

TEXTO PARA DISCUSSÃO

N° 152

**O comércio
exterior
brasileiro de
calçados e
têxteis:
desempenho e
indicadores por
grupos de
produtos**

**Fernando José
Ribeiro e Henry
Pourchet**

Julho de 2000

O comércio exterior brasileiro de calçados e têxteis: desempenho e indicadores por grupos de produtos

**Fernando J. Ribeiro
Henry Pourchet**

Julho de 2000

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	3
PARTE I: SETOR DE CALÇADOS	5
1. BREVE PANORAMA DO SETOR CALÇADISTA BRASILEIRO	5
1.1. O setor calçadista no contexto internacional	5
1.2. Estrutura	7
1.3. Desempenho	9
1.4. Competitividade da indústria calçadista brasileira	10
2. INDICADORES DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO DE CALÇADOS	14
2.1. Histórico do comércio exterior brasileiro de calçados	14
2.2. Couros e peles preparadas, inclusive artefatos e artigos de viagem (24.101)	23
2.3. Calçados (24.201)	25
3. COEFICIENTES DE ORIENTAÇÃO EXTERNA	28
4. COMÉRCIO MUNDIAL	32
4.1. Tendências da localização industrial e do comércio internacional	32
4.2. Principais mercados	33
4.3. Market-share do Brasil	35
5. AVALIAÇÃO E PERSPECTIVAS	37
PARTE II: SETOR TÊXTIL	41
1. PANORAMA DO SETOR TÊXTIL BRASILEIRO	41
1.1. Estrutura	41
1.2. Desempenho	43
1.3. Competitividade	45
2. INDICADORES DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO DE TÊXTEIS	47
2.1. Histórico do comércio exterior brasileiro de têxteis	48
2.2. Fibras beneficiadas e fios têxteis naturais (22.101)	56
2.3. Tecidos de fios têxteis naturais (22.102)	58
2.4. Fibras artificiais e sintéticas (18.301)	60
2.5. Fios de fibras artificiais e sintéticas (22.201)	61
2.6. Tecidos de fios artificiais e sintéticos (22.202)	62
2.7. Artigos do vestuário de malha e outros produtos da indústria têxtil (22.301)	64
2.8. Setor têxtil agregado	65
3. COEFICIENTES DE ORIENTAÇÃO EXTERNA	70
4. COMÉRCIO MUNDIAL	72
4.1. Principais mercados	72
4.2. Market-share do Brasil	74
5. AVALIAÇÃO E PERSPECTIVAS	76
CONCLUSÃO	79
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	81
ANEXO I - INDICADORES DE COMÉRCIO EXTERIOR DO SETOR DE CALÇADOS	ii
ANEXO II - INDICADORES DE COMÉRCIO EXTERIOR DO SETOR TÊXTIL	viii
ANEXO III - INDICADORES DE COMÉRCIO MUNDIAL	xvi
ANEXO IV - CLASSIFICAÇÃO DOS SETORES - MATRIZ	xxv

INTRODUÇÃO

Este trabalho é parte de um projeto desenvolvido pela Funcex para o BNDES, relativo à elaboração de um sistema de indicadores de comércio exterior. Ele se destina a apresentar e analisar um conjunto de dados relativos ao valor FOB, preço e quantum das exportações e importações, bem como o índice de rentabilidade das exportações, para dois setores de expressiva importância na balança comercial brasileira: Calçados (incluindo couros, peles e artigos de viagem) e Têxteis (não incluindo vestuário). Além destes indicadores, apresentam-se também dados referentes ao coeficientes de orientação externa (coeficiente de exportação, de penetração de importações etc.) e também ao comércio mundial de cada setor. A definição destes setores como prioritários para análise foi feita em conjunto com técnicos do BNDES.

Este trabalho está dividido em duas partes. A primeira analisa o setor de calçados e a segunda o setor têxtil, sendo que cada parte apresenta a mesma estrutura descrita a seguir. Primeiramente, realiza-se uma breve descrição das características do setor, concentrando-se em três aspectos básicos: sua estrutura, referente ao número de firmas, grau de concentração, distribuição espacial nos diversos estados e regiões brasileiras, nível tecnológico, intensidade de fatores e métodos de gestão da produção; seu desempenho, com informações referentes à produção, crescimento do mercado interno, exportações, importações e concorrência externa; e, por fim, questões relativas à competitividade do setor, destacando suas principais vantagens e fraquezas competitivas e sua capacidade de concorrer com empresas do exterior, tanto no mercado interno quanto no mercado mundial.

O terceiro capítulo apresenta os indicadores de comércio exterior para os setores relevantes, com dados anuais de 1977 a 1998. Os dados relativos ao ano de 1999 ainda não estavam disponíveis quando da realização do estudo. Analisa-se a princípio uma série longa dos indicadores de comércio desenvolvidos pela Funcex¹: valor FOB das exportações e importações, índices de preço e *quantum*, índice de rentabilidade das exportações e termos de troca. Em seguida, analisa-se os mesmos indicadores, mas agora utilizando-se uma série mais curta – de 1989 a 1998, incluindo também dados trimestrais a partir de 1997 – e lançando mão de uma classificação mais desagregada, abrindo-se o setor de calçados em dois subsetores e o têxtil em seis subsetores. O capítulo quatro analisa os coeficientes de orientação externa para os dois setores ao longo do período 1989-98, calculados pela Funcex com base nos dados de comércio exterior e também no valor da produção dos

¹ Com base nas estatísticas básicas da SECEX/MDIC.

setores. O capítulo cinco apresenta algumas informações sobre a evolução do comércio mundial destes produtos ao longo desta década, destacando-se os principais importadores e exportadores mundiais em cada setor e a evolução do *market-share* das exportações brasileiras em cada um destes principais mercados.

Finalmente, o capítulo seis elabora algumas avaliações acerca do desempenho dos setores em termos de comércio exterior e suas perspectivas futuras, a partir dos dados analisados no capítulo anterior. Faz-se também um breve comentário acerca das barreiras que estes setores enfrentam para expandir suas exportações, tanto no âmbito doméstico quanto na questão de acesso aos mercados internacionais. Os Anexos I, II e III apresentam as séries completas dos dados apresentados ao longo do texto, sendo o primeiro relativo aos indicadores do setor de calçados, o segundo aos indicadores do setor têxtil e o terceiro aos dados de comércio mundial.

PARTE I: SETOR DE CALÇADOS

1. BREVE PANORAMA DO SETOR CALÇADISTA BRASILEIRO

Neste capítulo serão discutidas de forma breve e sintética as características gerais do setor de calçados no Brasil, sua organização, sua evolução no período recente, bem como diversos aspectos relacionados à competitividade, à qualidade e à relação entre clientes e fornecedores. O objetivo desta análise é avaliar como estes aspectos se relacionam ao desempenho do comércio exterior brasileiro de calçados, assunto que será retomado ao final deste capítulo. A fim de situar melhor a discussão, o capítulo se inicia com uma análise do contexto internacional do setor, destacando suas características principais.

1.1. O setor calçadista no contexto internacional²

A indústria calçadista é parte de uma cadeia produtiva que possui três etapas: os frigoríficos e matadouros, os curtumes e, finalmente, as manufaturas de couro, entre elas as de calçados. No caso dos calçados que não são inteiramente de couro, a indústria se relaciona também com a cadeia produtiva de borracha e plástico. Além destas atividades, a produção de calçados se relaciona com um conjunto de atividades industriais de apoio. Entre as mais diretamente vinculadas se encontram a produção e importação de partes e componentes para calçados, a de caixas de papelão e a de máquinas e equipamentos. De forma indireta, são também muito importantes as atividades de produção e importação de produtos químicos utilizados basicamente pelos curtumes.

A oferta do setor não é homogênea, reunindo um conjunto muito variado de produtos: calçados esportivos ou não, calçados para homens, mulheres e crianças, calçados totalmente de couro, de plásticos, de borracha ou de uma combinação destes, etc. Por outro lado, dentro de um mesmo tipo de calçado os produtos se diferenciam por qualidade, marca, etc. Esta variedade de produtos implica uma importante segmentação do mercado, que determina as características da concorrência no setor.

A competição via preços é muito importante nos segmentos de menor qualidade, ao passo que nos demais a diferenciação de produto é o elemento-chave. No caso de calçados esportivos, a imagem da marca assume um papel fundamental e, portanto, os gastos em publicidade e marketing constituem um aspecto central da estratégia das firmas. No

² Esta seção é baseada em Funcex, Cenes e Cinve (1999).

segmento de calçados não-esportivos as economias de escala não são decisivas (aspecto que não vem se modificando mesmo diante das inovações tecnológicas que vêm sendo incorporadas pela indústria) e, em muitos países, a produção é concentrada em pequenas e médias empresas. Em outros segmentos, subsiste uma estrutura dual, com empresas de diferentes tamanhos. No segmento de calçados esportivos as economias de escala parecem ser mais importantes, implicando plantas produtivas de maior tamanho relativo. A importância das marcas faz com que o mercado mundial de calçados seja dominado por um número reduzido de grandes empresas internacionais, que abastecem o mercado por meio de diversas plantas de produção próprias (instaladas em países de baixo custo de mão-de-obra) ou ainda por meio de contratos de licenciamento com firmas de outros países. Isto se repete, em menor medida, nos segmentos de calçados não-esportivos de maior qualidade.

Outro elemento de grande importância no setor é a forte presença dos grandes distribuidores de calçados dos países desenvolvidos (fundamentalmente Estados Unidos) que, em muitos casos, organizam a produção em países em desenvolvimento e distribuem os produtos utilizando marca própria – internalizando, assim, boa parte do preço de venda.

Em termos de padrão de demanda, vale destacar que a procura de calçados é bastante diferenciada, mostrando elevada sensibilidade às variações da atividade econômica, particularmente do nível de renda e de sua distribuição.

Dada a grande importância do preço como elemento de competição no setor, a redução de custos se torna um aspecto fundamental na estratégia competitiva das empresas. Dentro da estrutura de custos, têm especial importância aqueles relacionados à mão-de-obra, dada ser uma atividade trabalho-intensiva. Como consequência, a disponibilidade de mão-de-obra com baixos salários é um fator-chave da competitividade da indústria, sendo decisivo no processo de realocação produtiva desta indústria em nível internacional, observado nas últimas décadas – dos países desenvolvidos em direção aos países em desenvolvimento. Este aspecto será retomado no Capítulo 2 e também no Capítulo 4.

Do mesmo modo, a disponibilidade de matérias-primas (principalmente couro natural) de boa qualidade e preço era, tradicionalmente um fator determinante da competitividade da indústria. Atualmente, contudo, este fator parece estar perdendo importância relativamente a outros aspectos como qualidade, *design*, prazos de entrega e eficiência produtiva, processo estimulado também pela maior variedade e qualidade de materiais substitutos do couro. A tendência de liberalização do comércio internacional de couros também constitui um fator que limita a importância da disponibilidade local de matérias-primas.

A diferenciação de produtos é um fator-chave em alguns segmentos do mercado. Neste sentido, a proximidade dos mercados consumidores se constitui também em uma vantagem importante, dada a rapidez para captar as mudanças de gostos dos consumidores. Sem embargo, os avanços tecnológicos nas comunicações e a redução do tempo de transporte têm reduzido gradativamente a importância deste fator.

Do ponto-de-vista tecnológico, a indústria é altamente heterogênea e, em muitos países, subsiste um grande número de firmas que utilizam tecnologia tradicional. De qualquer modo, certas inovações vêm ganhando importância como fator de competitividade e têm seu uso cada vez mais generalizado na indústria. De fato, nos últimos trinta anos verificou-se uma profunda transformação na concepção do produto, passando-se de uma fabricação artesanal, altamente dependente da habilidade manual dos operários, para processos produtivos automatizados que aumentam a eficiência (e portanto reduzem os custos), pela diminuição do tempo de realização das diversas etapas, como *design*, manipulação etc. A microeletrônica e a robótica são a base da maior parte das inovações, destacando-se os processos conhecidos como desenho e manufatura auxiliados por computador (CAD-CAM).

A aplicação do CAD provocou uma substancial transformação da fase de desenho de novos produtos, se traduzindo em uma redução a cerca da metade do tempo transcorrido entre a definição do modelo e sua fabricação. Em alguns segmentos do mercado, nos quais a mudança freqüente de modelos e variedades é de fundamental importância (como o de calçados femininos), a introdução do CAD permitiu que as plantas adquirissem a flexibilidade necessária para atender à demanda. Um processo similar se observa no segmento de calçados esportivos. A combinação da tecnologia CAD com máquinas de controle numérico também tem aumentado sensivelmente a eficiência, ao definir com maior precisão as tarefas de corte e costura. Na etapa de fabricação o CAM vem sendo introduzido principalmente na etapa de corte do calçado.

Dada a heterogeneidade tecnológica e de escalas de produção, o custo de investimento não constitui uma barreira relevante à entrada de novas firmas, na medida em que se pode iniciar a atividade com um equipamento mínimo e trabalhando por encomenda.

1.2. Estrutura

A indústria brasileira de calçados é constituída por aproximadamente 4.000 empresas, predominando as firmas de pequeno e médio porte, a maioria de capital nacional. O setor calçadista emprega diretamente cerca de 300 mil pessoas e gera, ainda, cerca de 1 milhão

de empregos indiretos. Em 1997, a capacidade produtiva total do Brasil era estimada em cerca de 600 milhões de pares/ano.

O setor pode ser dividido em três grandes grupos, de acordo com o tamanho das firmas, as características do produto e/ou do processo produtivo e o destino da produção. Com efeito, as grandes empresas atuam basicamente na produção de calçados esportivos, que exige maior sofisticação tecnológica e despesas mais elevadas com marketing e propaganda, e direcionam a produção para o mercado interno. A opção pelo mercado doméstico decorre da ausência de competitividade dessas firmas em relação aos produtores asiáticos, como os de Taiwan e China. As empresas de porte médio têm atuação mais voltada para o mercado externo, concentrada em produtos de couro de baixo/médio valor unitário e detêm elevada capacidade competitiva. Já as pequenas empresas utilizam processos artesanais, sendo também concentradas na produção para o mercado doméstico (Gorini e Siqueira, 1997).

As pequenas e médias empresas possuem grande peso no valor total da produção, caracterizando uma estrutura de mercado bastante desconcentrada. Em 1995, a participação da receita das quatro maiores empresas no total do setor era de 38%, contra uma média de 53% para a indústria como um todo (Corrêa, 1999). Nos últimos anos, observa-se um elevado movimento de entrada e saída de firmas do mercado, sem, no entanto, caracterizar-se qualquer tendência a um aumento do grau de concentração.

Em termos tecnológicos, o setor é altamente heterogêneo, com características diferenciadas por segmentos de produtos e tipo de mercado. Isto decorre da grande divisibilidade do processo produtivo, que permite a convivência de diferentes níveis tecnológicos entre as diversas operações necessárias à elaboração do produto – inclusive dentro de uma mesma fábrica. A atualização tecnológica dos equipamentos tornou-se, ao longo do tempo, cada vez mais importante, implicando uma crescente intensidade de investimentos físicos no setor. Contudo, conforme destacado em Ferraz *et alli* (1995), o último grande surto de investimentos e modernização do setor calçadista brasileiro havia ocorrido nos anos 70. Com isso, a indústria calçadista entrou nos anos 90 com um parque produtivo relativamente obsoleto, demandando, a partir de meados da década, um profundo ajuste estrutural de forma a resistir à pressão competitiva gerada pela abertura comercial e, principalmente, à concorrência mais acirrada em terceiros mercados.

Quanto à localização regional da produção, observa-se que até os anos 60 a indústria concentrava-se no estado de São Paulo, tendo migrado gradativamente para o Rio Grande do Sul na década de 70. Com isso, conformaram-se dois grandes pólos nacionais de produção, o de Franca (SP) e o do Vale dos Sinos (RS). Este último constituiu-se no

principal pólo exportador do país, especializado na produção de calçados femininos e possuindo uma infra-estrutura completa, inclusive com fábricas de equipamentos próprios para o setor, induzindo expressivos ganhos de competitividade. Nos últimos anos, surgiram novos pólos, como os de Santa Catarina e Minas Gerais e, posteriormente, os da região Nordeste (principalmente no Ceará e Pernambuco), que vêm atraindo crescentes investimentos de empresas sediadas nos estados do Sul e Sudeste. As principais vantagens dos novos pólos dizem respeito ao menor custo da mão-de-obra e aos benefícios resultantes da concessão de incentivos fiscais pelos Estados. Estes novos pólos também já apresentam um significativo viés exportador.

1.3. Desempenho

A indústria brasileira de calçados teve uma evolução bastante expressiva a partir dos anos 60, época em que produzia unicamente para suprir o mercado interno e caracterizava-se por um grande número de pequenas empresas, com processo basicamente artesanal. O ponto de inflexão na evolução do setor ocorreu na passagem dos anos 60 para a década de 70, quando a indústria calçadista fez suas primeiras incursões no mercado externo, exportando calçados de couro femininos de baixo preço. As vantagens comparativas iniciais do setor restringiam-se ao baixo custo da mão-de-obra. Contudo, progressivamente, somaram-se novas vantagens: o crescente aprimoramento da qualidade do produto, a manutenção de uma política cambial favorável às exportações, principalmente a partir de meados dos anos 60, além de um conjunto amplo de incentivos fiscais e creditícios.

Nas décadas de 70 e 80, a expansão do mercado interno e a crescente penetração no mercado externo foram responsáveis por um processo de crescimento acelerado da produção doméstica, que passou de 213,6 milhões de pares em 1974 para 694,8 milhões em 1986. O crescimento se baseou na incorporação crescente de capital e mão-de-obra, de forma que o volume de emprego nesta indústria passou de 81 mil trabalhadores em 1974 para 264 mil trabalhadores em 1990.

A crise econômica da década de 80 e início dos anos 90 trouxe conseqüências extremamente negativas para o setor, que enfrentou um longo período de redução da demanda (inclusive externa), queda da produção e forte retração dos investimentos em expansão e modernização. Ainda assim, o país situava-se, no final da década de 80, entre os cinco maiores produtores mundiais e era o sétimo maior exportador do mundo, vendendo ao exterior de 25 a 30% de sua produção total. O grande mercado consumidor no exterior eram os Estados Unidos, que absorvia cerca de $\frac{2}{3}$ do total de nossas exportações de calçados.

O processo de crise e ajuste do setor se aprofundou sobremaneira nos anos 90. Um dos sinais mais evidentes deste processo foi que a participação do setor no valor adicionado total da indústria passou de 2,3% em 1990 para 1,5% em 1994. Não se pode, contudo, atribuir a retração do setor a uma concorrência mais acirrada de produtores externos, uma vez que as importações ainda ocupam uma fatia de mercado muito reduzida – embora tenham crescido rapidamente desde o início da década. Além disso, a concorrência se concentra em alguns segmentos nos quais o país sempre foi pouco competitivo e que representam uma fatia menor da produção doméstica – como é o caso dos calçados esportivos (tênis). Na verdade, a crise do setor calçadista brasileiro pode ser atribuída à conjugação de dois fatores: a retração da demanda interna e o menor dinamismo das exportações – devido à concorrência mais acirrada no mercado internacional, basicamente dos países asiáticos. Como será visto no Capítulo 4, o país vem perdendo participação nos principais mercados consumidores mundiais ao longo da década. Este fenômeno está basicamente ligado à evolução da competitividade do setor ao longo do tempo, que será analisada a seguir.

