

Têxteis, Vestuário, Curtumes e Calçado

Uma Visão Prospectiva

João Abel de Freitas

DT 6-97

Junho 1997

As análises, opiniões e conclusões expressas neste documento de trabalho são da exclusiva responsabilidade do seu autor e não reflectem necessariamente posições do Ministério da Economia.

Têxteis, Vestuário, Curtumes e Calçado

Uma Visão Prospectiva(*)

por

João Abel de Freitas

(*) Texto elaborado a partir dos tópicos da intervenção oral no Seminário do GEPE, Estratégias e Estruturas Industriais e o Impacto da Adesão à Comunidade Europeia - Caso das Indústrias Têxtil, Vestuário e Calçado, na Faculdade de Economia do Porto, em Maio de 1997.

FICHA TÉCNICA

Título: Têxteis, Vestuário, Curtumes e Calçado - Uma Visão Prospectiva

Autor: João Abel de Freitas

Editor: GEPE - Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica
E-mail Gep@mail.telepac.pt

Concepção gráfica: Deltagraphos - Design e Publicidade, Lda.

Impressão e acabamento: Grafema - Sociedade Gráfica, Lda.

Tiragem: 400 exemplares

Edição: Lisboa, Junho 1997

ISBN: 972-8170-29-7

Depósito legal: 113 108/97

Sumário

1. Introdução	7
2. A Situação Comunitária	9
3. A Situação Portuguesa	13
4. Principais Problemas dos Sectores em Análise	15
5. Anexo I - Informação Estatística	19
6. Anexo II - Critérios de Sucesso UNICE	25
7. Refererências Bibliográficas	27
8. Documentos Publicados	28

1. Introdução

As economias modernas estão a ser envolvidas/atravessadas por um processo crescente de “desmaterialização”, ou seja, na estrutura de custos de produção, tende a aumentar a importância de factores imateriais como o acesso à informação, a formação, a concepção de novos produtos e novos processos, a qualidade, o *marketing*, a moda...

Neste contexto, torna-se cada vez menos nítida a linha de separação entre produção industrial e serviços específicos, esbatendo-se, deste modo, as fronteiras entre sectores e afirmando-se a empresa menos como unidade de transformação e mais como “rede de unidades especializadas”, ou seja, a noção tradicional de empresa de transformação está a perder significado “económico”.

É muito importante para o equacionamento da posição das empresas, no processo de competitividade que as envolve, captar esta tendência de mudança da organização produtiva, uma vez que

é ao longo da cadeia de valor (concepção do produto, transformação, distribuição/comercialização) que faz sentido, hoje, pensar estrategicamente a gestão empresarial.

Na actual situação de concorrência nos mercados internacionais, as empresas instaladas em países mais desenvolvidos apresentam condições favoráveis nos factores complexos de competitividade e menos vantajosas nos factores tradicionais de produção, designadamente, em factores como a mão-de-obra.

Daí que a competitividade das empresas dos países mais desenvolvidos em sectores exigentes em quantidade de trabalho requeira elevada “mestria” em termos da relação factores imateriais/ factores materiais da produção e, sobretudo, elevada dinâmica de inovação nos factores imateriais ou intangíveis ou complexos de competitividade, como muitas vezes são designados.

2. A Situação Comunitária

As indústrias do têxtil, vestuário, curtumes e calçado representavam em 1994 6% do valor acrescentado (VAB) da Indústria Transformadora da União Europeia e empregavam cerca de 2 milhões de pessoas (empresas com 20 e mais assalariados). Entre 1985 e 1994, há a registar uma perda de 600 000 postos de trabalho.

Estas quatro indústrias apresentam no âmbito da UE uma concentração geográfica elevada, uma vez que 78% da produção e do valor acrescentado destes sectores é gerado por unidades localizadas em Itália, Alemanha, França e Reino Unido.

Contudo, apesar desta concentração geográfica, a especialização da produção ou industrial⁽¹⁾ nestas indústrias, à excepção de Itália, apresenta-se mais

intensa em Portugal, Grécia e Espanha. A leitura dos quadros 1 e 2, onde se apresentam indicadores comparados para o espaço UE₁₂, permite visualizar esta situação

Assim, nos quatro sectores em referência, o nosso país detém o maior índice relativo de especialização industrial no contexto da UE₁₂. Para o têxtil e vestuário, Portugal é seguido da Grécia e Itália e para os curtumes em 1985 e calçado, da Itália e Espanha.

Note-se, porém, que a imagem do produto, o domínio da moda e a organização da oferta nos mercados dá às empresas italianas um poder competitivo favorável, sobretudo nos segmentos de mercado de média/alta gama, face ao qual a maior parte das empresas nacionais ainda está em clara desvantagem.

