até 1 kg, são os mais importados e totalizaram US\$ 87 milhões em 2005. São aqueles sacos comumente utilizados no processo de embalagem de 20 a 40 kg de sal, fertilizantes, produtos minerais, produtos químicos e petroquímicos e demais produtos agrícolas (farinha de trigo, a   ar, etc).

A **tabela 1** mostra o comportamento das importa   es no período 2002 - 2005, para a sacaria de r fia com peso de até 1 kg e a **tabela 2** para a sacaria de r fia com peso superior a 1kg, por país de origem além de indicar o valor por TON médio de importa   o (normalmente na modalidade FOB origem podendo também ser CIF porto americano em alguns casos):

tabela 1

Importa���o Sacaria de Ráfia nos EUA <i>Peso: Até 1 kg (6305330020)</i> 								
País	2002			2005			% Crescimento	
	US\$ milhão	Ton	US\$/ton	US\$ milhão	Ton	US\$/ton	Valor	Qtde.
China	2,7	2.000	1350	27,7	15.300	1765	926	665
México	12,2	4.150	2939	18,3	6.100	3000	50	47
Canadá	8,3	3.600	2305	13,4	4.400	3045	61,4	22,2
Indonésia	7,8	7.100	1098	7,5	5.000	1500	(3,8)	(29,5)
Tailândia	4,2	3.100	1355	4,2	1.650	2545	0	(46,7)
Índia	1,7	920	1848	4,2	2.200	1909	147	139
Chile	0,001	1	1000	3,6	1.600	2250	3.600	1.600
Outros	8,2	6.500	1261	8,3	5.500	1509	1,2	(15,3)
TOTAL	45,1	27.371	1648	87,2	41.750	2088	93,3	52,5







Os principais mercados fornecedores são China, México, Canadá e Indonésia sendo que a China   o país que deu o maior salto de exporta   o (926 % em valor e 665% em quantidade) no período. O Chile, por sua vez,   o mais novo entrante neste mercado e que já se desponta entre os países líderes (7  colocado).

Em 3 anos (2002 – 2005) o mercado de importação cresceu 53% em quantidade o que demonstra um crescimento considerável e uma indicação preliminar de substituição de sacos de outros materiais por rafia de polipropileno. Quanto aos preços médios por tonelada, México e Canadá conseguem praticar preços mais altos que seus concorrentes internacionais devido principalmente à sua localização geográfica, condição de entrega “just-in-time” e inexistência de impostos de importação. Obviamente que os mercados de aplicação (segmentos de produtos) também podem fazer elevar os preços/tonelada (caso típico de embalagens para setor químico e petroquímico em comparação com setor de farináceos). A Tailândia e o Chile são outras origens cujos valores/tonelada, em 2005, ficaram muito próximos, porém que se diferenciam do México e do Canadá, por dependerem de longos prazos de entrega e altos custos logísticos, fatores estes que não inviabilizaram suas estratégias de entrada nos EUA, considerando que o Chile mantém acordo bilateral com os EUA sem a cobrança de imposto de importação. Apenas uma empresa do Chile foi responsável por vendas totais, nos EUA, de US\$ 3.600.000 (2005).

tabela 2

Importação Sacaria de Ráfia nos EUA <i>Peso: Acima de 1 kg (6305330010)</i> 								
País	2002			2005			% Crescimento	
	US\$ milhão	Ton	US\$/ton	US\$ milhão	Ton	US\$/ton	Valor	Qtde.
China	1,6	850	1882	18,0	8.800	2136	1.025	935
México	13,9	4.000	3475	14,0	3.200	4375	0,7	(20)
Turquia	14,4	5.000	2880	13,2	4.000	3300	(8,3)	(20)
Índia	1,2	570	2105	10,3	4.600	2239	758	707
Indonésia	3,2	2.000	1600	2,9	1.300	2231	(9,4)	(35)
Guatemala	1,3	1.700	7647	1,8	1.700	1059	38,4	0
Canadá	1,1	100	1100	1,5	200	7500	36,4	100
Outros	6,3	3.200	1969	2,3	950	2421	(63,5)	(70)
TOTAL	43,0	17.420	2468	64,0	24.750	2586	49	42







Para os sacos mais pesados (acima 1 kg), os principais mercados fornecedores são China, México, Turquia e Índia sendo que a China é o país que deu o maior salto de exportação (1.025% em valor e 935% em quantidade) no período. As aplicações são várias incluindo: sacos postais (correio), sacos para aplicações minerais, entre outros.

Dentre os líderes, México e Turquia praticam os maiores preços/tonelada sendo o México pelas condições já apontadas acima e a Turquia por sua excelente indústria e *expertise* no segmento, porém que está perdendo mercado para China e Índia no período analisado provavelmente por questões de custos e também por estar priorizando a União Européia aos Estados Unidos pelos custos logísticos mais competitivos.

China, Turquia, Índia, Indonésia, são signatários do SGP – Sistema Geral de Preferências a exemplo do Brasil, contudo para os produtos acima, os mesmos não estão incluídos no SGP o que significa que os direitos alfandegários são aplicados em sua totalidade exceto para o Canadá, México e Guatemala que possuem acordos bilaterais / multilaterais.

O Brasil não figura dentre os principais 25 fornecedores destes produtos aos EUA mesmo considerando sua indústria de ponta, com tecnologia e mão-de-obra especializada. São mais de US\$ 150 milhões de sacos importados ao ano nos EUA equivalentes a 66.500 toneladas (sem contar com as importações de sacos classificados em outras posições) o que daria para destinar 5 fábricas completas de rafia todos os meses com uma capacidade mensal de 1.100 toneladas/planta.

As estratégias de penetração são várias: agentes locais, distribuidores, clientes finais, leilão reverso via internet, estabelecimento de escritórios de vendas locais, entre outros. Os produtores brasileiros possuem reais condições de competir neste mercado e deverão considerar os períodos de sazonalidade e a demanda crescente nos EUA por produtos de melhor qualidade e que atendam às exigências dos clientes.

O Programa Export Plastic está à disposição dos produtores de rafia brasileiros para auxiliá-los nas prospecções de mercados e, inclusive, já realizou pesquisas de mercado nos EUA para identificar potenciais compradores e distribuidores de sacaria de rafia. Agora, contando com as feiras internacionais, bancos de dados e pesquisas de mercado além da prospecção ativa dos especialistas de mercado do Programa, as empresas brasileiras precisam acreditar e investir pois a consolidação do produtor brasileiro passa necessariamente pela conquista de novos mercados, sejam eles Estados Unidos, União Européia, África do Sul, Colômbia, Chile, entre outros.

Por Wagner Delarovera Pinto
Gerente Executivo Programa Export Plastic
www.exportplastic.com.br