1.4. Competitividade da indústria calçadista brasileira

Para analisar este aspecto, deve-se antes considerar o processo de realocação produtiva em nível mundial que se desenrolou nas últimas três décadas, mencionado na seção 1.1. Inicialmente, o comércio internacional de calçados era relativamente baixo, mas o aumento dos custos da mão-de-obra nos países desenvolvidos (basicamente EUA e Europa, que até hoje concentram a maior parcela da demanda mundial de calçados) levou a um gradativo deslocamento da produção para países de mão-de-obra mais barata, principalmente Taiwan, Coréia do Sul, Hong Kong e Brasil. Com o tempo, novos concorrentes foram surgindo, notadamente China, Índia e Indonésia, com salários ainda mais baixos do que o grupo anterior, provocando nova realocação. Os novos países produtores de calçados se concentraram em produtos de valor baixo, enquanto os demais países em desenvolvimento migraram para os de médio valor, mantendo-se a produção de calçados de alto valor em países com maior capacitação na área de *design*, notadamente a Itália. O Brasil foi relativamente bem sucedido em acompanhar esta transição.

Na década de 90, assistiu-se a novas modificações na organização mundial do setor, com exigências crescentes em termos de qualidade e competitividade. As empresas brasileiras vêm enfrentando este novo desafio ao mesmo tempo em que procuram se adaptar à maior concorrência no mercado interno, advinda da abertura comercial. Neste sentido, os requisitos para que o país possa novamente ser bem sucedido na transição para o novo

ciclo, garantindo uma trajetória sustentada de crescimento das exportações, são um maior engajamento da indústria em programas de atualização tecnológica, bem como a modernização de métodos gerenciais e de organização da produção, e maiores investimentos no desenvolvimento dos produtos, permitindo uma melhoria gradativa de qualidade e um aumento do preço médio dos produtos. No novo paradigma, os requisitos de competitividade do setor passam não somente por custos reduzidos de mão-de-obra – ainda muito relevantes, como mostra a experiência chinesa –, mas também por um conjunto de novos fatores, de importância cada vez mais fundamental na competitividade (Carvalho Jr e Corrêa, 1994).

O primeiro fator refere-se às transformações no sistema de distribuição de varejo dos produtos, derivadas da necessidade de reduzir-se ao máximo o nível de estoques dos vendedores finais. A realocação mundial da produção de calçados levou as empresas dos países desenvolvidos a se concentrarem na importação e comercialização direta dos bens, exigindo para isso contratos de fornecimento com empresas de países em desenvolvimento. A isso juntou-se a mudança dos métodos de administração de estoques, no sentido de processos como o *just-in-time*, que passam a valorizar enormemente o fator tempo e a flexibilidade e rapidez dos processos de produção e distribuição.

O segundo fator, intimamente ligado ao primeiro, refere-se à necessária redução do custo e do tempo na comunicação entre fabricante e comprador, exigindo grandes investimentos em tecnologia de informação e também uma eficiente rede de logística para distribuição de cargas. Com efeito, os requisitos para se tornar um fornecedor nos mercados mais avançados passam necessariamente pela capacidade de fornecer o produto desejado no menor prazo possível e em lotes reduzidos, sem comprometer a qualidade e os custos. Por fim, o terceiro fator diz respeito à introdução de métodos baseados na microeletrônica, destacadamente o CAD e o CAM, anteriormente citados (ver seção 1.1). Além disso, mostra-se fundamental a adoção de novas máquinas de controle numérico e novas técnicas de gestão da mão-de-obra.

Em estudo desenvolvido em meados da presente década, Coutinho e Ferraz (1994) destacaram que, no início dos anos 90, o enfrentamento das questões competitivas destacadas anteriormente se limitava a um grupo reduzido de empresas, basicamente as de maior porte e as que tinham maior viés exportador. De fato, o baixo nível de renda e o reduzido dinamismo do mercado interno contribuíam para que as demais empresas calçadistas dedicassem pouca atenção à modernização, reforçando ainda mais a heterogeneidade do setor. Contudo, mais recentemente, Corrêa (1999) revela que as

empresas do setor de couro e calçados concentraram grande parte de seus investimentos na aquisição de novos equipamentos, sugerindo que o processo de modernização tem avançado.

No que tange ao papel do setor público, Carvalho Jr. e Corrêa (1994) destacam que as ações do Estado são importantes, não mais no plano dos incentivos creditícios e fiscais, que viabilizaram as primeiras exportações do setor calçadista, mas sim no suporte à capacitação técnica e organizacional das empresas e na provisão de um arcabouço institucional (tributos, infra-estrutura, facilitação de negócios de comércio exterior, promoção comercial etc.) adequado à geração de vantagens competitivas no mercado internacional. Estes são pontos fundamentais no aprofundamento e na consolidação da relação cliente–fornecedor, hoje reconhecidamente um dos ativos mais valiosos nas relações comerciais. Este ponto é destacado em diversos estudos como uma das principais deficiências competitivas do setor calçadista brasileiro, que apenas responde a demandas específicas vindas do exterior, sem desenvolver a capacidade de “buscar” o cliente ou de ter uma participação mais ativa no processo de comercialização final do produto.³

No que tange aos aspectos tecnológicos, Ferraz *et alli* (1995) destacam que os diferenciais mais relevantes no setor de calçados localizam-se na fase de *design* de novos produtos – na qual os produtores brasileiros são pouco competitivos em relação, por exemplo, aos italianos – e em fases específicas da montagem (como a de corte), onde a difusão de processos eletrônicos e informatizados é mais intensa. Neste sentido, revela-se outra importante deficiência competitiva do setor, referente à restrita utilização de novos métodos como CAD (*computer aided design*) e o CAM (*computer aided manufacturing*).

Outra linha de inovações que tem se revelado cada vez mais importante no desenvolvimento deste setor refere-se aos métodos de organização da produção, que vêm migrando, por exemplo, do esquema tradicional baseado na linha de montagem para o conceito de células de produção (ou minifábricas), que consiste em reunir a produção completa de um determinado produto em um grupo reduzido de pessoas dentro da fábrica. Este processo torna a produção mais flexível em termos tanto de especialização da mão-de-obra quanto de diferenciação dos produtos (Ferraz *et alli*, 1995). Estas novas técnicas, contudo, ainda não são utilizadas amplamente na indústria calçadista nacional, embora sua difusão venha crescendo nos últimos anos, como exigência da maior competição externa.

³ Para uma descrição mais detalhada dos aspectos relacionados à relação cliente–fornecedor vide Carvalho Jr. e Corrêa (1994), pág. 32 em diante.

Em síntese, Ferraz *et alli* (1995) destacam como deficiências fundamentais do setor a baixa capacitação tecnológica das firmas, a reduzida difusão da informática na produção, o uso limitado de métodos mais modernos de gestão e a concentração do ajuste competitivo em um número reduzido de empresas. Isto fez com que a indústria calçadista fosse classificada, de acordo com os autores, entre os setores que possuíam grandes deficiências competitivas no início da década.

A partir de 1996, os primeiros frutos do processo de ajuste competitivo empreendido pelo setor ao longo dos anos 90 já se faziam sentir, de modo que as exportações voltaram a crescer, atingindo o patamar recorde verificado em 1993. Esta recuperação também está ligada, em parte ao grande crescimento das vendas para a Argentina, pela gradativa redução das tarifas aduaneiras intra-Mercosul⁴. Nos três primeiros trimestres de 1999 o setor já acumulava um crescimento do *quantum* exportado de 4,4% em relação ao mesmo período do ano anterior. Ainda não há, contudo, uma avaliação mais aprofundada dos acontecimentos dos últimos cinco anos na indústria calçadista, não sendo possível estabelecer-se um diagnóstico mais preciso. De qualquer forma, há indicações (Corrêa, 1999) de que o setor realizou seu ajuste de forma bem-sucedida.

⁴ Este setor esteve sujeito, até há pouco tempo, a um regime de adequação no âmbito do Mercosul, de forma que as tarifas dentro da região não caíram para zero já em 1995, mas foram sendo reduzidas ano a ano, atingindo zero a partir de 1° de janeiro de 1999.

2. INDICADORES DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO DE CALÇADOS

O presente capítulo apresenta os indicadores de comércio exterior (séries de valor FOB, preço e *quantum* das exportações e importações, bem como o índice de rentabilidade das exportações) relativos ao setor de calçados. As séries de valor FOB utilizam como base os dados desagregados (NCM a 8 dígitos) divulgados pela Secretaria de Comércio Exterior (Secex) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio. A agregação setorial é feita pela Funcex, com base na classificação da matriz insumo-produto do IBGE, cuja abertura em nível de produtos e setores é apresentada no **Anexo IV** ao final do trabalho. Com base nesta mesma classificação, a Funcex calcula os índices de preço e *quantum* de exportações e importações por setores, assim como o índice de rentabilidade das exportações. Vale destacar que, por esta classificação, o setor de calçados inclui também os couros, as peles e os artigos de viagem. Contudo, em termos de comércio exterior, o subsetor de calçados tem peso bem superior aos demais produtos, razão pela qual denominaremos o agregado de ambos subsetores simplesmente de “Calçados”. As séries históricas completas dos dados apresentados neste capítulo constam do **Anexo I** ao final do trabalho, e a metodologia de cálculo dos índices de preço e *quantum* e do índice de rentabilidade das exportações é apresentada em maior detalhe em Funcex (1999), Guimarães (1995), Guimarães *et alli* (1997a e 1997b) e Markwald *et alli* (1998a e 1998b).

A seguir, a análise separa o setor de calçados nos seus dois subsetores relevantes, de acordo com a classificação da matriz insumo-produto do IBGE. A **Tabela 2.1** a seguir apresenta os subsetores considerados, com seus respectivos códigos:

Tabela 2.1

Classificação dos Subsetores Relevantes

Produto 100 Matriz IBGE	Subsetores
24101	Couro e peles preparadas, inc. artefatos e artigos de viagem
24201	Calçados

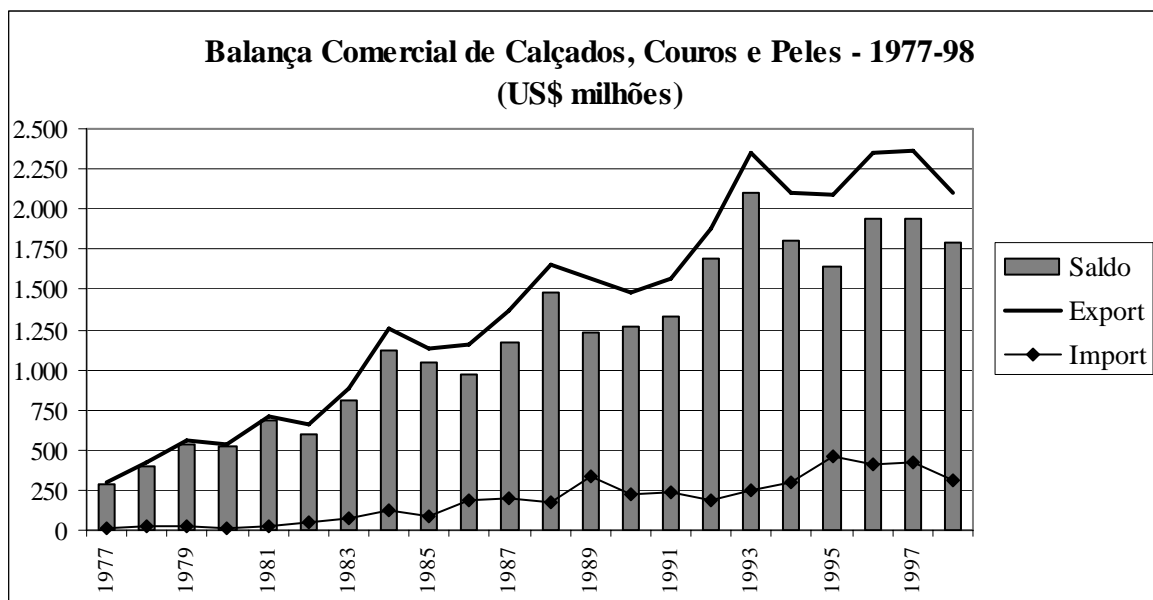
Fonte: Matriz Insumo- Produto IBGE.

2.1. Histórico do comércio exterior brasileiro de calçados

O **Gráfico II.1** mostra que, desde os anos 70, quando sua produção se internacionalizou, o setor de calçados, couros e peles apresenta um expressivo superávit comercial. De fato, os valores exportados oscilam há alguns anos entre US\$ 2 bilhões e US\$ 2,5 bilhões / ano, ao passo que as importações alcançaram, no pico, o montante de US\$ 450 milhões / ano.

Nota-se pelo gráfico uma clara tendência de aumento do superávit comercial do setor, embora não de forma contínua. De qualquer forma, o setor calçadista configura-se como um dos setores de maior importância na pauta de exportações brasileiras, respondendo atualmente por cerca de 4% das vendas externas totais.

Gráfico II.1

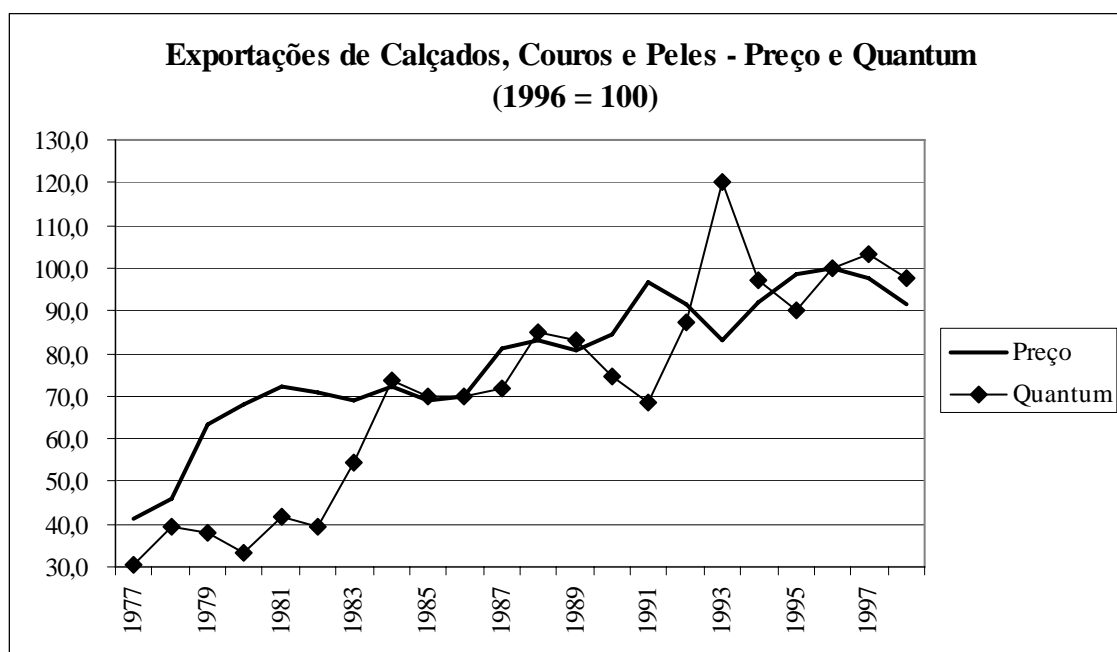


De fato, as exportações, que eram de apenas US\$ 175,8 milhões em 1977, alcançaram um pico de US\$ 2,4 bilhões em 1997, tendo-se reduzido para US\$ 2,1 bilhões em 1998. O crescimento médio em todo o período foi de 9,8% a.a., destacando-se alguns períodos de crescimento mais acelerado, como 1977-84 (quando as exportações se multiplicaram por 5) e 1991-93, quando o setor voltou a se expandir após um período de contração no final da década de 80. De 1994 em diante, as exportações do setor tiveram desempenho instável, com bons resultados em 1996-97 e mau desempenho em 1994-95 e 1998. Como vimos, estes últimos números refletem, na verdade, o forte processo de ajuste estrutural que o setor enfrentou a partir de 1994.

A separação do desempenho exportador entre a evolução do *quantum* exportado e dos preços mostra que ambos tiveram uma clara tendência de crescimento ao longo do período considerado (**Gráfico II.2**). O preço médio é, atualmente, mais do que o dobro do observado em 1977, o que pode ser mero reflexo da inflação em dólar acumulada no período. Em termos das quantidades exportadas, contudo, verifica-se uma trajetória de firme expansão, entremeada por dois períodos de retração expressiva: final dos anos 80 e o biênio 1994-95. No primeiro período, os problemas advêm basicamente da crise macroeconômica enfrentada pelo país, principalmente da grande instabilidade da taxa de câmbio real. Houve

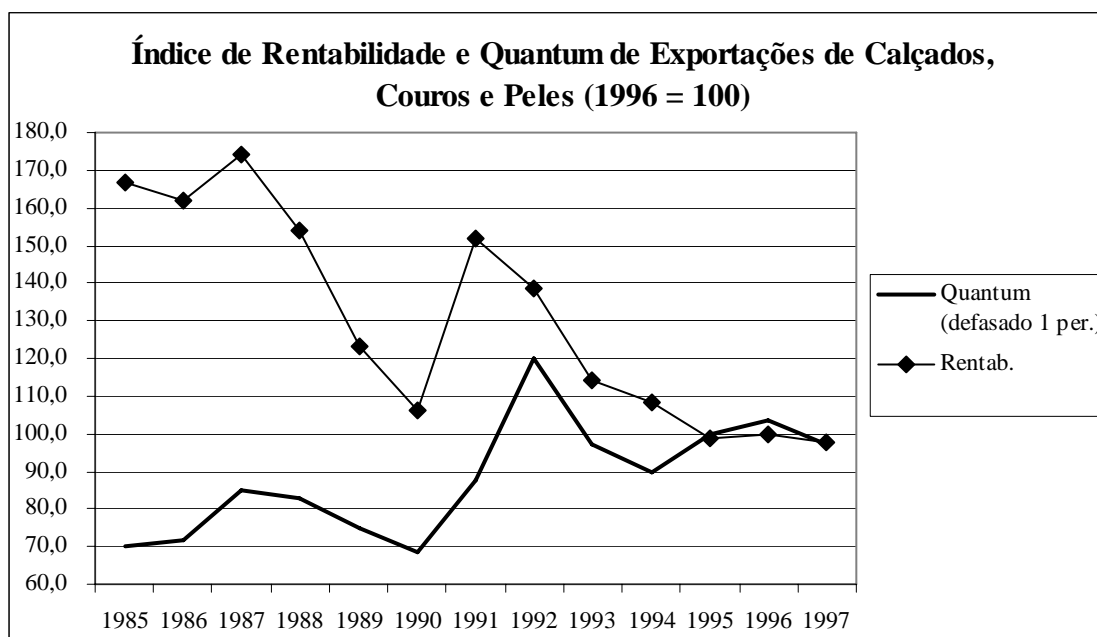
também, nesse período, a quase completa eliminação dos subsídios à exportação e, com isso, o setor reduziu sobremaneira seus investimentos. Finalmente, o aquecimento da demanda interna no ano de 1989 também colaborou para reduzir os excedentes exportáveis. Já no período 1994-95 as dificuldades advieram da liberalização comercial e da valorização real do câmbio, que já se iniciara em 1993 e se aprofundara quando da implantação do Plano Real, reduzindo sobremaneira a rentabilidade da atividade exportadora. Em 1999, a forte desvalorização cambial gerou, até o terceiro trimestre, queda dos preços e forte expansão do *quantum* de exportações.

Gráfico II.2



Este último dado pode ser visto no **Gráfico II.3**, que apresenta o comportamento do índice de rentabilidade das exportações de calçados desde 1985. Fica evidente a grande perda de rentabilidade ocorrida no final dos anos 80 e em meados dos anos 90. Vale notar que este último episódio também refletiu uma queda dos preços de exportação do setor entre 1991 e 1993. O referido gráfico apresenta também a série de *quantum* de exportações de calçados com um período de defasagem, de forma a tornar mais evidente a elevada correlação entre as quantidades exportadas em um período e o índice de rentabilidade do período anterior. Esta correlação só é modificada nos anos de 1996-97, quando o *quantum* exportado cresce a despeito da rentabilidade permanecer em queda. Isto já reflete, certamente, os primeiros frutos do processo de ajuste estrutural do setor, como um aumento da produtividade. Esta não é considerada no cálculo do índice de rentabilidade, de tal forma que a lucratividade do setor em dólares pode ter aumentado nestes anos, a despeito da queda do índice.