QUADRO 1 - Especialização da produção

PAÍSES	Têxtil		Vestuário	
	1985	1994	1985	1994
Bélgica	1,5	1,7	0,8	1,2
Dinamarca	0,8	0,7	0,8	0,5
Alemanha	0,7	0,7	0,8	0,7
Grécia	3,0	2,9	1,3	2,2
Espanha	1,0	0,9	1,0	1,5
França	0,9	0,9	0,9	0,8
Irlanda	0,8	0,7	N/D	N/D
Itália	1,7	1,9	1,7	1,8
Luxemburgo	N/D	N/D	N/D	N/D
Holanda	0,5	0,6	N/D	N/D
Portugal	3,3	3,0	N/D	3,5
Reino Unido	0,8	0,8	0,9	0,8

Fonte: Panorama de L'Industrie Communautaire, 1997

(¹) Relação entre a produção do sector e a da indústria transformadora, de cada país, dividida por idêntico rácio para a UE.

QUADRO 2 - Especialização da produção

PAÍSES	Curtumes		Calçado	
	1985	1994	1985	1994
Bélgica	N/D	0,2	0,1	N/D
Dinamarca	N/D	N/D	0,6	0,7
Alemanha	0,4	0,3	0,5	0,4
Grécia	1,5	1,1	1,1	1,1
Espanha	2,4	1,9	1,6	1,3
França	0,5	0,3	1,1	0,7
Irlanda	N/D	N/D	0,4	0,1
Itália	2,7	3,7	2,5	3,0
Luxemburgo	0,0	0,0	0,0	0,0
Holanda	0,4	0,5	N/D	0,2
Portugal	3,3	N/D	2,6	7,0
Reino Unido	0,8	0,7	0,7	0,6

Fonte: Panorama de L'Industrie Communautaire, 1997

Principais características

Estes quatro sectores da indústria comunitária apresentam as seguintes características:

- proporção relativamente elevada dos custos da mão de obra na produção, embora alguns segmentos produtivos dos têxteis (fiação, tecelagem e tapeçaria) e dos curtumes sejam capital intensivos;
- composição maioritariamente de PME. Esta situação é em simultâneo uma **vantagem** nos mercados da moda em constante mudança (flexibilidade) e um *handicap* para as produções em massa, na concorrência acrescida com os PVD (baixos custos da mão de obra);
- organização da oferta face ao mercado bastante diferenciada. Muitos segmentos da têxtil e curtumes chegam ao mercado através de parceiros industriais; o têxtil-lar, o calçado e o vestuário através do comércio;
- mudanças muito radicais no mercado de distribuição. O comércio independente tem vindo a ser substituído por grandes armazéns, pela venda por correspondência e pelas grandes cadeias de distribuição ligadas a grandes marcas. Esta situação é particularmente relevante no vestuário;
- aumento da dependência dos pequenos produtores face às grandes cadeias.

Desde 1991 as indústrias do têxtil, vestuário, curtumes e calçado têm tido acréscimos de produtividade do trabalho mais elevados do que a indústria transformadora. No entanto, o vestuário para manter esta situação tem recorrido quase sistematicamente à subcontratação e ao aperfeiçoamento passivo (PTT).

Processos de produção

Nestas indústrias, no essencial, há dois tipos de processos de produção: um de **forte intensidade de capital** em certos segmentos de produção da têxtil e dos curtumes, ou seja, nos sectores que predominantemente produzem bens intermédios; outro de **forte intensidade de trabalho**, nos sectores/segmentos produtivos de bens finais, o vestuário e o calçado.

De qualquer forma, os processos de produção sofreram nas últimas duas décadas uma elevada mecanização, automatização e desenvolvimentos tecnológicos (CAD/CAM e CIM) que têm atravessado estas indústrias, com impactos significativos em diversos factores de competitividade, de entre os quais se destacam:

- a qualidade dos produtos;
- a rapidez de resposta;
- a precisão;
- a performance das empresas.

Assim, a concepção e a fabricação assistidas por computador e a produção integrada reflectem-se na redução de custos e, sobretudo, dão origem a novas estratégias, como o *just in time* e a reacção rápida ao mercado.

Por outro lado, as novas tecnologias (telecomunicações e informática) estão a mudar as relações entre fabricantes no sentido do desenvolvimento da cooperação e entre estes e os clientes.

A exigência de utilização de mão-de-obra numerosa conjugada com os limites à automatização dos processos tem conduzido ao recurso à subcontratação como forma de redução de custos e de melhoria da competitividade. Esta situação é mais utilizada no vestuário, registando-se, deste modo, o uso do PTT (aperfeiçoamento passivo) com empresas dos países vizinhos do Centro e Leste Europeus.

Estratégias

As empresas inicialmente optaram por estratégias de racionalização de custos, através da:

- subcontratação;
- aprovisionamento.

Actualmente, as novas estratégias tendem para opções centradas na comercialização.

