

INDÚSTRIA TÊXTIL: INVESTIR NO HEMISFÉRIO OCIDENTAL ESTÁ MAIS ATRATIVO

O conceituado site Portugal Têxtil publicou reportagem nesta segunda-feira (10) indicando que investir na indústria têxtil do hemisfério ocidental está mais atrativo do que nunca. A premissa causou espanto em muita gente, mas o texto lista os motivos e dá um panorama do que pode ser o futuro desse segmento no planeta.

Reproduzimos o texto de forma original, na escrita de Portugal:

A aceleração do investimento nos sectores de fiação e tecelagem dos EUA por empresas estrangeiras - incluindo China e Índia - parece ser impulsionada por fatores competitivos, incluindo redução dos custos de energia, subsídios locais e regras de origem "do fio para a frente". O fácil acesso a portos e a proximidade ao algodão em cru de alta qualidade - o país é o terceiro maior fornecedor do mundo, depois da China e da Índia, e o maior exportador - são outras razões pelas quais investir no hemisfério ocidental tornou-se mais atrativo.

Mas John Flanagan, presidente da Flanagan Trading Corp, empresa com sede na Carolina do Norte que é especializada em futuros e opções de algodão, acredita que, para as empresas de fiação, existem apenas alguns fatores relevantes. «Um deles é o preço do algodão. O preço do algodão na China é muito, muito alto - 1,28 dólares por libra em comparação com 0,75 a 0,85 dólares por libra aqui nos EUA. Por conseguinte [a China] perdeu essa vantagem», revelou.

Para além dos custos laborais e dos preços de energia, Flanagan também aponta outro fator importante: as tarifas. «O fio que é produzido em qualquer lugar do mundo, em última análise, faz o seu trajecto para a China para ser transformado em têxteis e vestuário. Mas há um sistema curioso que a China criou. Existe uma quota no número de fardos de algodão que podem ser importados para o país. Eles são obrigados pela OMC a permitir a importação de cerca de 4 mil milhões de fardos por ano. Acima disso, têm elevadas taxas de importação. Isto limita a quantidade de algodão em bruto que pode ser enviado para a China», explicou.

Flanagan acrescentou ainda que «a China não tem limites para a quantidade de fio de algodão que pode ser enviado para o país, por isso as pessoas estão a começar a perceber: param de tentar vender algodão em cru para a China e começam a vender algodão com valor acrescentado».

Da mesma forma, as fiações americanas estão a aproveitar os acordos comerciais regionais que oferecem tratamento preferencial para os produtos acabados obtidos com materiais dos Estados Unidos. «As regras de origem americanas "do fio para a frente" significam que a maioria dos acordos de livre comércio permitem o acesso isento de taxas apenas a roupas fabricadas a partir de fios no país do parceiro ou nos EUA», escreveu Mike Flanagan, diretor executivo da Clothesource, no just-style. «Então o fio das fiações dos EUA tem uma vantagem competitiva para o vestuário produzido no âmbito dos acordos atuais - e no proposto acordo de livre comércio EUA-UE».

Entre as empresas que estão a procurar beneficiar com esta tendência, encontra-se a Gulf Coast Spinning, um novo empreendimento formado para transformar algodão em cru em fios de alta qualidade. A empresa está a investir 130 milhões de dólares numa instalação de fiação no estado americano da Louisiana.

No ano passado, a produtora de vestuário casual e roupa interior Gildan Activewear também apresentou planos para ampliar as suas instalações de fiação nos EUA ao longo dos próximos dois

anos, não apenas para apoiar o seu crescimento projetado de vendas, mas também para aproveitar os baixos custos de energia.

De igual modo, as vantagens de investir nos EUA não foram perdidas pelo Keer Group, empresa chinesa que está a prever investir 218 milhões de dólares na criação da sua primeira fábrica têxtil na Carolina do Sul para fabricar fios industriais de algodão. Também o indiano Shrivallabh Pittie Group está a investir 70 milhões de dólares para construir a sua primeira unidade nos EUA, precisamente na Geórgia, a qual irá produzir fio de algodão cardado.

A empresa Buhler Quality Yarns, um fabricante americano que optou por investir todo o seu capital no mercado interno e não se aventurar na Ásia, opera atualmente cerca de 32.000 fusos no seu mercado doméstico. O vice-presidente de vendas David Sasso diz que a decisão da empresa de não investir na Ásia não foi baseada no custo, mas na confiança e fiabilidade. «Os parceiros precisam de ter os mesmos princípios e filosofias de fazer negócio e se isso não estiver presente, o relacionamento está fadado ao fracasso», afirma Sasso. «Os EUA são o local onde a maioria dos produtos acaba por chegar de alguma forma, por isso faz todo o sentido trabalhar mais perto dos clientes», justifica

David Sasso acredita que o interesse por parte de empresas chinesas, paquistanesas e indianas está a ser impulsionado pelos retalhistas. «Uma pessoa não se compromete com um investimento a menos que veja um retorno - e eu imagino que existe muito diálogo, principalmente entre os produtores e retalhistas dos Estados Unidos, no sentido de, se vier para os EUA, nós vamos comprar os seus produtos. Eles estão a fazer acordos e existe muita especulação».

FONTE: A redação