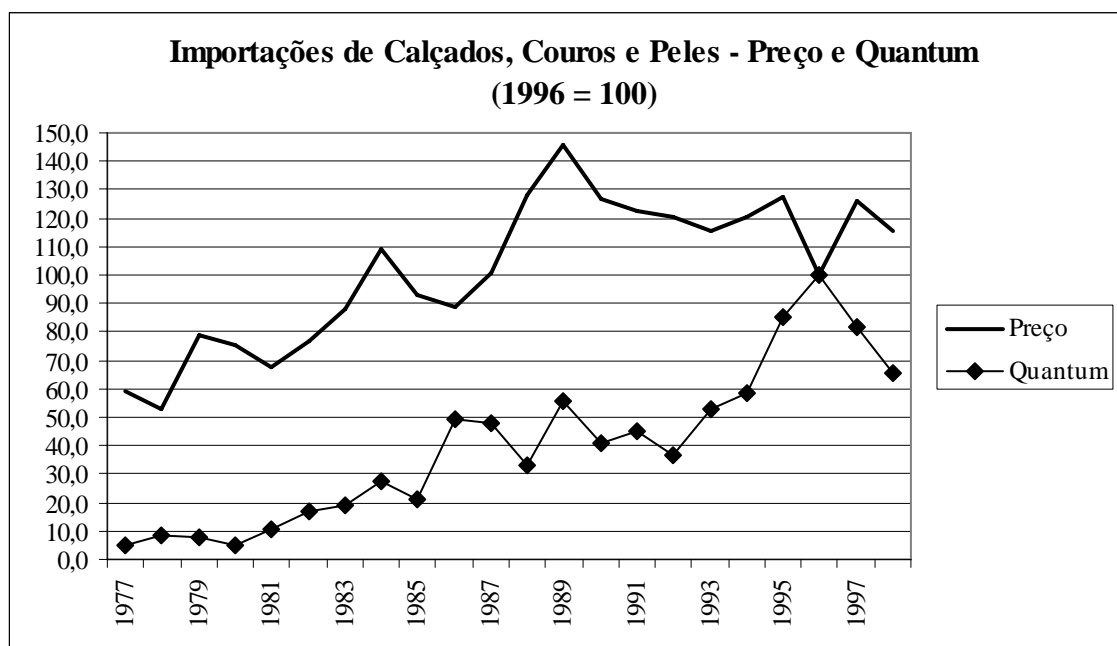
Gráfico II.3



As importações, por sua vez, mantiveram-se baixas ao longo de todo o período. Contudo, é notável seu crescimento ao longo da década de 90, especialmente entre 1993 e 1995: o montante importado neste último ano foi, de fato, cerca de duas vezes superior ao registrado em 1990. De qualquer forma, comparado ao desempenho importador dos demais setores da economia nesta década, o crescimento das compras externas do setor de calçados foi bastante modesto (Funcex, 1999, Cap. I, seção I.3).

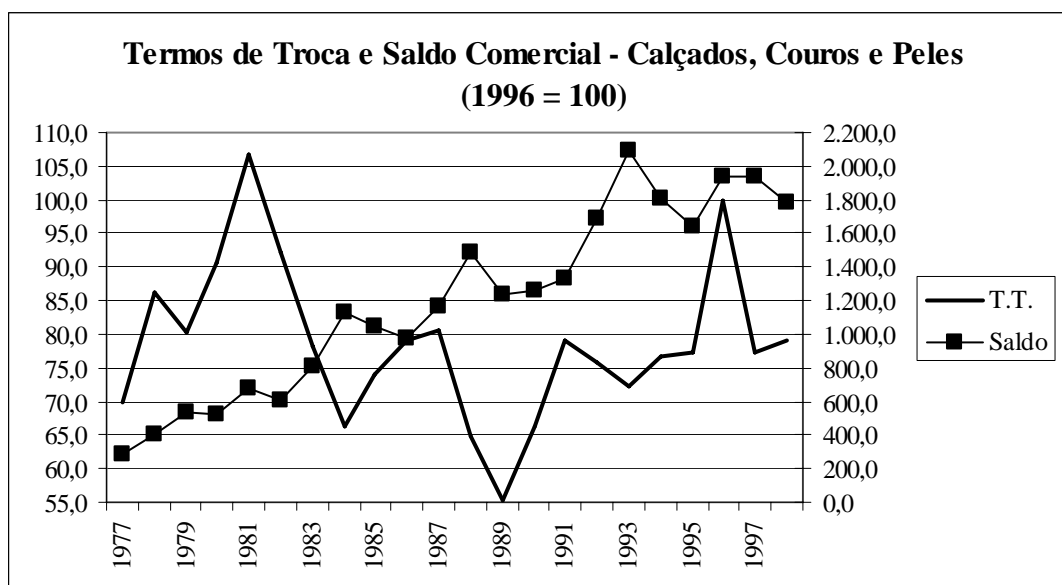
O **Gráfico II.4** mostra a expansão das importações de forma mais clara, separando os efeitos quantidade e preço. Observa-se que o preço dos calçados importados se reduziu significativamente desde o início da década, sendo em 1998 cerca de 20% inferior ao nível de 1989. Em termos de *quantum*, houve uma expansão acelerada entre 1992 e 1996, acumulando um crescimento de 171% neste período. Nos anos de 1997-99 o *quantum* voltou a cair, refletindo a crise econômica enfrentada pelo país.

Gráfico II.4



Por fim, dispendo das séries de preços de exportação e importação, podemos analisar o comportamento dos termos de troca do setor ao longo do período 1977-98 (**Gráfico II.5**). Observa-se que até 1981 os termos de troca evoluíram favoravelmente, com crescimento maior dos preços de exportação em relação aos de importação. A tendência se inverte totalmente entre os anos de 1982 e 1989, quando o fortíssimo aumento dos preços de importação gerou uma redução de cerca de 50% nos termos de troca entre os dois anos extremos, apesar da elevação dos preços de exportação no período. Este fato pode estar ligado, entre outras coisas, a uma mudança de composição das importações de calçados. As elevadas restrições à importação destes bens pode ter alterado a cesta de produtos importados do setor, privilegiando bens mais caros e sofisticados. A partir de 1990, contudo, a liberalização comercial trouxe nova queda dos preços de importação, a qual, juntamente com a manutenção do aumento dos preços de exportação, gerou um ganho de termos de troca tal que, em 1996, eles haviam retornado a níveis compatíveis com os do início da década de 80.

Gráfico II.5



O comportamento dos termos de troca poderia ter efeitos expressivos sobre a balança comercial do setor, reduzindo os superávits em períodos de queda e vice-versa. No entanto, o **Gráfico II.5** mostra que isto não ocorreu, havendo mesmo períodos em que se conjugaram uma queda dos termos de troca e um aumento do *quantum* exportado. Isto reflete, no fundo o fato das exportações serem várias vezes superiores às importações, seja em quantidade ou em valor, o que minimiza o efeito das variações de preços sobre o saldo comercial. Além disso, ocorre que, em momentos de desvalorização real do câmbio, os preços em dólares tendem a cair ao mesmo tempo em que se elevam as quantidades exportadas e proporção ainda maior, havendo também queda das importações.

Finalmente, apresenta-se na **Tabela 2.2** um resumo do comportamento das exportações e importações de calçados no período 1977-98. Observa-se, de forma até surpreendente, que o crescimento das importações em valor FOB foi, em média, superior ao das exportações em todo o período (16,5% contra 9,8%), mas a reduzidíssima base inicial das importações faz com que, apesar disso, seu nível absoluto seja ainda muito inferior. Em ambos o crescimento se deu nos preços e nas quantidades, sendo que as variações de preço acumuladas foram similares nas exportações e importações, com ligeira vantagem para as primeiras. Com isso, os termos de troca acumularam um ganho médio de 0,6% a.a. Ao utilizar-se médias de determinados períodos, de modo a eliminar o efeito de eventuais flutuações ocorridas nos anos extremos da comparação, nota-se que o crescimento em todo o período é um pouco menor nas exportações e mais elevado nas importações, comparando-se a média de 1977-80 com a média de 1995-98. Neste caso, o maior

crescimento das importações é atribuído ao *quantum*, com os ganhos de termos de troca se reduzindo para uma média de apenas 0,1% a.a.

Observa-se que o preço dos calçados importados se reduziu significativamente desde o início da década, sendo em 1998 cerca de 20% inferior ao nível de 1989, reflexo direto da abertura comercial. Com isso, o que ocorreu de fato foi uma expansão mais acelerada do *quantum* importado entre 1992 e 1996, acumulando 171% neste período. Nos anos de 1997-98 o *quantum* voltou a cair, refletindo a crise econômica enfrentada pelo país. Em 1999, contudo, a recuperação da rentabilidade já se reflete em expansão do *quantum* de 4,4%, embora a queda de 11,6% dos preços gere um resultado ainda negativo no valor FOB. A queda das exportações, contudo, é ainda mais expressiva e, uma vez passado o efeito negativo dos termos de troca (queda de 8,1% este ano), a balança comercial do setor tende a registrar superávits crescentes no futuro.

Tabela 2.2
Taxas de Crescimento no Comércio Exterior (1977-99)
Calçados, Couros e Peles

Média Anual (%)	Exportação				Importação			Termos de Troca
	Preço	Quantum	Valor FOB	Rentab	Preço	Quantum	Valor FOB	
1977-98	3,8	5,7	9,8	-2,6	3,2	12,9	16,5	0,6
Média 95-98 / 77-80	3,2	5,8	9,2	-	3,2	15,2	18,8	0,1
Média 87-90 / 77-80	4,2	8,4	12,8	-	6,5	21,1	29,2	-2,0
Média 95-98 / 87-90	2,1	2,8	4,9	-4,3	-0,8	8,1	6,9	2,8
Média I-III98 / I-III97	-3,3	-2,5	-5,8	-1,8	-3,7	-12,9	-16,1	0,5
Média I-III99 / I-III98	-11,6	4,4	-7,7	22,2	-4,2	-22,4	-25,7	-8,1

Fonte:

O período de maior crescimento médio das exportações de calçados foi a década de 80, tal que a comparação entre a média de 1977-80 e a média de 1987-90 mostra um crescimento médio anual de 12,8% nos valores exportados, sendo 8,4% no *quantum* e 4,2% nos preços. Este também foi o período de maior crescimento médio do valor importado (29,2% a.a.), com forte expansão do *quantum* e do preço. Já os termos de troca tiveram desempenho negativo, com perda de 2% ao ano, em média. Considerando-se o desempenho do período mais recente (média de 1995-98 contra média de 1987-90), houve crescimento médio anual de 4,9% no valor exportado, sendo 2,8% nas quantidades e 2,1% nos preços. Já as importações cresceram 6,9% ao ano, sendo 8,1% de crescimento do *quantum*, com os

preços verificando queda de 0,8%. Neste último período, ainda, os termos de troca tiveram melhoria de 2,8% ao ano, em média. Já o índice de rentabilidade das exportações registrou queda de 4,3% a.a., reflexo direto da forte apreciação real do câmbio após 1993.

Os dados mais recentes, relativos aos trimestres de 1997 a 1999, mostram uma queda expressiva das importações, seja em *quantum* ou em valor, e um desempenho ruim das exportações em valor FOB, embora o *quantum* importado já tenha crescido 4,4% nos três primeiros trimestres de 1999. Este dado reflete a recuperação do índice de rentabilidade do setor, que cresceu 22,2% no ano. A queda de 8,1% dos termos de troca do setor acabou por reduzir o superávit comercial do setor neste ano, em comparação com os três primeiros trimestres de 1998, mas a tendência a curto prazo é de expressiva recuperação, especialmente conforme a demanda mundial recupere seu dinamismo.

As **Tabelas 2.3** e **2.4** a seguir mostram ainda os principais países de destino de nossas exportações e os principais países de origem de nossas importações. Quanto aos destinos, destaca-se a participação dominante dos Estados Unidos ao longo dos últimos anos, respondendo por algo como 50% de nossas exportações totais. Contudo, sua participação vem caindo, uma vez que nossas vendas para esse país cresceram a uma média de apenas 0,5% entre 1989 e 1998. De fato, no início da década seu peso na pauta era mais elevado, em torno de 60%. Entre os países que vêm aumentando sua participação na pauta setorial destaca-se a Argentina, cujo peso cresceu dez vezes, de 0,3% para 3,1%. Isto é reflexo de um crescimento médio de 86% a.a. de nossas exportações para o sócio do Mercosul. As vendas para outros países latino-americanos têm crescido também de forma mais acelerada que as vendas totais, significando uma crescente concentração de nossas exportações nesta região.

Tabela 2.3

**Exportações de Calçados Brasileiros - Principais Países de Destino
(US\$ milhões e %)**

	Média 97-98 (A)	Média 93-96 (B)	Média 89-92 (C)	Partic.% 97-98	Cresc. Anual (A)/(C)
Estados Unidos	1.078,3	1.243,4	952,0	48,3	2,1
Itália	201,2	103,4	52,7	9,0	25,0
Reino Unido	124,0	119,7	100,4	5,6	3,6
Hong Kong	95,8	79,3	28,4	4,3	22,5
Argentina	77,8	93,3	42,7	3,5	10,5
Portugal	69,4	22,3	4,4	3,1	58,6
Alemanha	55,0	41,5	25,0	2,5	14,0
Espanha	49,9	84,3	83,2	2,2	-8,2
Canadá	46,0	46,9	56,6	2,1	-3,4
Holanda	44,3	57,8	40,0	2,0	1,7
Subtotal	1.841,7	1.892,0	1.385,3	82,5	4,9
Demais	391,2	336,2	237,9	17,5	8,6
Bolívia	31,6	20,1	14,1	1,4	14,4
Paraguai	28,0	29,1	12,3	1,3	14,6
México	25,6	13,0	6,1	1,1	27,1
Chile	21,2	18,3	3,1	1,0	37,7
Uruguai	13,1	8,7	5,8	0,6	14,6
Total	2.232,9	2.228,2	1.623,2	100,0	5,5

Fonte: Secex. Elaboração: Funcex.

A crescente integração comercial com os países do Cone Sul fez com que também crescesse a participação da Argentina no total de nossas importações de calçados, de 28% para 38% entre o início da década e a média de 1997-98, refletindo um aumento médio de 14,2% das compras externas brasileiras nesse mercado no mesmo período – ao passo que nossas importações totais de calçados tiveram crescimento de 7,4%. Com efeito, a Argentina vem sendo, ao longo da década, nossa principal fonte de importação de calçados. Mas o desempenho mais destacado em termos de aumento de participação nas importações nos últimos anos foi o da China, cujas exportações para o Brasil cresceram 93% a.a. entre 1989-92 e 1997-98, elevando sua participação de 1,3% para quase 21% do total de nossas importações.

Tabela 2.4

**Importações de Calçados do Brasil - Principais Países de Origem
(US\$ milhões e %)**

	Média 97-98 (A)	Média 93-96 (B)	Média 89-92 (C)	Partic. % 97-98	Cresc. Anual (A)/(C)
Argentina	140,3	121,0	63,3	38,1	14,2
China	76,3	53,5	1,5	20,7	93,0
Indonésia	23,2	20,8	0,4	6,3	100,2
Hong Kong	18,0	19,2	6,5	4,9	18,6
Estados Unidos	14,8	18,2	28,4	4,0	-10,3
Itália	10,3	11,5	4,0	2,8	16,9
Tailândia	9,1	6,1	0,2	2,5	85,7
Uruguai	9,1	13,8	81,6	2,5	-30,6
Austrália	8,3	10,2	1,3	2,2	35,5
Taiwan	8,2	8,2	5,7	2,2	6,4
Subtotal	317,6	282,5	192,9	86,2	8,7
Demais	50,8	70,3	50,8	13,8	0,0
Total	368,4	352,8	243,7	100,0	7,1

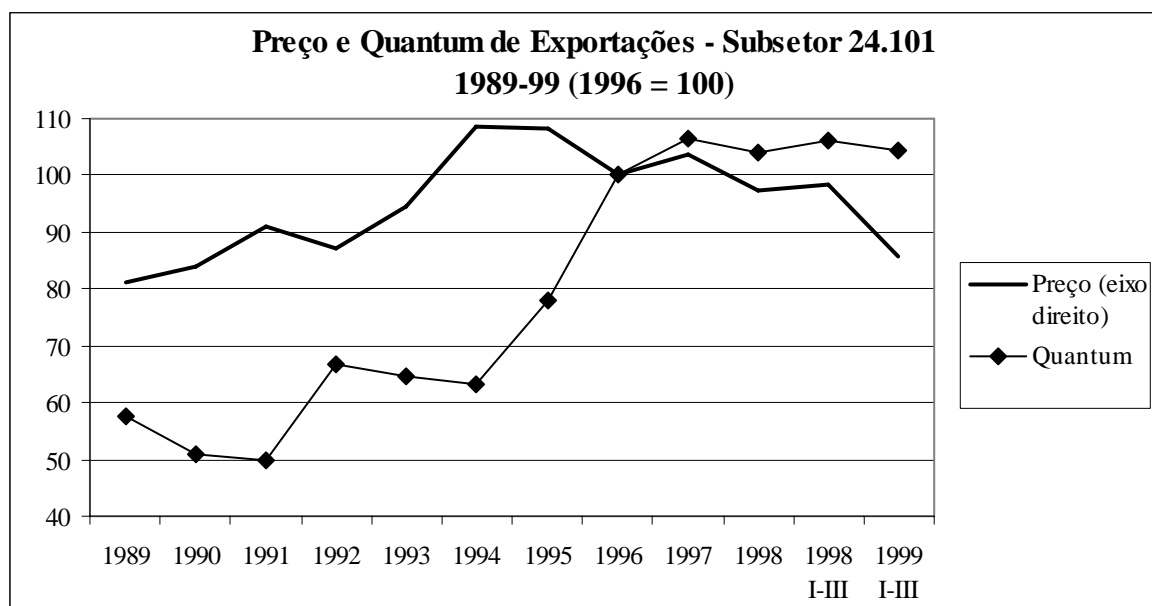
Fonte: Secex. Elaboração: Funcex.

2.2. Couros e peles preparadas, inclusive artefatos e artigos de viagem (24.101)

Este subsetor caracteriza-se por incluir tanto matérias-primas e bens intermediários (couros e peles) quanto produtos finais. Apresenta um bom desempenho exportador nesta década, de tal forma que o crescimento em termos de valor FOB foi de nada menos que 137% entre 1989 e 1997, alcançando um patamar próximo a US\$ 800 milhões. Paralelamente, as importações se mantiveram praticamente estagnadas, na casa dos US\$ 200 milhões/ano. Em conseqüência, a balança comercial do subsetor é superavitária e o saldo vem crescendo ano a ano, tendo superado US\$ 500 milhões em 1997.

Separando-se os efeitos preço e quantidade, o **Gráfico II.6** mostra que a expansão das exportações do subsetor vem sendo dominada pelo *quantum*, tendo este registrado forte crescimento especialmente entre 1994 e 1997. Neste último ano, o índice de *quantum* exportado era cerca de 85% superior ao registrado em 1989. Quanto aos preços, dois movimentos são bastante nítidos: aumento expressivo entre 1989 e 1994, com ganhos acumulados de cerca de 34%, e queda significativa a partir desse último ano, de tal forma que em 1998 o índice de preços era apenas ligeiramente superior ao de 1989. Aliás, a queda de cerca de 8% do valor exportado em 1998 é basicamente explicada pela redução dos preços de exportação. Em 1999, até o terceiro trimestre, o subsetor apresenta queda do valor exportado em relação ao mesmo período de 1998, fato devido unicamente à queda dos preços, uma vez que o *quantum* manteve-se virtualmente estável em relação ao ano anterior.