Cada vez mais os fabricantes tendem a criar a sua própria distribuição, a fim de "agarrar" o pulsar do mercado e, deste modo, actuar sobre a cadeia de valor, a fim de melhorar, no conjunto, a *performance* global.

Por outro lado, estão a surgir estratégias orientadas no sentido da cooperação, de alianças

estratégicas e de fusões e aquisições. Aliás, a globalização tende a impulsionar as empresas para este último tipo de estratégias que, de forma alguma contraria a de "estar" no mercado, antes a potenciando na mesma linha de melhoria de resultados.

Perspectivas

Os principais factores que irão influenciar, em termos de envolvente e no curto/médio prazo, as perspectivas de evolução destas indústrias são a liberalização das trocas com os países do Centro e Leste da Europa, as relações com a Turquia e a abertura a países terceiros na sequência da aplicação dos resultados do Uruguay Round.

A nível destas indústrias, em termos de procura, não são esperadas taxas de crescimento significativas do consumo, devendo ainda continuar a verificar-se uma penetração crescente do mercado comunitário por produtos de países terceiros, designadamente de baixa/média gama. Assim, as condições de concorrência tendem a ser acrescidas.

Neste contexto, é de esperar que a produção e o emprego tendam a decrescer nos países da UE, pelo menos a médio prazo.

As empresas comunitárias devem, por conseguinte, potenciar ao máximo o seu *know-how*, os serviços a prestar com realce para a pós-venda, a sua criatividade, bem como as estratégias de cooperação e de organização, a fim de melhor sustentar a sua competitividade, quer no seu próprio mercado quer no exterior.

3. A Situação Portuguesa

Com a adesão à Comunidade em 1986, Portugal encetou um processo de transformação da sua sociedade, com fortes ajustamentos em várias áreas e domínios.

Durante o processo negocial de adesão, foram reconhecidas à indústria portuguesa especificidades próprias (atrasos estruturais). Aliás, o PEDIP entronca no reconhecimento desta situação.

Desde a adesão muitas alterações ocorreram na indústria portuguesa a nível "material" e de comportamentos.

Em breve síntese, tentemos registar algumas dessas mudanças.

Para uma melhor arrumação de ideias vai seguir-se a conhecida lógica porteriana das condições de factores, das condições de procura e da gestão estratégica e análise das forças de concorrência.

Condições de factores

Neste domínio, devido ao nível de transformações operadas, merecem ser salientadas cinco áreas:

- **melhoria significativa no aparelho produtivo**, através da introdução de tecnologias mais modernas, via aquisição de equipamento;
- **reestruturação de empresas de maior dimensão** (públicas e privadas), no sentido da especialização por áreas de negócios;
- **subida de gama** da produção (diferenciação de produtos);
- **construção de um núcleo de infra-estruturas tecnológicas**, atingindo a grande maioria dos sectores;
- lançamento das bases do **sistema generalizado da qualidade**.

No entanto, dois fortes *handicaps*, a fraca qualificação dos recursos humanos nacionais e o mercado de capitais, continuam a condicionar a evolução das condições de factores.

Uma nota ainda. Estas mudanças ou avanços significativos do lado da oferta têm de ser olhados de forma relativizada, pois convém não esquecer que as empresas concorrentes também evoluíram.

Condições de procura

Aqui, os avanços das empresas portuguesas são menos generalizáveis.

- Continua a persistir **um elevado número de empresas "distanciado" do consumidor** e, por conseguinte, fortemente desconhecedor dos factores que dinamizam a procura final.
- Apenas nas **grandes empresas de capital estrangeiro (globais) ou de capital nacional ou de sectores de maior concentração industrial como as bebidas(ervejas), tabaco, pasta para papel, vidro plano, cimentos, química industrial**, a situação apresenta-se favorável neste domínio.
- É de registar, porém, um **número restrito de empresas exportadoras** em sectores mais atomizados que atingiu um certo acesso aos circuitos de distribuição, próximos do mercado final.

Este núcleo de empresas, que opera com **produtos de média/alta gama** e sabe reagir aos sinais de mudança e a preparar-se para respostas adequadas, situa-se em segmentos do vestuário, do calçado, da cerâmica, do vidro, das torneiras e nos bens de equipamento de pequena série.

Gestão estratégica e análise das forças de concorrência

Aqui, as debilidades são mais visíveis.

- As questões como **a deslocalização e o TPP são praticamente rejeitadas** até pelas associações empresariais. É verdade que os casos de insucesso na deslocalização de algumas empresas portuguesas não ajudam muito o entusiasmo nem a opção por estratégias deste tipo.
- A inovação é ainda um **factor de competitividade pouco assumido** pelo empresariado português, sendo **a imitação dominante**.
- No entanto, **a especialização bem como a parceria** (esta em menor grau) começam a ser acolhidas pelas empresas portuguesas como factores necessários à penetração e consolidação nos mercados.