Gráfico II.6



Nos últimos trimestres o desempenho comercial do setor vem mostrando perda de dinamismo, com queda das exportações e importações em proporções similares – cerca de 18% quando se compara o os valores transacionados em 1997 com o acumulado em doze meses até o terceiro trimestre de 1999. Com isso, o superávit comercial do setor caiu para patamares próximos a US\$ 450 milhões/ano. O desempenho do período recente, contudo, não difere muito do que é observado em todo o comércio exterior brasileiro em 1999, não refletindo uma fragilidade específica do setor. Na verdade, no terceiro trimestre o *quantum* exportado já voltou a mostrar crescimento quando se considera o acumulado em quatro trimestres, embora a queda do preço ainda gere uma redução das exportações em termos de valor.

A **Tabela 2.5** a seguir resume os principais aspectos do desempenho do comércio exterior do subsetor 24.101, destacando-se que as exportações tiveram crescimento mais elevado no período mais recente, de 1994 a 1998 (10,3% a.a. em termos de valor) do que no total do período 1989-98 (9% em valor), sendo a diferença mais expressiva no caso do *quantum* (13,4% contra 6,8%). Isto porque os preços tiveram desempenho melhor no período como um todo (crescimento médio anual de 2,1%) do que no período mais recente (queda de 2,7% a.a.). Já as importações tiveram quedas em valor e em *quantum* tanto no período total quanto no mais recente, com taxas menos negativa neste último.

Tabela 2.5

Taxas de Crescimento do Comércio Exterior (1989-99)
24.101 - Couro e peles preparadas, inc. artefatos e artigos de viagem

Média Anual (%)	Exportação				Importação			Termos de Troca
	Preço	Quantum	Valor FOB	Rentab.	Preço	Quantum	Valor FOB	
1989-98	2,1	6,8	9,0	-1,3	-2,5	-2,7	-5,5	4,7
1994-98	-2,7	13,4	10,3	-4,6	0,0	-0,5	-1,3	-2,7
Média 95-98 / 89-92	3,0	9,5	12,7	-2,9	-4,0	5,0	-0,3	7,7
Média I-III98 / I-III97	-2,8	0,5	-2,3	-1,3	2,7	-10,6	-8,1	-5,5
Média I-III99 / I-III98	-12,9	-1,5	-14,1	20,5	-3,3	-9,0	-12,0	-9,9

Fonte: Funcex

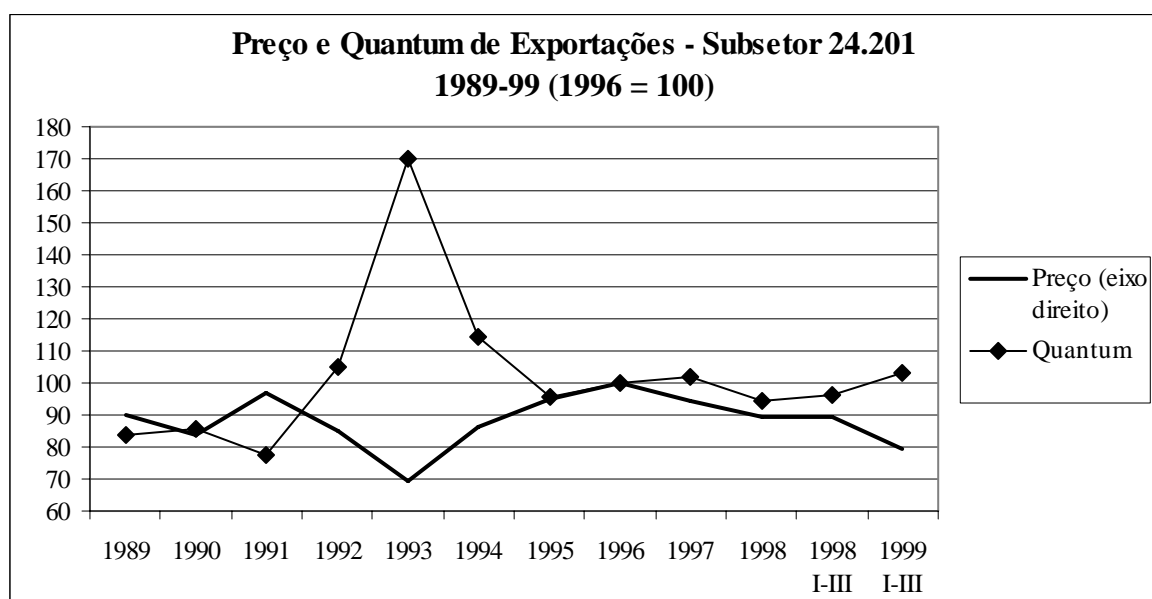
Quando se considera a comparação entre a média de 1989-92 e a média de 1995-98, as diferenças entre exportações e importações se reduzem, e as importações passam a registrar um crescimento no *quantum* médio anual de 5%. Isto se explica porque em 1989 o valor importado foi extremamente elevado, ao passo que em 1998 houve uma forte retração. Isto acaba por prejudicar a comparação entre os anos extremos. Na análise trimestral do período 1997/99, observa-se que tanto as exportações quanto as importações vêm tendo quedas expressivas em valor FOB, sendo que no caso das exportações a queda é comandada pelos preços, ao passo que nas importações ela é dominada pelas quantidades. Daí a expressiva redução dos termos de troca, que acumulam queda de cerca de 18% entre o terceiro trimestre de 1997 e o mesmo período de 1999. Pelo mesmo motivo, e também por conta da valorização real do câmbio, o índice de rentabilidade das exportações, que vinha apresentando queda contínua até 1996, se elevou levemente em 1997, voltou a cair em 1998 e finalmente registra forte elevação em 1999, com ganho de cerca de 20% em relação a 1998.

2.3. Calçados (24.201)

O subsetor de calçados, produtor essencialmente de bens finais, é o mais importante dentro do setor, respondendo pela maior parte da produção e também do comércio exterior (cerca de 2/3 das exportações e 55% das importações). Em 1998 o subsetor exportou cerca de US\$ 1,4 bilhão, mas já havia alcançado o patamar de US\$ 2 bilhões em 1993 – mais do que o dobro do subsetor 24.101. O nível de importações é bastante reduzido, tendo atingido o pico de US\$ 208 milhões em 1995, valor que se reduziu a pouco mais da metade em 1998. Com isso, o subsetor é altamente superavitário, tendo atingido um saldo máximo de US\$ 1,9 bilhão em 1993, o qual se reduziu para US\$ 1,3 bilhão em 1998, sendo ainda quase o triplo do registrado no outro subsetor.

O bom desempenho exportador no início da década de 90 deveu-se basicamente à elevação do *quantum*, destacadamente no ano de 1993 – quando o país exportou quase o dobro do observado em 1989, conforme ilustra o **Gráfico II.7**. Desde então até 1995, o *quantum* entrou em trajetória de queda, efeito do ajuste estrutural enfrentado no período, de tal forma que em 1997 o *quantum* exportado foi cerca de 40% inferior ao pico de 1993. Desde 1995, as quantidades exportadas vêm se mantendo relativamente estáveis, mas é digna de nota a recuperação observada nos três primeiros trimestres de 1999, indicando que a desvalorização cambial pode ser um importante estímulo ao setor, desde que o processo de ajuste estrutural tenha sido adequado às novas necessidades competitivas.

Gráfico II.7



Quanto aos preços, observa-se uma queda no início da década, provavelmente por conta do repasse da desvalorização cambial de 1991-92 aos preços externos, um novo aumento até 1996 e nova queda a partir daí, a qual se acentuou em 1999, mais uma vez por conta do câmbio. De fato, o nível de preços atual é cerca de 10% inferior ao de 1989.

A **Tabela 2.6** a seguir apresenta um resumo dos principais indicadores de comércio exterior deste subsetor, destacando-se o baixo crescimento médio das exportações na década, seja em valor, seja em *quantum*. Fica claro também que a recuperação das quantidades em 1999, estimulada pelo aumento de 23% no índice de rentabilidade, não se refletiu em aumento do valor exportado em virtude da queda de 11% nos preços. Em toda a década, o crescimento das importações do subsetor foi bastante elevado, mas apresentou reversão a partir de 1998, por conta da recessão interna. Os termos de troca tiveram queda média no

período de 2,4% a cada ano, por conta de uma elevação dos preços de importação superior à dos preços de exportação.

Tabela 2.6
Taxas de Crescimento do Comércio Exterior (1989-99)
24.201 - Calçados

Média Anual (%)	Exportação				Importação			Termos de Troca
	Preço	Quantum	Valor FOB	Rentab.	Preço	Quantum	Valor FOB	
1989-98	-0,1	1,3	1,2	-3,4	-1,3	28,7	27,1	1,2
1994-98	0,8	-4,6	-3,8	-1,1	-3,0	10,4	7,1	4,0
Média								
95-98 / 89-92	1,1	1,8	3,0	-4,8	3,3	34,5	40,4	-2,4
Média								
I-III98 / I-III97	-3,6	-3,9	-7,4	-2,1	-11,1	-16,6	-26,0	9,3
Média								
I-III99 / I-III98	-11,0	7,4	-4,3	23,0	-5,0	-46,5	-49,3	-7,6

Fonte: Funcex

A agregação dos dois subsetores acima analisados resulta, naturalmente, em uma balança comercial altamente superavitária – saldo de US\$ 1,8 bilhão em 1998, tendo atingido o pico de US\$ 2,1 bilhões em 1993, com exportações superando a casa dos US\$ 2 bilhões e importações não superiores a US\$ 500 milhões. Os dados de exportações e importações por cada subsetor e para o agregado são apresentados na **Tabela 2.7**. Predomina amplamente o subsetor de calçados nas exportações e na geração de superávits, mas é digno de nota o crescimento da participação do subsetor 24.101 nas exportações, bem como a redução de sua importância nas compras externas totais do setor. Isto fez com que sua contribuição para o superávit total do setor passasse de algo insignificante em 1989 para quase 30% do total em 1998.

Tabela 2.7
Comércio Exterior do Setor Calçados por Subsetores (1989-99)
(US\$ milhões)

Ano	Exportação			Importação			Saldo		
	24.101	24.201	Agregado	24.101	24.201	Agregado	24.101	24.201	Agregado
1989	326,9	1243,5	1570,4	325,4	13,4	338,8	1,5	1230,1	1231,5
1990	301,1	1181,2	1482,3	192,7	25,4	218,0	108,5	1155,8	1264,3
1991	318,9	1242,4	1561,3	192,5	39,5	232,0	126,4	1202,8	1329,2
1992	408,2	1470,5	1878,7	167,7	18,1	185,8	240,5	1452,4	1692,9
1993	428,3	1941,7	2370,0	213,1	40,8	253,8	215,2	1901,0	2116,2
1994	481,2	1620,7	2101,9	206,6	88,2	294,8	274,6	1532,4	1807,1
1995	592,9	1496,9	2089,8	241,7	208,7	450,4	351,2	1288,2	1639,4
1996	702,8	1648,2	2351,0	204,3	207,7	412,0	498,5	1440,5	1939,0
1997	775,1	1592,6	2367,8	219,4	205,4	424,8	555,7	1387,2	1943,0
1998	712,6	1385,5	2098,1	196,1	116,0	312,0	516,5	1269,5	1786,0
1998I-III	548,2	1058,4	1606,6	143,6	83,5	227,1	404,6	974,9	1379,5
1998II-III	470,9	1012,6	1483,5	126,3	42,4	168,7	344,6	970,3	1314,9

Fonte: Funcex

3. COEFICIENTES DE ORIENTAÇÃO EXTERNA

Esta seção apresenta uma série de indicadores relativos ao peso das exportações e das importações na produção e no comércio exterior de cada um dos setores considerados, os chamados de coeficientes de orientação externa.⁵ Por conta da impossibilidade de realizar estimativas do valor da produção para cada um dos subsetores analisados na seção anterior, estes coeficientes são calculados apenas para o setor de calçados, couros e peles em termos agregados.

O primeiro indicador considerado é o coeficiente de exportação, definido como a participação do valor das exportações de cada setor no valor da produção do mesmo setor. Este indicador permite avaliar o quanto da produção é orientada para as exportações – ou o grau de orientação externa da produção –, seja para a indústria geral, seja para setores específicos. Analogamente, o coeficiente de importações é definido como a participação das importações em cada setor sobre o valor da produção do mesmo setor. Um dado talvez mais ilustrativo que o coeficiente de importação é o coeficiente de penetração de importações, definido como a participação do valor das importações no consumo aparente, sendo este definido como a soma do valor da produção doméstica com as importações, diminuída das exportações. Este indicador permite avaliar a parcela do mercado doméstico que é atendida por produtos importados e, por conseguinte, o grau de competição que as firmas domésticas enfrentam por parte dos produtores externos.

Procurando avaliar o efeito do comércio exterior no que tange aos custos de produção, calcula-se também o coeficiente de insumos importados, definido como a razão entre o valor total dos insumos importados utilizados por cada setor e o valor da produção do mesmo setor. Este indicador permite avaliar o quanto cada setor depende de produtos importados dentro de sua estrutura de consumo intermediário, e, portanto, qual a sua vulnerabilidade a eventuais choques externos (como aumentos de preço de matérias-primas) ou ainda a desvalorizações do câmbio. Para efeito de cálculo dos insumos importados por setor (dado não disponível nas estatísticas de comércio exterior do Brasil), consideramos que a distribuição dos produtos importados entre os componentes da demanda – consumo intermediário de cada setor e consumo final – obedece à estrutura da matriz insumo-produto (ou seja, a mesma distribuição dos insumos produzidos domesticamente).

⁵ Uma descrição detalhada destes indicadores, bem como uma análise de seu comportamento para a economia como um todo e para os principais setores, pode ser encontrada em Funcex (1999, cap. III) e Fonseca *et alli* (1998).

Finalmente, para obtermos um indicador mais preciso do impacto de choques externos ou desvalorizações cambiais sobre uma indústria, deve-se avaliar o grau líquido de abertura da economia ou de cada setor, uma vez que os setores exportadores também utilizam, em maior ou menor grau, insumos importados. Para isso, utiliza-se o coeficiente de abertura líquida, que é a diferença entre o coeficiente de exportações e o coeficiente de insumos importados – na verdade, uma medida do valor agregado em moeda estrangeira de cada setor. Desta forma, temos que o impacto de uma desvalorização cambial sobre um determinado setor é em parte positivo, no sentido em que aumenta o valor em moeda nacional da produção exportada; mas também há um impacto negativo do lado dos insumos importados pela indústria, que tornam-se mais caros. O resultado líquido dependerá de qual dos dois efeitos é preponderante. Da mesma forma, um setor pode contribuir bastante para as exportações do país se seu coeficiente de exportações for elevado, mas seu valor agregado em moeda estrangeira pode ser positivo ou negativo, dependendo do volume de insumos importados que ele utiliza.

A **Tabela 3.1** a seguir apresenta a evolução destes coeficientes para o setor de calçados, couros e peles no período 1989-98, aparecendo como dado de maior destaque o coeficiente de exportações (**Gráfico III.1**). Este já era relativamente elevado em 1989, mas cresceu ainda mais ao longo da década e, embora tenha apresentado uma queda significativa nos anos de 1994 e 1995, voltou a subir e fechou o ano de 1998 em 69,2%. Conforme os dados para a indústria brasileira como um todo, apresentados em Funcex (1999, cap. III), este setor possui o maior coeficiente de exportações dentre todos, sendo que a média da indústria era de apenas 11,3% em 1998. Da mesma forma, o coeficiente do setor quase triplicou ao longo do período, enquanto o coeficiente total da indústria cresceu apenas 18%. Na verdade, este dado evidencia que a maior fonte de dinamismo do setor calçadista no país foi justamente a expansão das vendas externas, uma vez que a demanda doméstica cresceu pouco ao longo de todo o período. Este dado indica, também, que o ajuste estrutural do setor se concentrou justamente na produção voltada para a exportação, com o aumento de seu peso na produção total refletindo maiores investimentos em equipamentos, tecnologia e métodos de gestão *vis-à-vis* os setores voltados ao mercado interno (vide Capítulo I).

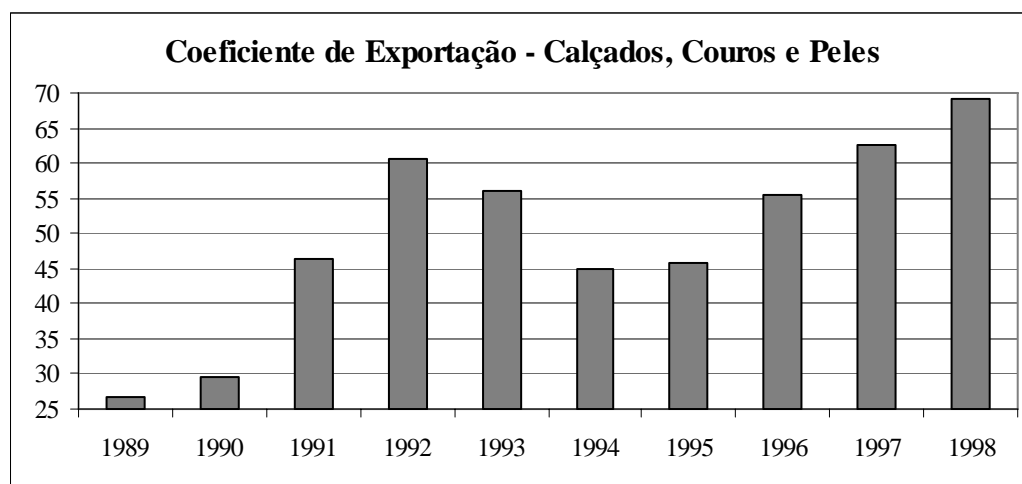
Tabela 3.1

Coeficientes de Orientação Externa - Calçados, Couros e Peles

(%)	Coef. Export.	Coef. Import.	Penet. Import.	Insumos Import.	Abert. Líquida
1989	26,6	5,0	6,3	2,4	24,2
1990	29,5	4,1	5,5	2,4	27,1
1991	46,4	6,5	10,8	3,4	43,0
1992	60,6	5,6	12,5	3,3	57,3
1993	56,0	5,5	11,2	2,8	53,2
1994	45,1	5,9	9,7	3,2	41,9
1995	45,8	8,9	14,2	5,3	40,5
1996	55,5	9,1	17,0	5,7	49,8
1997	62,5	10,4	21,7	7,0	55,5
1998	69,2	9,2	23,1	7,8	61,4

Fonte: Funcex

Gráfico III.1



O coeficiente de importações, por sua vez, mostra uma trajetória de crescimento expressivo ao longo da década, passando de 5% em 1989 para 10,4% em 1997, recuando para 9,2% em 1998. Utilizando-se o coeficiente de penetração das importações, observa-se um crescimento mais acelerado, de 6,3% em 1989 para 23,1% em 1998, triplicando seu valor – expansão similar ao do coeficiente de exportações. A diferença entre os dois índices de importação revela que a produção doméstica cresceu de forma mais rápida que o consumo aparente (produção + importações – exportações), o que por sua vez reflete uma expansão mais rápida das exportações do que da produção doméstica no período. Estes índices confirmam a idéia de que o aumento das importações do setor foi um fato relevante, tal que os produtos importados já suprem quase um quarto da demanda doméstica.

O coeficiente de insumos importados também se elevou sobremaneira, mais do que triplicando no período. Contudo, seu valor em 1998, de 7,8%, era ainda muito baixo, embora maior do que a média da indústria (5,8%). Isto significa que o setor se tornou relativamente mais dependente de importações em seu processo produtivo, mas esta dependência é ainda relativamente baixa, não caracterizando uma vulnerabilidade muito significativa a choques externos. Na verdade, quando se considera o coeficiente de abertura líquida, isto fica ainda mais claro, uma vez que este praticamente triplicou entre 1989 e 1998, alcançando 61,4% neste último ano, um dos maiores coeficientes de toda a indústria. Com base nestes dados, pode-se dizer que este setor tenderia a ser um dos mais favorecidos por uma desvalorização cambial, não somente pelo seu potencial competitivo mas também pelo efeito líquido da mudança do câmbio sobre sua receita e seus custos. Com efeito, a reação do setor à desvalorização cambial vem sendo positiva ao longo de 1999, com aumento do *quantum* exportado.