De qualquer forma, apesar de um certo amadurecimento, os avanços continuam a passo

lento, tanto mais que há, em termos relativos, muito terreno a recuperar.

Não se pode concluir do que se disse que a situação seja dramática. Como se afirmou antes, existem empresas com uma gestão dinâmica, que dominam os circuitos comerciais, que apostam na diferenciação produtiva e, por isso, são competitivas.

Refira-se também a existência de um número, embora reduzido de empresas, que está a apostar na internacionalização com sucesso e onde a gestão estratégica é sem dúvida muito seguida.

Refira-se, ainda, que os factores de sucesso mudam nos dias de hoje com grande rapidez, pelo que convém estar atento aos sinais de mudança, de forma a antecipar novos “modelos” de sucesso. Hoje em dia, criar as condições para perceber antecipadamente os contornos da mudança é uma atitude de saber estar no mundo dos negócios e de nele se manter competitivo.

4. Principais Problemas dos Sectores em Análise

Cada um dos sectores em apreciação tem problemas específicos não só pela sua posição na cadeia produtiva, mas também pela sua relação com os factores produtivos e até com o mercado. Como antes se referiu, as indústrias do têxtil e dos curtumes, que produzem sobretudo bens intermédios, exigem uma maior intensidade de capital enquanto o vestuário e o calçado, produtores de bens de consumo, são mais trabalho intensivo.

Estes sectores dispõem de um peso “aparentemente” desmesurado na estrutura industrial portuguesa (ver informação estatística detalhada em anexo I).

Esta situação, decorrente em parte de um atraso estrutural (indiscutível e preocupante) dos restantes sectores, pois, como se sabe é elevada a

Os quadros 3 e 4 sobre os sectores têxtil e vestuário, em que se comparam percentagens relativas da produção e do emprego na estrutura comunitária face a outros países membros, permitem explicitar a singularidade portuguesa. Vejamos:

Em 1996, a parte de Portugal na produção têxtil comunitária era de 4.3% obtida com 11.9% do emprego respectivo, enquanto essa mesma situação em Espanha era de 7.5% contra 11.3% e em Itália de 28.8% contra 28.3%.

No vestuário, a situação face aos nossos parceiros, para o mesmo ano, apresenta-se ainda mais delicada. Assim, para atingir 4.3% da produção do vestuário Portugal teve de empregar um volume de mão-de-obra equivalente a 13.6% do total comunitário desta

Quadro 3 Percentagem da Produção na EU 15 - 1996

	Têxtil	Vestuário
Itália	28.8	34.8
Alemanha	17.8	17.3
França	14.3	15.1
Reino Unido	11.5	8.7
Espanha	7.5	10.7
Bélgica	5.8	1.4
Portugal	4.3	4.3

Fonte: OETH, EUROSTAT, DEBAGEIE

dependência de Portugal, por exemplo, nos bens de equipamento, não explica nem a situação de atraso em vários domínios ao nível destas indústrias, nem o seu carácter singular no contexto europeu.

indústria, enquanto a Espanha obtém 10.7% com 11.5% do emprego e a Itália 34.8% da produção comunitária do vestuário apenas com 21.3% do emprego do sector.

Quadro 4 Percentagem do Emprego na EU 15 - 1996

	Têxtil	Vestuário
Itália	28.3	21.3
Alemanha	12.4	11.7
Reino Unido	12.3	20.6
Portugal	11.9	13.6
Espanha	11.3	11.5
França	10.7	12.5

Fonte: OETH, EUROSTAT, DEBAGEIE

Por outro lado ainda, face à média europeia, a dependência intersectoral têxtil/vestuário, curtumes/calçado é muito mais elevada em Portugal. Assim, enquanto na UE o calçado e o vestuário absorvem cerca de 50% da produção dos sectores a montante, no nosso país, sobretudo no caso dos curtumes, essa percentagem é superior a 90%, o que cria uma situação muito complexa.

Pensamos que estes dados são suficientes para se poder sugerir razões bem mais profundas do que a da relação intersectoral, em termos de peso relativo, na estrutura produtiva.

Há razões intrínsecas a estas indústrias que são desequilibradoras face aos nossos parceiros. Em nosso entender, as empresas portuguesas registam atrasos no domínio dos factores imateriais da competitividade, por exemplo na área da comercialização e, a montante, no caso destes sectores, em elementos tão sensíveis como o *design*, a moda, a imagem, etc, bem como no que se refere a estratégias.

Neste contexto, poderá referir-se que há desequilíbrios estruturais nas relações entre variáveis como emprego e valor acrescentado (questões de produtividade) e que, numa outra situação de maior equilíbrio, o peso estrutural destes sectores seria bem diferente.

Estas considerações não se prendem com uma outra questão de índole estratégica para a indústria em Portugal que é a de se poder potenciar ou não uma especialização consistente nestas indústrias.