A análise destes dados deixa claro que o setor de calçados, couros e peles possui um forte viés exportador, seja em termos absolutos, seja em comparação com os demais setores da indústria. Ao mesmo tempo, foi um dos setores nos quais a concorrência das importações foi menos intensa, ao menos em comparação ao que era no início da década. Tudo isso reforça a idéia de um setor competitivo, que enfrentou de forma eficiente o desafio não só de enfrentar a concorrência dos importados no mercado doméstico, mas também de manter sua capacidade competitiva no mercado mundial.

4. COMÉRCIO MUNDIAL

4.1. Tendências da localização industrial e do comércio internacional

Os mercados mais importantes para a indústria de calçado se localizam nos Estados Unidos e na União Européia sendo que, dentro deste último, os gastos mais elevados se observam na Alemanha, seguida pela França, Reino Unido e Itália. Por sua vez, a França é o país europeu com maior nível de consumo per capita de calçados (em volume físico).

Tradicionalmente, os países produtores mais importantes se localizavam na Europa, coincidindo com os principais mercados consumidores. Contudo, nos últimos 25 anos a distribuição geográfica da produção tem sofrido mudanças dramáticas, com a realocização se dando na direção de regiões com maiores vantagens comparativas em termos de custo de mão-de-obra. A partir da década de 70, a primeira onda de realocização transfere uma parte importante da produção para países do sudeste asiáticos (em particular, Coréia do Sul, Taiwan e Hong Kong) e para o Brasil. Com efeito, se em 1970-72 cerca de 74,7% da produção mundial de sapatos de couro se dava nos países industrializados, em 1984 essa participação havia se reduzido para 61,7%.⁶

À medida que o custo da mão-de-obra foi aumentando nesses países, ocorreu uma nova onda de realocização da produção em nível mundial ao longo dos anos 80, agora na direção de países como China, Filipinas, Indonésia e Tailândia. Em 1992, 63,2% da produção mundial de sapatos já provinha dos países asiáticos e do Oriente Médio, apesar deste grupo de países só representar 43,5% do consumo mundial. A América Central e do Norte, ao contrário, só produziam 6,4% do total, mas consumiam 20,6% da produção mundial de sapatos.⁷

A queda mais importante dos níveis de produção desde a década de setenta se verificou nos Estados Unidos, embora tenha sido também significativa na França, Alemanha e Reino Unido. A Itália, por sua vez, logrou manter um elevado volume de produção, especializando-se em calçados de alto preço e diferenciados pelo alto padrão de design.

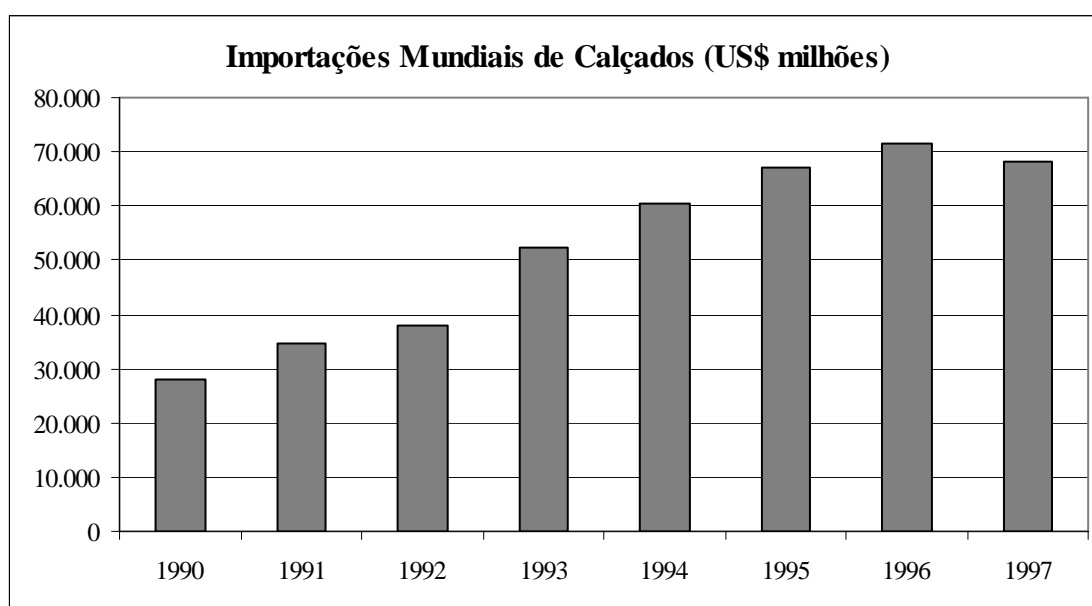
⁶ Funcex, Cenes e Cinve, 1999.

⁷ Ibid.

4.2. Principais mercados

As transações internacionais de calçados vêm crescendo a um ritmo bastante elevado nos últimos anos, com taxas superiores às do comércio mundial como um todo. Conforme ilustra o **Gráfico IV.1** a seguir, as importações mundiais de calçados cresceram continuamente entre 1990 e 1996, passando de cerca de US\$ 28 bilhões para mais de US\$ 71 bilhões – um crescimento de 17% ao ano. Em 1997, o volume de comércio apresentou uma retração de cerca de 4%, basicamente por conta da crise asiática, que reduziu sobremaneira a demanda interna dos países da região. Já o comércio mundial como um todo cresceu cerca de 8,2% a.a. entre 1990 e 1996, tendo-se retraído 1,7% em 1997.

Gráfico IV.1



Os países da Ásia estão entre os que elevaram de forma mais rápida as importações de calçados ao longo da década, conforme os dados apresentados na **Tabela 4.1**. Observa-se que, considerando-se o valor médio importado entre 1995 e 1997, os maiores mercados são, naturalmente, Estados Unidos e União Européia, que juntos respondiam por 46% do mercado total. No entanto, nas quatro posições seguintes estão países asiáticos – Hong Kong, Japão, China e Coréia do Sul – que juntos já respondem por 35% do mercado. Observe-se ainda que a taxa de crescimento das importações destes países é bem superior à de Estados Unidos e União Européia (exceto a da Coréia do Sul), implicando um ganho gradativo de participação no mercado. Destaca-se, em especial, o crescimento de 526% das importações de Hong Kong, valor bem superior à média geral de 106%. Este dado, contudo, está em grande parte relacionado ao fato deste país – na verdade um território autônomo

pertencente à China – realizar vultosas operações de importação de produtos daquele país para posterior reexportação. Observa-se que o Brasil ocupa apenas a 16ª posição entre os maiores importadores, mas sua taxa de crescimento é superior à média, o que implica que ele vem aumentando seu peso relativo nas importações mundiais nos últimos anos.

Tabela 4.1

**Principais Importadores Mundiais de Calçados
Média 1995-97**

	Valor (US\$ milhões)	Part. no Total (%)	Part. Acum. (%)	Cresc. Médio Anual 95-97 / 91-93 (%)
Estados Unidos	18.748	27,2	27,2	7,3
União Européia	14.124	20,5	47,7	7,8
Hong Kong	13.446	19,5	67,2	22,7
Japão	6.731	9,8	76,9	12,6
China	2.728	4,0	80,9	10,9
Coréia do Sul	1.973	2,9	83,7	7
Canadá	1.474	2,1	85,9	6,4
Suíça	1.160	1,7	87,6	1,2
Taiwan	1.075	1,6	89,1	10,6
Turquia	846	1,3	90,4	32,5
Subtotal	62.336	90,4	90,4	12,9
Demais	6.629	10,9	100,0	19,7
Brasil	448	0,6	-	17,4
Argentina	206	0,3	-	-26,50
Total *	68.965	100,0	100,0	13,5

* A ausência de informações para alguns países faz com que este total esteja subestimado.

Fonte: Unctad. Elaboração: Funcex

Considerando-se agora os 9 principais mercados importadores de calçados no mundo (aqueles com importações anuais acima de US\$ 1 bilhão), de acordo com o *ranking* da tabela anterior, podemos analisar quem são os principais fornecedores para estes mercados, conforme apresentados na **Tabela 4.2** a seguir. Observa-se a grande predominância da China, suprimindo em 1997 nada menos que 42,3% do mercado considerado. A seguir destacam-se Itália, Coréia do Sul, Estados Unidos, Indonésia e Taiwan, que juntos respondem por 24,7% do mercado. Fica patente a grande dominância dos produtores asiáticos, que respondem por mais de 60% do total das exportações para os principais mercados. Além disso, estes países são os que registraram maior crescimento médio das exportações ao longo da década de 90 (com exceção de Coréia do Sul e Taiwan).

Tabela 4.2

**Principais Exportadores Mundiais de Calçados para os
9 Maiores Mercados* - Média 1995-97**

	Valor (US\$ milhões)	Part. no Total (%)	Part. Acum. (%)	Cresc. Médio Anual 95-97 / 91-93 (%)
China	25.541	42,3	42,3	23,0
Itália	4.593	7,6	49,9	16,8
Coréia do Sul	2.849	4,7	54,7	-8,9
Estados Unidos	2.653	4,4	59,1	5,4
Indonésia	2.452	4,1	63,1	15,4
Taiwan	2.330	3,9	67,0	-0,1
Brasil	2.137	3,5	70,5	2,5
Tailândia	1.543	2,6	73,1	5,4
Índia	1.304	2,2	75,2	10,5
França	1.084	1,8	77,0	10,2
Vietnã	1.055	1,7	78,8	247,0
Subtotal	47.541	78,8	78,8	13,7
Demais	12.793	21,2	100,0	12,4
Total **	60.337	100,0	100,0	13,4

* Correspondem a 86,3% das importações mundiais.

* A ausência de informações para alguns países faz com que este total esteja subestimado

Fonte: Unctad. Elaboração: Funcex

O Brasil respondia, em 1997, por cerca de 3,5% do mercado total dos nove principais países importadores, mas seu crescimento médio ao longo da década (2,5%) foi bastante inferior à média, o que implicou uma perda de participação no mercado mundial, como será visto a seguir.

4.3. *Market-share* do Brasil

Tendo em vista o desempenho importador nos principais mercados, é possível avaliar-se o comportamento das exportações brasileiras de calçados em termos da evolução de sua participação nos mercados mais importantes, conforme descritos na seção anterior. A **Tabela 4.3** apresenta a evolução do *market-share* do Brasil em cada um destes mercados, bem como para o total importado por estes nove mercados, de 1990 a 1997.

Primeiramente, observa-se que a participação do país nestes mercados como um todo vem caindo de forma quase contínua ao longo desta década, de 8% em 1990 para cerca de 3,5% em 1997, sendo que neste último ano o Brasil ocupava a quinta posição no ranking dos maiores exportadores.

Tabela 4.3

**Market-share do Brasil nos Principais Mercados do Mundo
Setor de Calçados - 1990-97 (%)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Posição em 97
Estados Unidos	10,2	8,0	8,8	10,6	8,3	7,0	7,1	6,3	3
União Européia	7,2	6,5	5,5	5,2	5,0	4,5	4,7	4,3	6
Hong Kong	n.d.	0,3	n.d.	0,7	0,6	0,6	0,7	0,8	10
Japão	n.d.	0,3	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	16
China	n.d.	n.d.	0,5	1,5	0,5	1,0	1,1	1,4	10
Coréia do Sul	1,8	1,4	1,0	0,7	0,7	0,7	0,9	n.d.	16
Canadá	5,7	5,8	4,9	4,9	3,8	3,4	4,0	4,6	4
Suíça	n.d.	n.d.	0,4	0,5	0,3	0,2	0,2	0,1	28
Taiwan	0,0	n.d.	1,8	0,7	0,8	0,7	0,9	n.d.	16
Total dos 9	8,0	5,5	5,5	5,0	4,1	3,5	3,6	3,6	5

Fonte: Unctad. Elaboração: Funcex.

A mesma tendência de perda se observa nos dois principais mercados, sendo que nos Estados Unidos a participação se reduziu de 10,2% em 1990 para 6,3% em 1997, e na União Européia ela passou, no mesmo período, de 7,2% para 4,3%. Contudo, o país ainda ocupa posição de destaque no ranking de exportadores para os EUA e a UE: terceiro e sexto, respectivamente. Houve perda de mercado também no caso da Suíça e do Canadá – embora neste último tenha havido uma significativa recuperação em 1996-97. Nos principais países asiáticos, a mesma tendência de perda de mercado se registrou em Taiwan e na Coréia do Sul, mas houve crescimento no caso de Japão, Hong Kong e China. Este fato é positivo, dado que estes dois últimos países apresentam taxas elevadas de crescimento das importações.

Vale destacar que o peso do Brasil é bem maior nos principais mercados ocidentais (Estados Unidos, União Européia e Canadá), nos quais o país se posiciona entre os seis maiores fornecedores. Já nos mercados asiáticos, sua melhor posição no ranking de exportadores é 10º lugar, apesar do ganho de *market-share* em alguns países. Na verdade, os principais fornecedores para os mercados asiáticos são outros países da mesma região. Com certeza, grande parte da perda de participação do Brasil no mercado mundial nos últimos anos se deveu à grande expansão das exportações da China, que ocupa o primeiro lugar no ranking de exportadores em cinco dos nove países apresentados: Estados Unidos, União Européia, Hong Kong, Japão, e Canadá. Na Coréia e em Taiwan este país é o segundo maior exportador e, na Suíça, o quarto. Destaca-se que as exportações de calçados da China para Hong Kong alcançaram, na média de 1995-97 um montante de US\$ 9,9 bilhões, cerca de 70% das importações totais daquele país. Outros países que vem tendo desempenho destacado como grandes fornecedores mundiais e com expressivo ganho de *market-share* nos últimos anos são Itália, Indonésia e Vietnã.

5. AVALIAÇÃO E PERSPECTIVAS

Os dados do Capítulo 2 mostram que as exportações de calçados tiveram uma expansão firme e rápida desde o final da década de 70, embora não tenham ficado totalmente imunes às dificuldades econômicas enfrentadas pelo país. Na verdade, o setor demonstrou ao longo de todo este período um considerável vigor, no sentido de preservar sua competitividade e manter uma importante fatia do mercado internacional, a despeito do fim dos subsídios à exportação, da instabilidade cambial, da queda do volume de investimentos e da abertura à concorrência estrangeira. Na década de 90, em especial, a principal fonte de dinamismo do setor foram as exportações, com o consumo doméstico tendo tido uma participação menos relevante. O período mais crítico localiza-se entre 1993 e 1996, período que se seguiu ao último grande *boom* de exportações – ocorrido em 1992-93. Neste interregno, o setor calçadista passou por uma fase de reestruturação para responder à maior pressão competitiva, não exatamente no mercado interno, mas principalmente no mercado internacional, com o surgimento de novos produtores asiáticos de baixo custo – como a China – que exigiram da indústria maiores investimentos no sentido da modernização dos processos de produção e dos métodos de gestão. O custo de mão-de-obra deixou de ser uma grande vantagem competitiva do país.

No que se refere às importações, destaca-se que o primeiro e mais expressivo “surto” de importações de calçados ocorreu, a rigor, nos anos 80, mais precisamente entre 1984 e 1989 – antes, portanto, da abertura comercial. A explicação talvez esteja em uma certa incapacidade do setor de satisfazer adequadamente a demanda interna em determinados segmentos nos quais é menos competitivo – como no caso dos calçados esportivos. Após a abertura comercial dos anos 90, as importações continuaram crescendo de forma rápida, embora ainda sobre uma base bastante reduzida. De qualquer modo, sua participação no consumo doméstico fazendo já é bastante expressiva, sendo especialmente relevante no segmento de calçados esportivos.

Os dados mais recentes indicam que o setor já parece tirar proveito do processo de ajuste estrutural por que vem passando nos últimos anos. O *quantum* exportado cresceu cerca de 15% entre 1995 e 1997, após uma fase de retração nos dois anos anteriores, e só voltou a se reduzir em 1998 por conta de retração da demanda externa. Em 1999, a resposta à desvalorização cambial vem sendo positiva, com crescimento acumulado até o terceiro trimestre de 4,4%. Ao mesmo tempo, a análise de *market-share* mostra que a perda de participação no total das exportações para os principais mercados foi estancada em 1996-97, com o país ocupando ainda a quinta posição no *ranking* dos principais exportadores,

com 3,6% do total. Por fim, a análise dos coeficientes de orientação externa demonstrou que o viés exportador do setor se elevou ao longo da década, com o aumento do coeficiente de exportações e, principalmente, do coeficiente de abertura líquida. Tudo isso situa a indústria calçadista como um dos setores com grandes possibilidades de crescimento de vendas externas no futuro, sendo também, potencialmente, um dos maiores beneficiários da recente desvalorização cambial.

No entanto, persiste um conjunto de deficiências competitivas na indústria – conforme discutidas no capítulo 1 – que devem ser devidamente enfrentadas no sentido de elevar sua eficiência, uma vez que a concorrência internacional neste mercado torna-se cada vez mais acirrada. As principais referem-se aos reduzidos investimentos em tecnologia (como em equipamentos de CAD e CAM) e em desenvolvimento de produtos, limitando a capacidade de inovação do setor; à aplicação ainda restrita de métodos mais modernos de gestão da produção; à grande heterogeneidade tecnológica e organizacional entre as empresas; ao reduzido dinamismo do mercado interno, e conseqüentemente aos fracos incentivos para modernização das empresas não voltadas para exportação; às tênues relações entre os fornecedores domésticos e seus clientes externos; e à inexistência de canais próprios de comercialização no exterior, mantendo-se os produtores domésticos “reféns” dos compradores ou dos agentes de exportação.

Além destes, Gorini e Siqueira (1997) destacam, entre outros aspectos, a baixa integração entre os frigoríficos e os curtumes, os preços relativamente elevados dos insumos domésticos (principalmente produtos químicos e petroquímicos), o alto custo do frete marítimo e a falta de investimento na abertura de novos mercados consumidores além dos Estados Unidos. O único mercado conquistado de forma relevante pelas exportações brasileiras nesta década foi o argentino, reflexo positivo da integração no âmbito do Mercosul. Além destes diversos pontos, deve-se destacar também a proliferação de empresas atuando no mercado informal, cujos custos de produção são muito inferiores aos das empresas formalmente estabelecidas, mas que não têm condição de exportar. Este fato, embora possa ser positivo para o consumidor doméstico, é negativo do ponto-de-vista da competitividade das firmas formais, especialmente aquelas que pretendem desenvolver capacidade exportadora no futuro. Há evidências de que algumas destas deficiências já foram, de certa forma, reduzidas nos últimos cinco anos, mas torna-se necessária a realização de uma avaliação mais ampla do atual estado do setor.

Por outro lado, pode-se destacar alguns aspectos que se traduzem em vantagens competitivas do país no setor calçadista, entre os quais a abundância e o adequado nível de

custo da mão-de-obra para o setor, especialmente nos novos pólos industriais em formação no Nordeste (Ceará, Paraíba, Pernambuco, Goiás e Bahia); a qualidade e disponibilidade de matérias-primas, o elevado nível de capacidade instalada do setor; o fato da cadeia produtiva ser praticamente auto-suficiente, dependendo pouco de insumos importados e sendo, portanto, insensível a choques externos; a concentração geográfica da produção, como nos pólos do Vale dos Sinos (RS) e de Franca (SP), permitindo grandes economias; a existência de uma expressiva indústria de bens de capital para o setor; e o gradativo incremento da qualidade dos calçados, como uma reação positiva à crise da década de 90.

Como última observação, devemos notar que o setor enfrenta ainda algumas barreiras à expansão de suas exportações, seja de cunho doméstico, seja no aspecto de acesso aos mercados externos. As barreiras domésticas se ligam, de forma geral, ao chamado “Custo Brasil”, como o elevado nível de tributação da produção, as deficiências de transporte e comunicações, a burocracia etc. Dentre as barreiras domésticas, a mais relevante para o setor parece ser a questão do transporte, por dois motivos: (i) o elevado custo do frete em comparação com os padrões internacionais aumenta sensivelmente o preço final do produto; e (ii) a rapidez e eficiência do sistema de logística como um todo é um requisito cada vez mais importante na competitividade do setor, como visto no Capítulo I. A capacidade de responder rapidamente a demandas específicas e de despachar lotes relativamente pequenos em curto espaço de tempo é uma exigência cada vez mais constante dos compradores nos grandes mercados, e o Brasil possui evidentes fraquezas neste aspecto.

Quanto às barreiras externas⁸, observa-se que, apesar da realocização da produção a nível mundial, o setor possui tarifas de importação relativamente elevadas nos principais mercados, embora as barreiras não-tarifárias sejam pouco relevantes. É o caso dos Estados Unidos, onde a indústria calçadista brasileira não enfrenta barreiras não-tarifárias e não vem sendo alvo de processos anti-*dumping* ou de salvaguardas, prática bastante comum da política comercial norte-americana. Em contrapartida, a tarifa *ad valorem* média para os calçados é de 12% (contra uma média geral de 5,2%), a segunda mais alta entre os diversos grupos de produtos – classificados de acordo com o Sistema Harmonizado (SH) internacional. Além disso, há 29 itens dentro da seção de calçados sujeitos a tarifas específicas.

Na União Européia, segundo maior mercado mundial, a tarifa média para importação de calçados é de 8,7%, bem superior à tarifa média imposta sobre produtos manufaturados, de

⁸ Esta análise é baseada em Fonseca *et alli* (1999).

4,9% em 1997. Além disso, o setor está sujeito a licenças de importação não-automáticas e a um processo de monitoramento retrospectivo dos fluxos de comércio. No Japão, a tarifa média para os calçados era de 32,1% em 1998, a mais alta entre as diversas seções do SH, sendo bem superior à média geral de 6,6%. Além disso, havia 56 itens sujeitos a tarifas específicas, além de uma tarifa temporária de 24,3%. Contudo, o Brasil goza de preferências tarifárias no país que variam de 12,2% a 22,5%. Por fim, as exportações de calçados do Brasil para a Argentina estiveram condicionadas, até o ano passado, a um nível tarifário decrescente, dentro do regime de adequação estabelecido a partir de 1995. Este ano, com o fim do regime de adequação, o país vizinho impôs uma série de barreiras não-tarifárias, negociando inclusive uma cota máxima de importações até a metade do ano 2000.

Com efeito, a questão de acesso a mercado não parece ser uma restrição muito importante à expansão das exportações brasileiras de calçados, embora o produto seja alvo de tarifas relativamente elevadas. O fato dos outros países concorrentes também estarem sujeitos a restrições semelhantes – com exceção, talvez, do mercado japonês, que tende a privilegiar outros países asiáticos – e os elevados custos de produção nos Estados Unidos, União Européia e Japão fazem com que as tarifas não sejam impedimento relevante para a entrada de produtos nestes mercados a preços competitivos.

PARTE II: SETOR TÊXTIL

1. PANORAMA DO SETOR TÊXTIL BRASILEIRO

1.1. Estrutura

A indústria têxtil brasileira possui uma estrutura bastante pulverizada, com um total de 3.554 unidades fabris operando no ano de 1998, gerando 326.320 empregos diretos e produzindo o equivalente a US\$ 19,78 bilhões. Há uma grande diversidade entre os fabricantes no que se refere a aspectos como o tamanho da empresa, o grau de verticalização da produção, o estágio tecnológico, o modo de organização da produção e as relações de trabalho, implicando a convivência de empresas modernas, tecnologicamente avançadas e com grande capacidade de competição no mercado mundial, com outras mais tradicionais, que utilizam técnicas e equipamentos defasados e sem qualquer condição de competir no mercado externo, dedicando-se a suprir o mercado interno em segmentos específicos. De certa forma, a estrutura da indústria têxtil reflete a herança do período de crescimento do setor baseado na substituição de importações (até a década passada), no qual os elevados níveis de proteção desta indústria em relação à competição externa geraram uma estrutura de produção bastante ineficiente e sem qualquer estímulo à redução de custos e à realização de investimentos em modernização e atualização tecnológica. De fato, estes investimentos ficaram restritos a um grupo reduzido de firmas, para as quais as exportações eram parte importante de seu negócio.

A abertura da economia na década de 1990 e o surgimento no mercado mundial de diversos produtores de baixo custo e tecnologicamente mais sofisticados – basicamente os asiáticos, como China, Indonésia e Paquistão, além de Coréia do Sul e Taiwan – promoveu uma radical transformação do setor, com impactos diferenciados de acordo com o porte e o grau de atualização tecnológica de cada firma. As empresas mais atingidas foram as firmas de menor porte, com atuação exclusiva no mercado interno e baixo nível tecnológico. Dentro da cadeia da indústria, o setor mais atingido pela concorrência asiática foi o produtor de fios e tecidos artificiais e sintéticos, no qual o país não possui vantagens comparativas. As principais transformações a que esteve sujeito o setor ao longo dos últimos anos podem ser resumidas em quatro pontos fundamentais:⁹

⁹ Textília – Têxteis Interamericanos, abril/maio/junho de 1999, pág. 12.

As empresas passaram de uma situação de acesso bastante restrito às matérias-primas importadas a uma situação de acesso quase ilimitado a potenciais fornecedores internacionais;

De uma situação de concorrência limitada no mercado interno para uma situação de concorrência acirrada com firmas do exterior;

De uma estrutura produtiva ineficiente, de escala reduzida e tecnologicamente defasada, para um quadro de elevados requisitos de investimento fixo e necessidade de obtenção de ganhos de escala;

De uma estrutura altamente verticalizada e integrada, como forma de garantir acesso a matérias-primas e insumos, para uma estrutura baseada na especialização, horizontalização e terceirização em diversas etapas do processo produtivo.

Na verdade, a acelerada penetração dos produtos importados, especialmente entre 1993 e 1996 (vide Capítulo II), tornou imperativa a realização de profundos ajustes estruturais para garantir a sobrevivência do setor. O resultado foi um volume de investimentos absolutamente sem precedentes (estimado em algo como US\$ 6,5 bilhões ao longo da década ¹⁰), centrados na aquisição de novos equipamentos, no desenvolvimento de novos produtos e processos, bem como na incorporação crescente de novos avanços da microeletrônica, em especial através da Manufatura Auxiliada por Computador (CAM). Além disso, é visível uma mudança das estratégias empresariais, incluindo alteração do posicionamento de mercado, alteração do *mix* de produtos e mesmo a realocação regional, (Gorini e Martins, 1998). De fato, um dos aspectos mais marcantes do desenvolvimento recente do setor é o deslocamento da produção, antes baseada no Sul/Sudeste, para novos pólos localizados no Nordeste, aproveitando-se de menores custos de mão-de-obra e incentivos fiscais – processo semelhante ao observado no setor de calçados.

Outros aspectos relevantes da mudança estrutural do setor referem-se, primeiramente, ao aumento da concentração produtiva, tal que, embora o valor da produção do setor em 1998 tenha sido similar ao de 1990, o número de empresas se reduziu em 28%. A concentração foi relativamente mais intensa nos segmentos iniciais da cadeia têxtil – fiação e tecelagem –, nos quais a possibilidade de ganhos de escala e de implantação de processos automatizados é maior. Outro aspecto relevante neste sentido – embora não possa ser considerado como algo favorável em termos estruturais – é a proliferação de firmas atuando

¹⁰ Ibid. pág. 14.

no mercado informal, com baixo nível tecnológico, alta intensidade de mão-de-obra e custos baixos, devido aos salários menores e à ausência de encargos trabalhistas e fiscais. Este fenômeno, contudo, é mais relevante na indústria de confecção, não considerada neste estudo.

Em segundo lugar, o volume de emprego no setor entre 1990 e 1998 se reduziu em nada menos que 63,5%, tornando o setor mais capital-intensivo e implicando elevados ganhos de produtividade da mão-de-obra. Isto ocorreu com mais intensidade também nos segmentos de fiação e tecelagem, sendo digno de nota que o número de empregados por fábrica também se reduziu, refletindo a crescente introdução de processos automatizados.¹¹

Um terceiro aspecto de extrema importância refere-se à participação crescente de máquinas e equipamentos importados nos investimentos do setor, refletindo o esforço de atualização tecnológica em relação aos concorrentes externos. Segundo a Associação Brasileira da Indústria Têxtil (ABIT)¹², a importação de máquinas têxteis, partes e peças para estas máquinas passou de US\$ 250 milhões em 1992 para US\$ 737 milhões em 1995, reduzindo-se para US\$ 470 milhões em 1998. Entre 1991 e 1998, o setor importou um total de US\$ 3,9 bilhões em máquinas têxteis, partes e peças, compondo uma parcela majoritária dos cerca de US\$ 6,5 bilhões investidos pelo setor na década. Este processo foi explicitamente incentivado pelo governo, por meio de reduções e isenções tarifárias na aquisição destes equipamentos no âmbito do chamado regime de *ex-tarifários*.

Por fim, é significativo também o ritmo de introdução de novas técnicas de gestão e controle de qualidade e os esforços de capacitação e treinamento da mão-de-obra, bem como é notável a crescente diversificação de produtos, embora sejam, mais uma vez, fenômenos restritos a um grupo específico de empresas.

1.2. Desempenho

O setor têxtil é um segmento bastante tradicional da indústria brasileira, tendo sido um dos primeiros beneficiários da estratégia de substituição de importações adotada pelo Brasil a partir dos anos 30. O fato de seu desenvolvimento ter se dado em um contexto de elevada proteção, conjugado ao tamanho do mercado interno e à difusão relativamente lenta de avanços tecnológicos, fez com que se desenvolvesse um viés pró-mercado interno que, ao contrário do que ocorreu com a produção de calçados, não se alterou nem mesmo quando o governo criou mecanismos de estímulo às exportações. De fato, como destacam Ferraz *et*

¹¹ Textilia – Têxteis Interamericanos, janeiro/fevereiro/março de 1998, pág. 10.

¹² Carta ABIT 99.

alli (1995), mesmo na década de 90 a grande maioria das empresas destinavam maiores ou menores parcelas de sua produção ao mercado externo de acordo com as flutuações da demanda interna, com as exportações representando uma mera alternativa para períodos de crise doméstica. Este fato, aliado a uma baixa elasticidade-renda dos produtos têxteis e aos reduzidos investimentos em inovação e *design*, fizeram com que o crescimento do setor ficasse limitado à evolução da demanda interna.

Ate os anos 70, o dinamismo da demanda interna representou um impulso significativo ao crescimento do setor, inclusive com uma crescente incorporação de máquinas e equipamentos mais modernos. Contudo, a crise macroeconômica dos anos 80 e início dos anos 90 conduziu o setor a uma virtual estagnação: a produção de fibras e filamentos têxteis, por exemplo, foi de 980 mil toneladas em 1973, 912 mil em 1983 e de 855 mil em 1993, sendo que o pico de produção foi atingido em 1988: 1,3 milhão de toneladas. Em 1998, a produção foi de apenas 835 mil toneladas¹³. Este processo se refletiu em queda brutal dos investimentos e em uma crescente defasagem tecnológica do setor. Além disso, a estagnação foi acompanhada por uma crescente penetração de produtos importados. O consumo industrial de fibras e filamentos têxteis passou de 840 mil toneladas em 1983 para 1,3 milhão em 1993, mantendo-se neste nível até 1998. Este crescimento foi, na maior parte, direcionado aos importados, refletindo-se em déficits comerciais elevados nos últimos anos, como será visto no próximo capítulo.¹⁴

Este quadro de estagnação só não levou o setor a uma crise mais séria já na década de 80 pelo fato de a concorrência externa ser altamente limitada por elevadas tarifas e outras barreiras não-tarifárias. Deve-se notar que, já nos anos 70, surgiu um grupo de países asiáticos – inicialmente Coreia do Sul, Taiwan e Hong Kong, posteriormente China, Tailândia, Indonésia e Índia – que começava a modificar de forma profunda o padrão de produção mundial, em um processo de relocalização produtiva similar ao ocorrido na indústria de calçados. De fato, estes países já respondem atualmente por grande parte das exportações e também das importações mundiais de produtos têxteis (vide Capítulo 4 adiante), atingindo níveis de custo bastante reduzidos. No entanto, a crise foi apenas postergada para a década de 90, quando a abertura comercial encontrou o setor em uma posição extremamente fragilizada. Com isso, torna-se fácil entender porque a indústria têxtil foi uma das mais profundamente atingidas pela concorrência dos importados nesta década.

¹³ Ibid, pág. 8.

¹⁴ Ibid, pág. 12.

1.3. Competitividade

O tamanho do mercado interno brasileiro e as características do processo produtivo no setor têxtil fizeram com que se desenvolvesse uma indústria extremamente heterogênea no que tange à eficiência e nível tecnológico, com sua produção voltada primordialmente para o mercado interno, mesmo naquelas empresas dotadas de maior capacidade competitiva. A concorrência no mercado doméstico se dava primordialmente via preço, sendo o acesso a matérias-primas (basicamente naturais, como o algodão) e mão-de-obra a custos reduzidos os principais diferenciais competitivos, com pouca ou nenhuma preocupação com a atualização tecnológica dos processos e o *design* dos produtos.

A reorganização do setor têxtil em nível mundial trouxe importantes mudanças nos padrões competitivos, de tal forma que os aspectos tradicionalmente importantes perderam espaço para questões mais ligadas ao relacionamento entre

compradores e fornecedores, em processo similar ao verificado no setor calçadista. De fato, os ganhos de produtividade *per se* não são mais o aspecto primordial do setor no sentido de elevar sua competitividade, que passa a depender também da qualidade do produto, da flexibilidade da produção, da capacidade de inovação e de um sistema eficiente de logística – tudo no sentido de permitir respostas rápidas às novas necessidades e preferências do mercado. Isto é reflexo da mudança de foco da produção em nível mundial, de grandes mercados massificados para a diversificação de produtos que incorporem mais intensamente os conceitos de moda e estilo (Ferraz *et alli*, 1995). Neste sentido, a utilização de equipamentos de CAD (Desenho Auxiliado por Computador) torna-se de extrema importância no sentido de acelerar as etapas entre o *design* original e a definição detalhada do plano de corte das peças, bem como os processos de produção controlados por computador (CAM).

Nestes aspectos, a indústria brasileira ainda apresenta expressivas deficiências, o que talvez explique o fraco desempenho exportador do setor nos anos 90 (Capítulo 2). De fato, o parque produtivo nacional se encontrava, no início dos anos 90, bastante obsoleto e com sua capacidade produtiva estagnada. Ainda assim, a renovação atingiu apenas uma fração dos equipamentos do setor e o uso de CAD/CAM ainda é bastante restrito, concentrando-se em empresas de grande porte voltadas para exportação. Da mesma forma, o setor não se mostrou capaz de acompanhar a evolução do mercado internacional no que tange à capacidade de criar e diferenciar produtos, restringindo sua capacidade de agregar valor. Um reflexo importante desta limitação é que as empresas exportadoras brasileiras, via de regra, vendem produtos no exterior sem marca própria e recebendo do comprador externo o

desenho e as especificações do produto. Além disso, as diversas limitações do país no que tange à rapidez e eficiência de transportes e telecomunicações dificulta a capacidade de dar respostas rápidas às demandas. Todos estes aspectos levaram Ferraz *et alli* (1995) a classificar a produção de têxteis como um setor dotado de sérias deficiências competitivas, a exemplo dos calçados. Na verdade, entre os diversos segmentos do setor, os únicos nos quais o país possui uma nítida vantagem competitiva são os tecidos denim (para fabricação de *jeans*) e os felpudos (toalhas, roupões etc.).

A resposta ao “choque” competitivo desta década foi um longo e profundo processo de reestruturação, que não está ainda concluído, mas que se refletiu, como já foi visto, em uma nova “onda” de investimentos em máquinas e equipamentos, o primeiro grande esforço modernizador do setor desde os anos 70. Além disso, a introdução de novos métodos de gestão da produção é significativa, embora ainda restrita a determinados segmentos específicos. Os resultados práticos deste processo, contudo, ainda não são visíveis, uma vez que a produção física ainda não apresenta sinais concretos de recuperação em nenhum dos segmentos da indústria e as exportações também se mantêm estagnadas. Na verdade, são claramente perceptíveis até agora apenas os efeitos “negativos” do processo: queda de 25% no número de estabelecimentos industriais – e portanto maior grau de concentração da produção – e redução a menos da metade no número de empregados diretos no setor, com fechamento de quase 300.000 postos de trabalho entre 1990 e 1997.¹⁵

¹⁵ Textilia – Têxteis Interamericanos, janeiro/fevereiro/março de 1998, págs. 8 e 10.

2. INDICADORES DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO DE TÊXTEIS

Este capítulo se dedica a apresentar os indicadores de comércio exterior para o setor têxtil, considerando-se, primeiramente, as séries históricas com dados de 1974 a 1998, no caso das exportações, e de 1977 a 1998 no caso das importações. Nesta parte serão analisados as séries de valor FOB, preço e *quantum* das exportações e importações e o índice de rentabilidade das exportações para cada um dos setores considerados. As séries de valor FOB utilizam como base os dados desagregados (NCM a 8 dígitos) divulgados pela Secretaria de Comércio Exterior (Secex) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio. A agregação setorial é feita pela Funcex, com base na classificação da matriz insumo-produto do IBGE, cuja abertura em nível de produtos e setores é apresentada no **Anexo IV** ao final do trabalho.

A seguir, o capítulo 3 apresenta estes mesmos dados para um período mais recente, de 1989 ao terceiro trimestre de 1999, sendo que os dados trimestrais estão disponíveis apenas a partir do primeiro trimestre de 1997. Esta análise desagrega o setor têxtil nos seus subsetores relevantes, também de acordo com a classificação da matriz insumo-produto do IBGE. Estes subsetores referem-se, na verdade, à classificação de produto 100 da matriz, que relaciona ao setor têxtil 6 subsetores. Vale destacar que o subsetor referente à produção de fibras artificiais e sintéticas é também incluído no setor têxtil, embora, segundo a classificação do IBGE e também a usualmente considerada pela Funcex no cálculo regular dos indicadores de comércio exterior setoriais, este subsetor esteja incluído no setor de refino de petróleo e petroquímicos. Com isso, a agregação do setor têxtil que será utilizada nesta análise (seções 2.2 a 2.8) não corresponde exatamente à considerada na análise de longo prazo (seção 2.1), que baseia-se na classificação original da Funcex.

A **Tabela 2.1** a seguir apresenta os subsetores considerados, com seus respectivos códigos. Os dados completos de comércio exterior do setor têxtil constam do Anexo II ao final do trabalho. A metodologia de cálculo dos índices de preço e *quantum* e do índice de rentabilidade das exportações é apresentada em maior detalhe em Funcex (1999), Guimarães (1995), Guimarães *et alli* (1997a e 1997b) e Markwald *et alli* (1998a e 1998b).