Apenas permitem dizer que, actualmente, estes sectores em Portugal se situam em segmentos produtivos de grande massificação, ou seja, em produtos onde a competitividade-preço é determinante, pelo que têm vindo a perder mercado dentro e fora do país, à medida que a protecção aduaneira vai sendo desmantelada.

Assim, estes produtos defrontam-se cada vez mais com uma concorrência acrescida de países de mão-de-obra barata (China, Índia, Turquia, Leste Europeu, Ásia, etc.).

A liberalização do comércio e os acordos a nível comunitário vêm ainda tornar mais crítica esta situação e alertar para a necessidade de se apos-

tar em estratégias empresariais de novo tipo como as predominantemente centradas no mercado já referidas neste texto, o que implica caminhar para a diferenciação do produto.

Configuração das empresas nacionais face aos mercados

As empresas que integram estes sectores industriais estão nos mercados de forma diferenciada.

Tendo em conta este diferente posicionamento das empresas, é possível identificar quatro configurações ou patamares de empresas com graus de *performance* muito diferente (estas configurações ajustam-se sobretudo ao calçado e ao vestuário)

Assim temos:

- um primeiro patamar de empresas que, tendo conseguido fazer vencer no mercado nacional a marca própria (calçado, vestuário para homem e vestuário de malha), utilizaram essa fonte de aprendizagem sobretudo na área da comercialização, como forma de penetrar de forma sustentada em mercados exteriores;
- um segundo patamar de empresas que produzem para o distribuidor final com base em colecções próprias (vestuário) ou que vendem para distribuidores internacionais com marca do cliente (calçado) mas com intervenção no modelo, As empresas que se situam neste escalão estão próximas do mercado, dominam a informação e transformam-na em conhecimentos aplicativos;
- um terceiro patamar de empresas que vendem às grandes cadeias de distribuição, geralmente através de agentes, com reduzida intervenção na definição do produto. Este conjunto é constituído por um grupo alargado de empresas onde o conhecimento do mercado é bastante deficiente;
- finalmente, existe ainda um quarto patamar constituído pelas empresas que funcionam totalmente em subcontrato. Muitas destas empresas desconhecem por completo os canais de comercialização do produto que fabricam. São empresas com uma atitude passiva e dependente do seu cliente.

Sendo estas indústrias de forte exposição à concorrência, é evidente que as empresas de maiores fragilidades são as que se posicionam em situação de maior dependência face aos mercados.

Como **vão evoluir estas indústrias em Portugal?**

O futuro destas indústrias e, ao fim e ao cabo de muitas outras, dependem da forma como as empresas que as constituem **“perceberem e atacarem”** os factores que são **“estratégicos ou críticos”** para a sua evolução.

Os critérios de sucesso de competitividade na terminologia da UNICE⁽²⁾ podem arrumar-se em três grandes grupos (ver mais detalhes em anexo II):

- **inovação;**
- **maximização da eficácia operacional;**
- **realização de ajustamentos estruturais.**

No estudo do GEP⁽³⁾, A Indústria Portuguesa Horizonte 2015 evolução e prospectiva, os factores estratégicos “comuns”, apontados para as indústrias do têxtil, do vestuário, dos curtumes e do calçado, são os seguintes:

- **domínio e gestão da informação;**
- **ligação a montante e/ou a jusante;**
- **flexibilidade no processo produtivo;**
- **marketing no sentido amplo do termo (criação de imagem, moda, qualidade, design);**
- **infraestruturas específicas;**
- **gestão estratégica.**

De algum modo, estes factores estratégicos cujo comportamento poderá determinar a competi-

tividade de cada uma destas indústrias a médio e longo prazo são muito aproximados aos seleccionados pela UNICE.

Assim, os cenários⁽⁴⁾ que se possam construir sobre o futuro destas indústrias passam pelo equacionamento e análise das Hipóteses de Comportamento que as empresas situadas nos diversos patamares possam vir a ter face a estes vectores estratégicos.

Pensamos que as empresas posicionadas nos escalões de melhor performance de mercado como já estão atentas aos sinais de mudança apresentam maior probabilidade de sucesso competitivo. No entanto, todo o cuidado é pouco. As conjunturas mudam muito rapidamente e por conseguinte as condições de concorrência, pelo que cada vez é mais fundamental “jogar” na antecipação.

Neste contexto, as empresas dos patamares três e quatro requerem mudanças comportamentais muito pronunciadas para poderem assegurar algum sucesso.

Como conclusão final, pensamos que o sucesso das empresas destes sectores passa sobretudo pelo domínio dos factores imateriais de competitividade e por estratégias viradas para a comercialização, pela cooperação industrial e comercial e pela especialização.