Tabela 2.1

Classificação dos Subsetores Relevantes - Têxteis

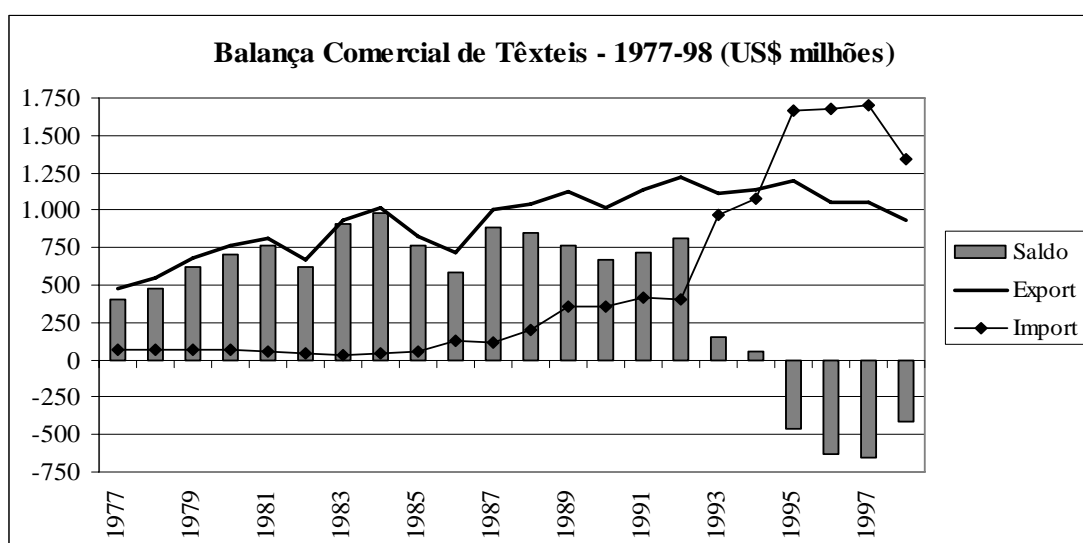
Produto 100 Matriz IBGE	Subsetores
22101	Fibras beneficiadas e fios têxteis naturais
22102	Tecidos de fios têxteis naturais
22201	Fios de fibras artificiais e sintéticas
22202	Tecidos de fios artificiais sintéticos
22301	Art. do vestuário de malha e outros produtos da indústria têxtil
18301	Fibras artificiais e sintéticas

Fonte: Matriz Insumo- Produto IBGE.

2.1. Histórico do comércio exterior brasileiro de têxteis

Se o setor de calçados foi capaz de manter-se firme e competitivo ao longo de todo o período considerado, sendo relativamente pouco afetado pela abertura comercial, o oposto se verificou no setor têxtil, cujo comércio exterior sofreu uma reviravolta ao longo dos anos 90. O **Gráfico II.1** ilustra que até 1992 este setor tinha uma balança comercial amplamente superavitária, com saldos anuais que variavam de US\$ 500 milhões a US\$ 1 bilhão. Após dois anos (1993-94) de saldos reduzidos, mas ainda positivos, o setor tornou-se cronicamente deficitário a partir de 1995, com saldos negativos que chegaram a alcançar US\$ 650 milhões (em 1997). Esta mudança radical no comércio do setor têxtil surgiu da composição de um desempenho exportador medíocre desde meados da década de 80 com uma expansão acelerada das importações a partir de 1993 – que por sua vez resultou da abertura comercial nos anos 90 e dos problemas estruturais e de competitividade mencionados no capítulo anterior.

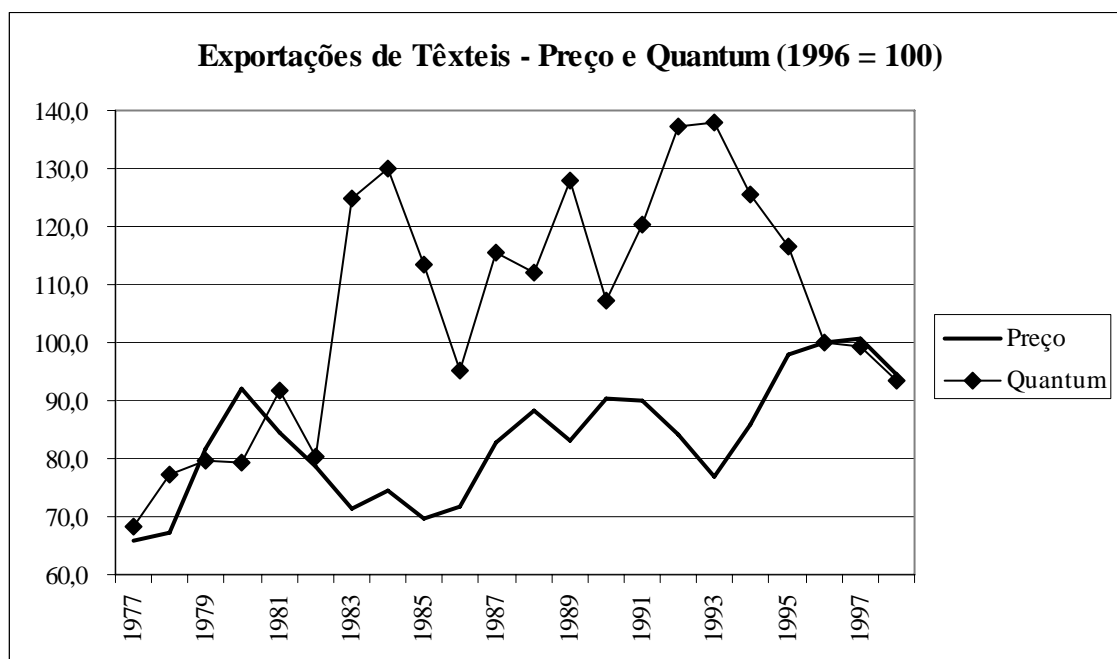
Gráfico II.1



De fato, o valor das importações de produtos têxteis em 1998 era cerca de 28 vezes superior ao registrado em 1985 – saindo de patamares inferiores a US\$ 100 milhões/ano para cerca de US\$ 1,6 bilhão – e quase cinco vezes superior ao de 1990, ficando nítido que o processo de aumento das importações não se limitou ao período pós-abertura comercial, mas já se iniciara na segunda metade dos anos 80. Quanto às exportações, houve um período de expressivo crescimento entre 1977 e 1984, quando elas acumularam crescimento de 120%, chegando ao patamar de US\$ 1 bilhão/ano. Desde então, elas se encontram virtualmente estagnadas, tendo alcançado um pico de US\$ 1,2 bilhão em 1992 e voltando a reduzir-se para US\$ 1 bilhão em 1997. O período mais recente, aliás, se destaca não pela estagnação, mas pela tendência de queda do valor exportado, que mostrou algum crescimento apenas em 1995. Na verdade, no último ano da série histórica (1998) o valor das exportações de têxteis era similar ao registrado em 1983. Por este motivo, sua participação na pauta total de exportações do país, que já foi bastante expressiva, limita-se hoje a menos de 2%.

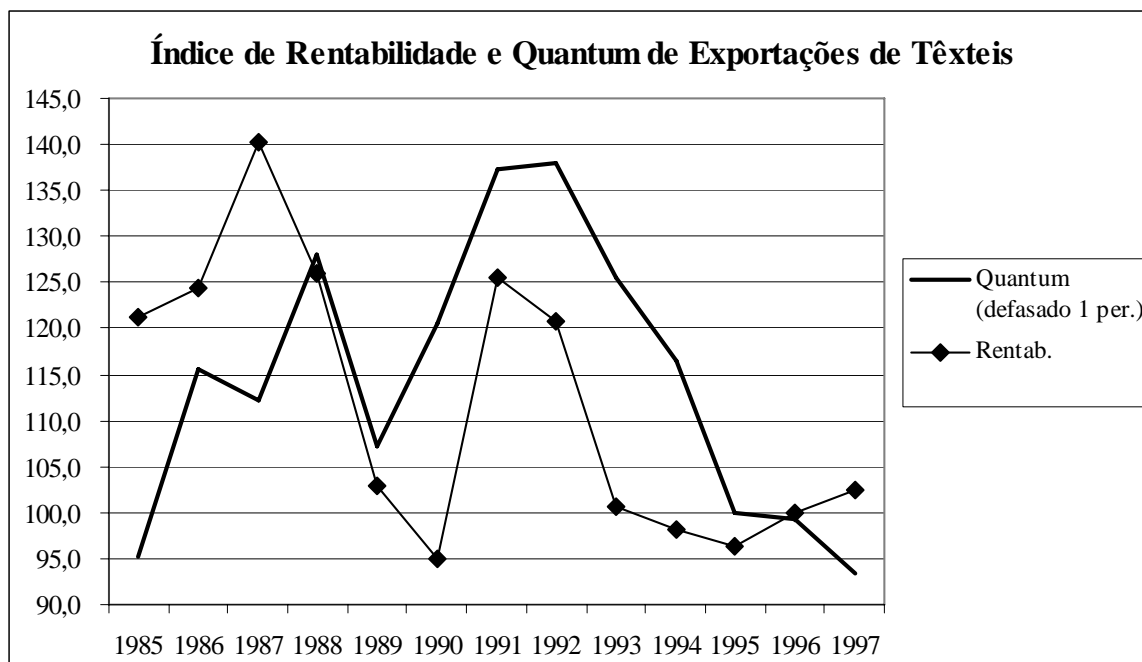
O decepcionante desempenho exportador poderia ter sido ainda pior não fosse à elevação do preço em dólares de nossas exportações, especialmente a partir de meados dos anos 80. O **Gráfico II.2** a seguir ilustra que o índice de preços de exportação em 1997 era cerca de 35% superior ao registrado em 1984 e, embora a tendência de crescimento não seja contínua, registrando-se alguns episódios de queda expressiva, ela é forte o suficiente para compensar, embora não plenamente, uma trajetória extremamente negativa do *quantum*, suavizando seu efeito sobre o valor exportado. De fato, a partir de 1983-84 as quantidades exportadas não mostram qualquer tendência definida de crescimento, com oscilações expressivas entre os períodos (da ordem de 5 a 10% para cima ou para baixo). A partir de 1993, a queda torna-se contínua, de forma que em 1998 o *quantum* exportado era 32% inferior ao nível de pico, em 1993, sendo também 25% inferior ao índice observado em 1984.

Gráfico II.2



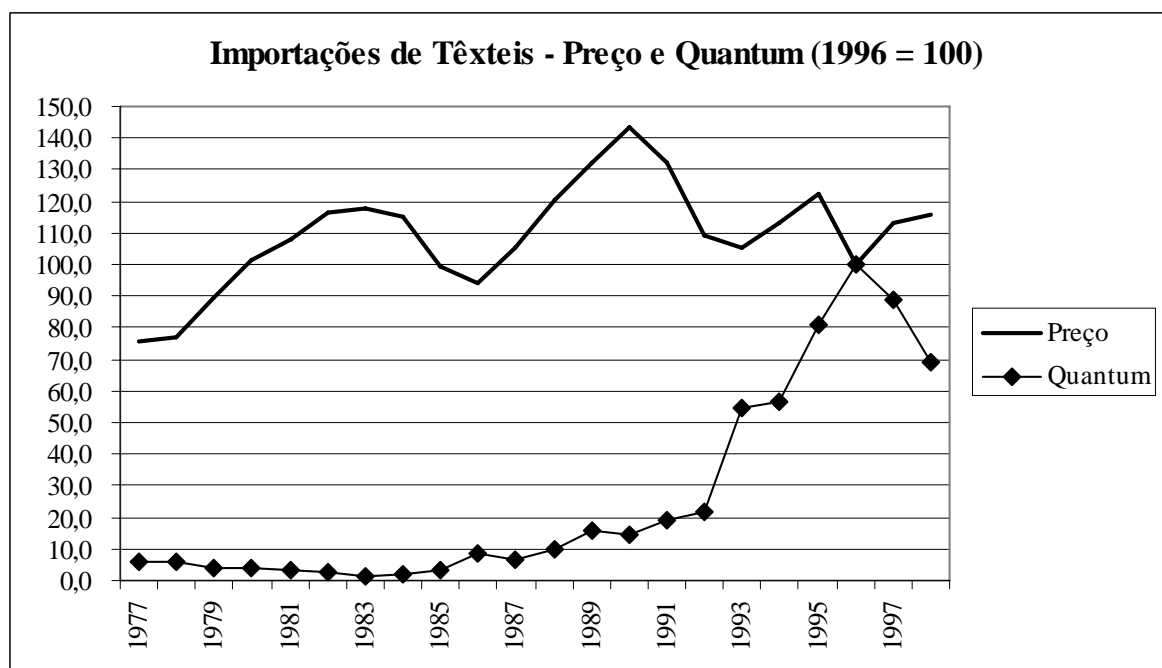
Além dos diversos fatores citados no Capítulo 1, que caracterizaram este setor como portador de diversas deficiências competitivas e como um dos maiores prejudicados pelo processo de abertura comercial do país nesta década, pode-se ainda relacionar o desempenho exportador de têxteis ao comportamento instável do índice de rentabilidade setorial, conforme ilustrado no **Gráfico II.3**. Observa-se que a rentabilidade apresentou grande volatilidade ao longo de toda a série (desde 1985), tendo mantido uma maior estabilidade a partir de 1994. Este movimento é amplamente dominado pelas variações da taxa de câmbio real no período, a qual mostrou, também, menor volatilidade após o Plano Real. Observando-se no gráfico a série do *quantum* de exportações do setor, defasado em um período, fica evidente a correlação entre as duas séries, destacadamente entre 1990 e 1995. O fato mais notável, e que indica de certa forma o quanto o setor está tendo dificuldades em realizar seus ajustes estruturais, é que a partir de 1996 a rentabilidade volta a se elevar, mas o *quantum* permanece em trajetória de queda.

Gráfico II.3



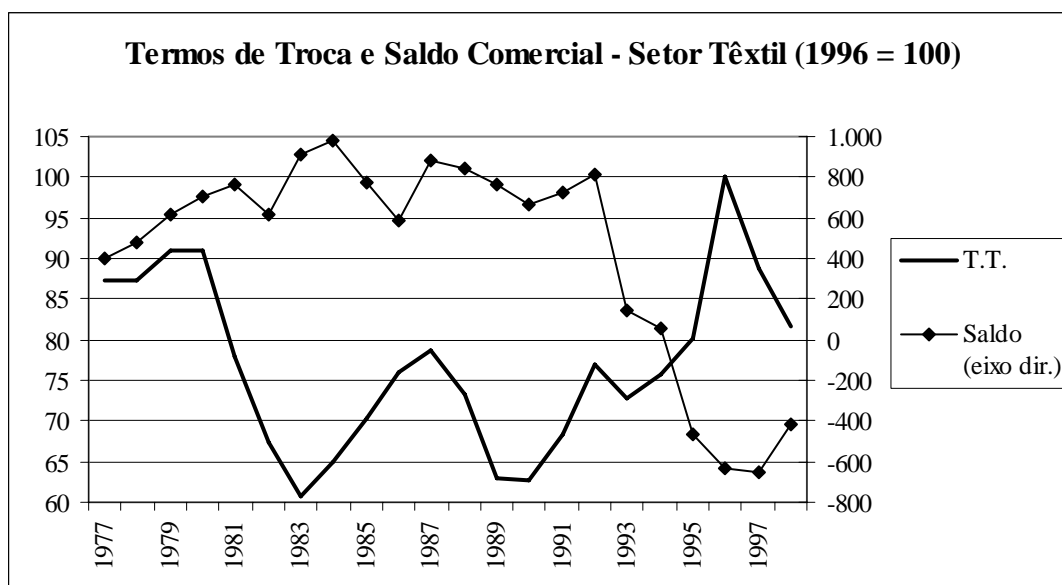
Com relação às importações, embora tenha havido um suave aumento dos preços ao longo do tempo, a trajetória do *quantum* domina o cenário, de forma mais expressiva a partir de 1992 (**Gráfico II.4**). Note-se que em 1983 o índice de *quantum* era de apenas 1,4, tendo-se elevado continuamente desde então até alcançar o pico de 100 em 1996, um aumento de mais de 70 vezes. No mesmo período, os preços tiveram uma queda de cerca de 15%. O processo de crescimento das importações surpreende pela velocidade e intensidade, embora em 1997-98 já se tenham registrado quedas significativas. De qualquer forma, estes números deixam evidente que o setor, tradicionalmente caracterizado por um elevado grau de fechamento ao exterior, tornou-se mais internacionalizado e mais dependente de importações nos últimos anos.

Gráfico II.4



Finalmente, vale destacar o comportamento dos termos de troca do setor, conforme ilustrado no **Gráfico II.5**. Dois movimentos chamam atenção: a grande queda ocorrida na primeira metade dos anos 80 (cerca de 33% entre 1980 e 1983), por uma composição de queda de preços de exportação e aumento de preços de importação; e o expressivo aumento ao longo dos anos 90 (cerca de 60% entre 1990 e 1996), resultado novamente de tendências inversas de preços de exportação e importação. Contudo, a exemplo do que ocorreu com o setor de calçados, o saldo comercial de têxteis não reagiu a estas alterações da forma usual. Na verdade, a perda de termos de troca dos anos 80 foi acompanhada por uma elevação do superávit comercial, o que significa que os movimentos de queda das quantidades importadas e aumento das quantidades exportadas foram muito mais fortes. Já os ganhos de termos de troca dos anos 90 foram acompanhados por uma reversão do saldo comercial, de superavitário para deficitário.

Gráfico II.5



Os principais aspectos da análise anterior são resumidos na **Tabela 2.2** a seguir. Observa-se que, entre 1977 e 1998, as exportações tiveram um crescimento médio anual de 3,3%, em termos de valor FOB, sendo dividido em crescimento de 1,5% do *quantum* e de 1,7% dos preços. No mesmo período, as importações tiveram crescimento médio, em valor FOB, de 15%, sendo 12,7% de *quantum* e 2,1% de preços. Os termos de troca, por sua vez, deterioraram-se, em média, 0,3% a.a. Quando se considera a média do período 1995-98 comparada à média de 1977-80, os números para as exportações são bastante similares, enquanto os números das importações tornam-se mais expressivos: crescimento médio de 19,1% do valor FOB e de 17,3% do *quantum*.

Tabela 2.2
Taxas de Crescimento no Comércio Exterior (1977-98)
Têxteis

Média Anual (%)	Exportação				Importação			Termos de Troca
	Preço	Quantum	Valor FOB	Rentab	Preço	Quantum	Valor FOB	
1977-98	1,7	1,5	3,3	-0,8	2,1	12,7	15,0	-0,3
Médias 95-98 / 77-80	1,4	1,6	3,0	-	1,5	17,3	19,1	-0,1
Médias 87-90 / 77-80	1,2	4,3	5,4	-	3,9	9,3	14,1	-2,5
Médias 95-98 / 87-90	1,7	-1,5	0,1	-1,8	-1,3	28,0	25,7	3,0

Fonte: Funcex.

Ao separarmos o período 1977-98 em duas partes, fica evidente que todo o crescimento das exportações concentrou-se nos anos 80, tendo o valor exportado se mantido virtualmente estável nos anos 90. Na comparação da média de 1987-90 com a média de 1977-80, o valor exportado apresenta crescimento médio de 5,4% a.a., com expansão de 4,3% do *quantum* e de 1,2% dos preços. Já ao comparar-se a média de 1995-98 com a média de 1987-90, o crescimento do valor exportado é de apenas 0,1%, com a queda de 1,5% do *quantum* sendo contrabalançada com o crescimento de 1,7% dos preços. No caso das importações do setor, a **Tabela 2.2** apresenta um quadro inverso. O maior crescimento do valor importado se deu no segundo período (25,7%), dominado por um aumento médio de 28% do *quantum* e apesar da queda de 1,3% dos preços. No período anterior, o crescimento médio em valor havia sido de 14,1%, sendo 9,3% de *quantum* e 3,9% de preços. Nos anos 90, o ganho médio de termos de troca a cada ano foi bastante expressivo, de 3%.