As empresas portuguesas, dada a dimensão da economia e o elevado grau de abertura, não podem pensar em actuar no mercado, sem espírito de mercado internacional, pelo que na sua grande maioria têm de sair da posição passiva que as caracteriza e criar a sua própria capacidade para reagir, de per si, aos reajustamentos que as constantes mudanças vão exigindo.

⁽²⁾ Union of Industrial and Employers Confederations of Europe.

⁽³⁾ Gabinete de Estudos e Planeamento do ex-Ministério da

⁽⁴⁾ Por cenário entende-se, aqui, o processo de exploração das condições geradoras de futuros possíveis, através da análise de tendências e da delimitação dos factores estratégicos de desenvolvimento.

5. Anexo I - Informação Estatística

Observações

Chama-se a atenção para a leitura interpretativa da informação estatística que se anexa pelos seguintes motivos:

- no caso do valor acrescentado bruto (VAB) e emprego os valores dos anos 80 e dos anos 90 não são comparáveis porque estatisticamente há a registar uma ruptura na série no ano de 1990.

Assim, até 1989 os valores utilizados são extraídos das Estatísticas Industriais e a partir de 1990

das Estatísticas das Empresas (ambas da responsabilidade do INE - Instituto Nacional de Estatística).

As diferenças são muito profundas e decorrem de:

- maior cobertura das Estatísticas das Empresas;
- amostragem;
- diferentes conceitos e critérios de valorimetria das variáveis.

- No caso dos valores das exportações e importações apenas a forma de recolha é diferente. Até ao ano de 1992 a recolha era administra-

VALOR ACRESCENTADO BRUTO

(preços correntes)

(Mil contos)

Sector	1985	1989	1990	1992	1994
Indústria Transformadora	708 721	1 313 685	2 138 886	2 400 276	2 530 179
Têxteis	115 680	178 080	235 816	224 533	241 224
Vestuário	31 044	59 192	140 358	162 003	178 474
Curtumes	7 029	11 568	17 965	16 670	18 416
Calçado	14 648	31 878	64 453	71 369	94 591

PESSOAL AO SERVIÇO

(N.º)

Sector	1985	1989	1990	1992	1994
Indústria Transformadora	630 216	615 429	1 017 033	985 928	977 098
Têxteis	134 263	132 366	158 292	140 350	127 676
Vestuário	46 596	55 909	145 336	151 379	149 085
Curtumes	5 356	5 643	9 808	8 860	8 319
Calçado	22 250	28 059	59 434	62 106	65 199

VAB/EMPREGO

(Contos/Trabalhador)

Sector	1985	1989	1990	1992	1994
Indústria Transformadora	1 125	2 135	2 103	2 435	2 589
Têxteis	862	1 345	1 490	1 600	1 889
Vestuário	666	1 059	966	1 070	1 197
Curtumes	1 312	2 050	1 832	1 881	2 214
Calçado	658	1 136	1 084	1 149	1 451

1985-1989 - INE-Estatísticas Industriais; VAB a custo dos factores.

IMPORTAÇÃO

(preços correntes)

(Mil contos)

Sector	1985	1990	1992	1994	1995
Indústria Transformadora	817 617	2 959 207	3 505 420	3 777 332	4 257 414
Têxteis	54 894	259 685	304 621	310 461	337 780
Vestuário	2 242	42 384	74 045	84 020	92 807
Curtumes	16 097	61 200	59 199	76 474	76 683
Calçado	1 855	18 147	25 150	36 115	40 589

EXPORTAÇÃO

(preços correntes)

(Mil contos)

Sector	1985	1990	1992	1994	1995
Indústria Transformadora	942 875	2 220 377	2 362 004	2 860 758	3 366 322
Têxteis	152 593	345 020	369 516	408 697	442 144
Vestuário	132 516	344 351	363 696	360 229	374 260
Curtumes	2 272	6 976	9 470	13 315	12 402
Calçado	55 444	185 196	213 858	279 986	274 716

EXPORTAÇÃO

(preços correntes)

(Mil contos)

Sector	1985	1990	1992	1994	1995
Têxtil lã	7 039	13 441	16 399	20 874	24 069
Têxtil de algodão	37 345	52 764	53 401	59 413	59 193
Malhas	40 654	154 253	176 391	186 797	199 602
Cordas e redes	8 314	14 204	15 210	17 457	19 645
Têxtil lar	47 776	93 744	93 509	107 750	117 720
Out. Ind. Têxteis	11 463	16 614	14 606	16 405	21 915
Vestuário e acessórios	132 516	344 351	363 696	360 229	374 260
Curtumes	436	4 627	6 631	9 267	9 013
Malas e pastas	1 836	2 349	2 838	4 048	3 389
Calçado	55 444	185 196	213 858	279 986	274 716
TOTAL	342 825	881 543	956 539	1 062 226	1 103 521

IMPORTAÇÃO

(preços correntes)

(Mil contos)

Sector	1985	1990	1992	1994	1995
Têxtil lã	7 080	27 702	39 118	39 262	42 404
Têxtil de algodão	33 664	155 830	160 261	156 357	171 879
Malhas	2 837	28 320	46 213	48 471	50 304
Cordas e redes	173	551	860	735	786
Têxtil lar	1 325	14 473	20 772	18 712	21 044
Out. Ind. Têxteis	9 814	32 809	37 397	46 924	51 363
Vestuário e acessórios	2 242	42 384	74 045	84 020	92 807
Curtumes	15 969	57 506	52 778	70 573	69 496
Malas e pastas	129	3 694	6 420	5 901	7 187
Calçado	1 855	18 147	25 150	36 115	40 589
TOTAL	75 087	381 416	463 015	507 070	547 858

VALOR ACRESCENTADO BRUTO

(Indústria Transformadora)

(%)

Sector	1985	1989	1990	1992	1994
Indústria Transformadora	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Têxteis	16.3	13.6	11.0	9.4	9.5
Vestuário	4.4	4.5	6.6	6.7	7.1
Curtumes	1.0	0.9	0.8	0.7	0.7
Calçado	2.1	2.4	3.0	3.0	3.7

EMPREGO

(Indústria Transformadora)

(%)

Sector	1985	1989	1990	1992	1994
Indústria Transformadora	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Têxteis	21.3	21.5	15.6	14.2	13.1
Vestuário	7.4	9.1	14.3	15.4	15.3
Curtumes	0.8	0.9	1.0	0.9	0.9
Calçado	3.5	4.6	5.8	6.3	6.7

VALOR ACRESCENTADO BRUTO

(Taxa de variação anual)

Sector	1985-89	1990-92	1992-94
Indústria Transformadora	16.7	5.9	2.7
Têxteis	11.4	-2.4	3.7
Vestuário	17.5	7.4	5.0
Curtumes	13.3	-3.7	5.1
Calçado	21.5	5.2	15.1

EMPREGO

(Taxa de variação anual)

Sector	1985-89	1990-92	1992-94
Indústria Transformadora	-0.6	-1.5	-0.4
Têxteis	-0.4	-5.8	-4.6
Vestuário	4.7	2.1	-0.8
Curtumes	1.3	-5.0	-3.1
Calçado	6.0	2.2	2.5

Cálculos: GEPE

IMPORTAÇÃO
(Estrutura Sectorial)

(%)

Sector	1985	1990	1992	1994	1995
Indústria Transformadora	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Têxteis	6.7	8.8	8.7	8.2	7.9
Vestuário	0.3	1.4	2.1	2.2	2.2
Curtumes	2.0	2.1	1.7	2.0	1.8
Calçado	0.2	0.6	0.7	1.0	1.0

EXPORTAÇÃO
(Estrutura Sectorial)

(%)

Sector	1985	1990	1992	1994	1995
Indústria Transformadora	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Têxteis	16.2	15.5	15.6	14.3	13.1
Vestuário	14.1	15.5	15.4	12.6	11.1
Curtumes	0.2	0.3	0.4	0.5	0.4
Calçado	5.9	8.3	9.1	9.8	8.2

IMPORTAÇÃO (Preços correntes) - TAXA DE CRESCIMENTO ANUAL

Sector	1985-90	1990-92	1992-94	1994-95
Indústria Transformadora	29.3	8.8	3.8	12.7
Têxteis	36.5	8.3	1.0	8.8
Vestuário	80.0	32.2	6.5	10.5
Curtumes	30.6	-1.6	13.7	0.3
Calçado	57.8	17.7	19.8	12.4

EXPORTAÇÃO (Preços correntes) - TAXA DE CRESCIMENTO ANUAL

Sector	1985-90	1990-92	1992-94	1994-95
Indústria Transformadora	18.7	3.1	10.1	17.7
Têxteis	17.7	3.5	5.2	8.2
Vestuário	21.0	2.8	-0.5	3.9
Curtumes	25.2	16.5	18.6	-6.9
Calçado	27.3	7.5	14.4	-1.9

EXPORTAÇÃO
(Estrutura Intrasectorial)

(%)

Sector	1985	1990	1992	1994	1995
Têxtil lã	2.1	1.5	1.7	2.0	2.2
Têxtil de algodão	10.9	6.0	5.6	5.6	5.4
Malhas	11.9	17.5	18.4	17.6	18.1
Cordas e redes	2.4	1.6	1.6	1.6	1.8
Têxtil lar	13.9	10.6	9.8	10.1	10.7
Out. Ind. Têxteis	3.3	1.9	1.5	1.5	2.0
Vestuário e acessórios	38.7	39.1	38.0	33.9	33.9
Curtumes	0.1	0.5	0.7	0.9	0.8
Malas e pastas	0.5	0.3	0.3	0.4	0.3
Calçado	16.2	21.0	22.4	26.4	24.9
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Cálculos: GEPE

IMPORTAÇÃO
(Estrutura Intrasectorial)

(%)

Sector	1985	1990	1992	1994	1995
Têxtil lã	9.4	7.3	8.4	7.7	7.7
Têxtil de algodão	44.8	40.9	34.6	30.8	31.4
Malhas	3.8	7.4	10.0	9.6	9.2
Cordas e redes	0.2	0.1	0.2	0.1	0.1
Têxtil lar	1.8	3.8	4.5	3.7	3.8
Out. Ind. Têxteis	13.1	8.6	8.1	9.3	9.4
Vestuário e acessórios	3.0	11.1	16.0	16.6	16.9
Curtumes	21.3	15.1	11.4	13.9	12.7
Malas e pastas	0.2	1.0	1.4	1.2	1.3
Calçado	2.5	4.8	5.4	7.1	7.4
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

EXPORTAÇÃO (Preços correntes) - TAXA DE CRESCIMENTO ANUAL

Sector	1985-90	1990-92	1992-94	1994-95
Têxtil lã	13.8	10.5	12.8	15.3
Têxtil de algodão	7.2	0.6	5.5	-0.4
Malhas	30.6	6.9	2.9	6.9
Cordas e redes	11.3	3.5	7.1	12.5
Têxtil lar	14.4	-0.1	7.3	9.3
Out. Ind. Têxteis	7.7	-6.2	6.0	33.6
Vestuário e acessórios	21.0	2.8	-0.5	3.9
Curtumes	60.4	19.7	18.2	-2.7
Malas e pastas	5.1	9.9	19.4	-16.3
Calçado	27.3	7.5	14.4	-1.9
TOTAL	20.8	4.2	5.4	3.9

IMPORTAÇÃO (Preços correntes) - TAXA DE CRESCIMENTO ANUAL

Sector	1985-90	1990-92	1992-94	1994-95
Têxtil lã	31.4	18.8	0.2	8.0
Têxtil de algodão	35.9	1.4	-1.2	9.9
Malhas	58.4	27.7	2.4	3.8
Cordas e redes	26.1	25.0	-7.6	7.0
Têxtil lar	61.3	19.8	-5.1	12.5
Out. Ind. Têxteis	27.3	6.8	12.0	9.5
Vestuário e acessórios	80.0	32.2	6.5	10.5
Curtumes	29.2	-4.2	15.6	-1.5
Malas e pastas	95.7	31.8	-4.1	21.8
Calçado	57.8	17.7	19.8	12.4
TOTAL	38.4	10.2	4.6	8.0

Cálculos: GEPE

6. Anexo II - Critérios de Sucesso UNICE

Inovação

- Minimização do Tempo de Resposta
- Acesso às Ideias, Tecnologias e *Know-how*
- Concepção de Produtos e Serviços para o Cliente
- Minimização de Custos de Desenvolvimento e Comércio

Maximização da Actividade Operacional

- Custos Unitários (normas mundiais)
- Qualidade e Flexibilidade (normas mundiais)

- Investimento em Equipamento Moderno
- Investimento na Motivação e Formação do Pessoal
- Novos Métodos Operacionais

Realização de Ajustamentos Estruturais

- Atenção constante à Flexibilidade e Mudança
- Direcção Efectiva
- Concentração sobre o *Core*
- Minimização dos Custos de Mudança
- Estruturas capazes de aplicar as Mudanças

7. Referências Bibliográficas

OETH - The EU Têxtil and Clothing Sector 1997
Brussels, April 1997

Panorama de L' Industrie Communautaire, 1997
Bruxelles, Comission Européenne, 1997

Serviço de Estudos de Economia Industrial/GEP
A Indústria Portuguesa/Horizonte 2015
Evolução e Prospectiva
Lisboa, GEP/MIE 1995

Plano Estratégico para a Indústria do Calçado
Porto, APICCAPS, 1994

Les Défis de la Mondialisation: Innovation et Concurrence
Paris, IFRI, Masson, 1994

8. Documentos Publicados

- DT 1 **Política de Concorrência e Política Industrial**
Nov. 96 *António Nogueira Leite*
- DT 2 **Transformação Estrutural e Dinâmica do Emprego**
Dez. 96 *Paulino Teixeira*
- DT 3 **Ética e Economia**
Jan. 97 *António Castro Guerra*
- DT 4 **Padrões de Diversificação dos Grupos Empresariais**
Mar. 97 *Adelino Furtado*
- DT 5 **Estratégias e Estruturas Industriais e o Impacto da Adesão à Comunidade Europeia**
Maio 97 *António Brandão, Alberto Castro e Helder de Vasconcelos*
- DT 6 **Têxteis, Vestuário, Curtumes e Calçado - Uma Visão Prospectiva**
Jun. 97 *João Abel de Freitas*