As **Tabelas 2.3** e **2.4** a seguir mostram, ainda, os principais países de destino das exportações e de origem das importações brasileiras de produtos têxteis. Do lado das exportações, destaca-se a Argentina como principal parceiro comercial no período 1997-98, com uma participação de 30,8% na pauta, seguida pelos Estados Unidos, com 15,4%. Fica claro que o efeito da integração comercial no âmbito do Mercosul foi expressivo, uma vez que, na média de 1989-92, a Argentina comprava apenas 6,4% de nossas exportações, ao passo que os Estados Unidos eram o principal país de destino, com cerca de 20%. De fato, as exportações para o vizinho do Mercosul cresceram na década de 90 a uma taxa média anual de 27,5%, ao passo que as vendas para os Estados Unidos tiveram queda de 5,2% e as exportações totais caíram 1,8%. Dois outros fatos são também marcantes: a maior diversificação da pauta em termos de países de destino e a significativa alteração do *ranking* dos países – com os latino-americanos ganhando participação em detrimento dos Estados Unidos, Canadá e Europa. De fato, entre os países com peso minimamente significativo na pauta brasileira de têxteis, os únicos países para os quais as exportações tiveram crescimento entre 1989 e 1998 foram os latino-americanos. Esta maior concentração de vendas nos países da região não é uma tendência específica do setor, sendo observada nas exportações de manufaturados do país como um todo.

Tabela 2.3

**Exportações de Têxteis Brasileiros - Principais Países de Destino
(US\$ milhões e %)**

	Média 97-98 (A)	Média 93-96 (B)	Média 89-92 (C)	Partic. % 97-98	Cresc. Anual (A)/(C)
Argentina	327,9	181,9	59,7	30,9	27,5
Estados Unidos	164,1	234,0	237,9	15,4	-5,2
Paraguai	63,5	75,1	46,7	6,0	4,5
Bolívia	57,6	56,9	22,3	5,4	14,5
Colômbia	51,6	31,7	7,3	4,9	32,3
Japão	51,4	49,6	45,6	4,8	1,7
Alemanha	51,3	115,5	145,8	4,8	-13,9
Uruguai	40,3	41,8	16,2	3,8	13,9
Chile	39,5	55,2	41,2	3,7	-0,6
França	21,5	24,1	30,4	2,0	-4,8
Subtotal	868,7	865,7	653,2	81,7	4,2
Demais	194,1	324,9	556,2	18,3	-14,0
México	8,9	11,0	4,3	0,8	10,9
Venezuela	7,8	10,4	9,5	0,7	-2,7
Peru	7,3	5,3	1,6	0,7	23,6
Rep. Dominicana	5,0	5,9	1,5	0,5	18,9
Total	1.062,7	1.190,7	1.209,4	100,0	-1,8

Fonte: Secex. Elaboração: Funcex.

Com relação à pauta de importações, mais uma vez verifica-se a importância do efeito Mercosul, com a participação da Argentina passando de 9% em 1989-92 para 20,8% em 1997-98. No início da década, a principal fonte de importações era o Paraguai, com cerca de 25%. Uma possível explicação para este fato é que, antes da abertura comercial mostrar seus efeitos, este país funcionava como um entreposto comercial, importando produtos têxteis e reexportando-os para o Brasil. Nos últimos anos, porém, seu peso caiu para apenas 4,7%. Outro fato de destaque é o expressivo crescimento das compras advindas de países asiáticos, embora ainda tenham peso relativamente pequeno na pauta. Destacam-se, entre eles, Coréia do Sul (crescimento médio das importações entre 1989 e 1998 de 42,4%), Taiwan (82,7%), China (82,7%) Índia (100,1%) e Indonésia (137,3%). A Coréia do Sul já é, atualmente, o terceiro maior exportador de têxteis para o Brasil.

Tabela 2.4

**Importações de Têxteis do Brasil - Principais Países de Origem
(US\$ milhões e %)**

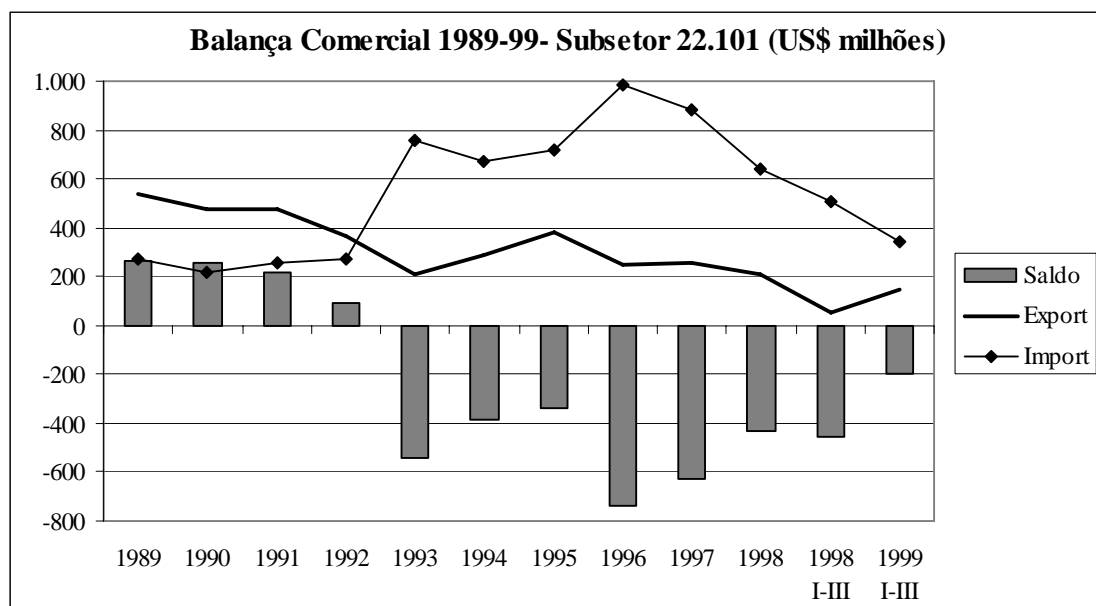
	Média 97-98 (A)	Média 93-96 (B)	Média 89-92 (C)	Partic. % 97-98	Cresc. Anual (A)/(C)
Argentina	395,6	240,8	50,0	20,8	34,4
Estados Unidos	264,3	215,2	50,7	13,9	26,6
Coréia do Sul	128,4	149,0	15,4	6,7	35,4
Taiwan	95,8	43,4	2,6	5,0	67,7
Itália	94,0	56,5	18,4	4,9	26,3
Paraguai	90,0	161,9	145,2	4,7	-6,6
Benin	83,8	31,9	n.d.	4,4	n.d.
Uzbequistão	74,4	79,2	n.d.	3,9	n.d.
China	64,4	57,9	1,7	3,4	67,6
Uruguai	52,2	45,1	34,4	2,7	6,1
Índia	41,6	20,1	0,6	2,2	81,2
Indonésia	33,2	15,5	0,2	1,7	109,8
Espanha	29,3	13,8	2,4	1,5	43,3
México	28,1	28,7	6,0	1,5	24,5
Subtotal	1.475,1	1.159,0	327,5	77,5	24,0
Demais	429,2	471,0	138,1	22,5	17,6
Paquistão	24,7	36,5	4,5	1,3	27,6
Hong Kong	19,7	22,7	3,9	1,0	25,9
Total	1.904,4	1.630,0	465,6	100,0	22,3

Fonte: Secex. Elaboração: Funcex.

2.2. Fibras beneficiadas e fios têxteis naturais (22.101)

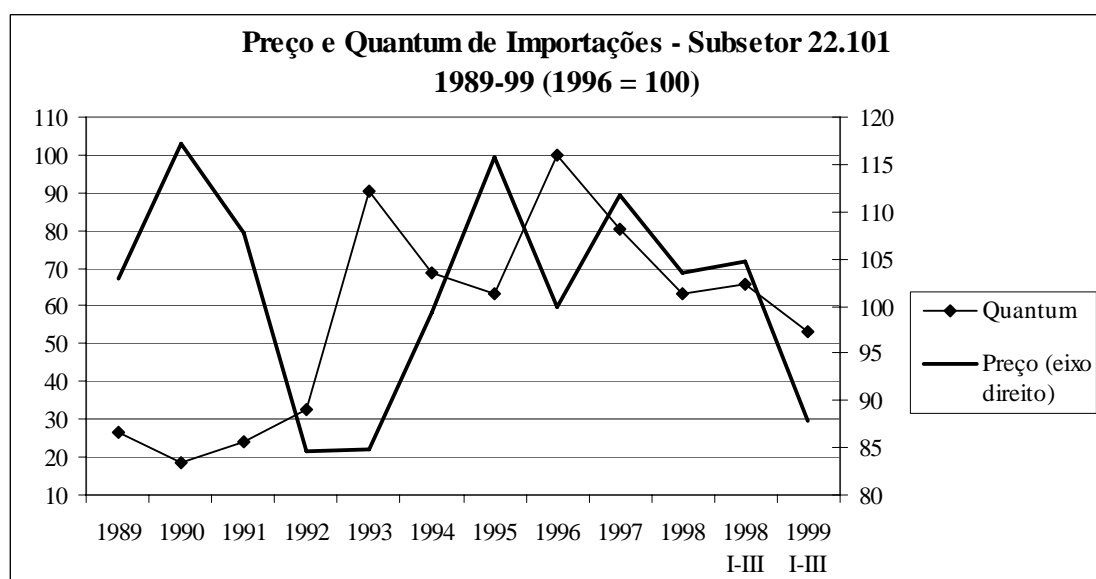
Passando agora a analisar os subsetores da indústria têxtil, consideramos inicialmente o grupo de fibras beneficiadas e fios têxteis naturais, que se encontra no início da cadeia produtiva, fabricando basicamente bens intermediários para o restante da indústria. Pelo **Gráfico II.6** vemos que o subsetor tinha uma balança comercial superavitária até 1992, revertendo drasticamente sua posição no ano seguinte e mantendo-se deficitário desde então. Isto adveio da composição de um desempenho bastante negativo das exportações – que se reduziram de forma contínua na década, de mais de US\$ 500 milhões em 1989 para apenas US\$ 200 milhões em 1998 – e de uma expansão acelerada das importações – que passaram de US\$ 270 milhões em 1989 para um pico de US\$ 980 milhões em 1996, reduzindo-se então para US\$ 650 milhões em 1998. Com isso, o subsetor passou a gerar déficits anuais entre US\$ 300 milhões e US\$ 700 milhões até 1998. Nos três primeiros trimestres de 1999 o déficit se reduziu sobremaneira, para cerca da metade do observado no mesmo período de 1998, por conta de uma suave recuperação das exportações e de uma expressiva retração das importações.

Gráfico II.6



A análise dos índices de preço e *quantum* evidencia que o mau desempenho das exportações é basicamente comandado pela queda das quantidades – de 55% entre 1989 e 1997 –, uma vez que os preços, embora tenham oscilado bastante, não apresentaram tendência definida de redução ou aumento. Já nas quantidades importadas, verifica-se que praticamente todo o crescimento se concentrou no período 1994-95, observando-se daí para a frente uma clara tendência de queda. Em 1998, o índice de *quantum* era similar ao observado em 1989, como se vê no **Gráfico II.7**. Os preços também tiveram aumento expressivo entre 1992 e 1995, mas passaram a reduzir-se a partir daí.

Gráfico II.7



A **Tabela 2.5** resume os principais aspectos do comércio exterior do subsetor na década, destacando-se que as importações tiveram forte crescimento apenas na primeira metade do período, registrando queda na segunda. Os termos de troca tiveram pequena variação, ao passo que as exportações registraram queda, basicamente por conta das quantidades. O que se deduz é que a piora do saldo comercial do subsetor não se derivou simplesmente de uma “invasão” de produtos importados, mas também do fraco desempenho das exportações. Em 1999, pela primeira vez, este quadro dá sinais de reversão, refletindo fundamentalmente a elevação da rentabilidade das exportações, de 14,7% neste ano.

Tabela 2.5

Taxas de Crescimento do Comércio Exterior (1989-99)
22.101 - Fibras beneficiadas e fios têxteis naturais

Média Anual (%)	Exportação				Importação			Termos de Troca
	Preço	Quantum	Valor FOB	Rentab.	Preço	Quantum	Valor FOB	
1989-98	-0,2	-9,8	-10,0	-0,4	0,1	10,0	10,0	-0,2
1994-98	1,5	-9,3	-7,9	1,1	1,0	-2,2	-1,2	0,5
Médias								
95-98 / 89-92	0,5	-8,9	-8,4	-2,8	0,7	20,1	21,3	-0,3
Médias								
I-III98 / I-III97	-4,4	-5,3	-9,5	-1,6	-3,0	-9,8	-12,6	-1,4
Médias								
I-III99 / I-III98	-12,7	8,8	-5,2	14,7	-16,1	-19,0	-31,9	4,1

Fonte: Funcex

2.3. Tecidos de fios têxteis naturais (22.102)

O subsetor de tecidos de fios têxteis naturais vem logo a seguir na cadeia produtiva têxtil, também caracterizando-se por ser, predominantemente, um produtor de bens intermediários. Ao contrário do anterior, contudo, este subsetor vem sendo sistematicamente superavitário em sua balança comercial ao longo da década. Seu volume de exportações já há alguns anos oscila entre US\$ 200 milhões e US\$ 250 milhões, não demonstrando qualquer tendência de recuperação até agora, enquanto as importações oscilam entre US\$ 50 milhões e US\$ 150 milhões. O resultado são pequenos mas contínuos superávits, na casa de US\$ 100 milhões a US\$ 150 milhões ao ano. As exportações, após a expansão registrada no início da década, vêm se mantendo relativamente estáveis desde 1992, sem qualquer sinal de melhoria nos primeiros trimestres de 1999. Já as importações se expandiram rapidamente até 1995 e passaram a cair a partir daí, voltando em 1998 a níveis similares aos de 1993.

Os dados de preço e *quantum* de exportação deixam claro que o mau desempenho recente se deve à redução das quantidades, processo que vem se dando de forma contínua desde 1992 e não apresenta qualquer indício de reversão em 1999 (**Gráfico II.8**). Os preços, por sua vez, vêm apresentando relativa estabilidade. O *quantum* importado também vem se reduzindo continuamente, após o forte crescimento observado entre 1993 e 1995, e os preços voltaram a se elevar, após terem caído vigorosamente entre 1989 e 1996 (cerca de 25%). A **Tabela 2.6** resume estes dados, sendo digno de nota ainda que os termos de troca do setor melhoraram sensivelmente ao longo de todo o período. A exemplo do subsetor anterior, neste caso a entrada de concorrentes importados no setor teve alcance limitado, e a melhoria da balança comercial foi prejudicada predominantemente pelo mau desempenho exportador.

Gráfico II.8

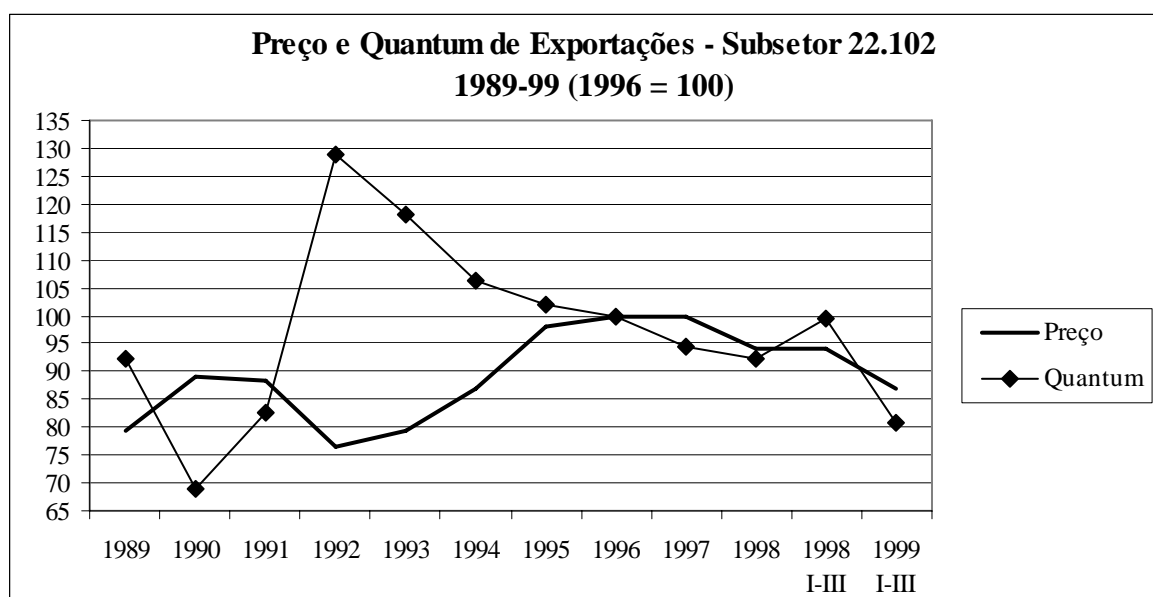


Tabela 2.6

**Taxas de Crescimento do Comércio Exterior (1989-99)
22.102 - Tecidos de fios têxteis naturais**

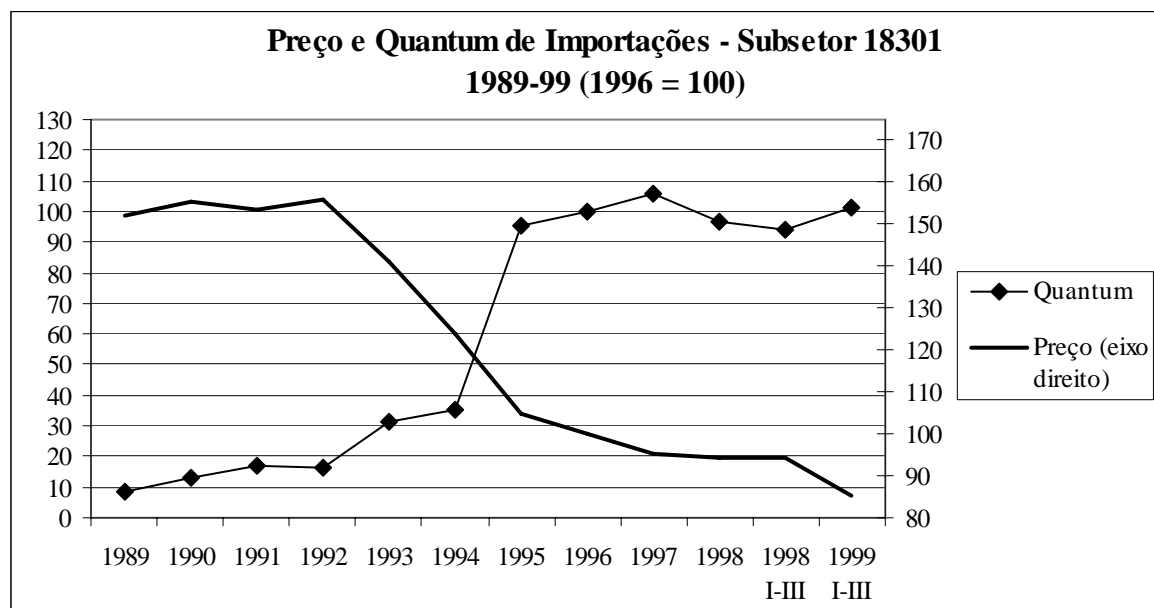
Média Anual (%)	Exportação				Importação			Termos de Troca
	Preço	Quantum	Valor FOB	Rentab.	Preço	Quantum	Valor FOB	
1989-98	1,9	0,0	1,9	1,7	-3,3	17,5	13,8	5,4
1994-98	2,1	-3,4	-1,4	1,7	2,6	-7,9	-5,4	-0,5
Médias 95-98 / 89-92	2,8	0,7	3,7	-0,7	-5,3	32,8	25,6	8,6
Médias I-III98 / I-III97	-3,1	1,9	-1,2	-0,2	4,8	-26,4	-22,8	-7,6
Médias I-III99 / I-III98	-7,8	-18,7	-25,2	21,3	-1,4	-39,7	-41,9	-6,2

Fonte: Funcex

2.4. Fibras artificiais e sintéticas (18.301)

A produção deste subsetor se inclui, tradicionalmente, na cadeia do setor petroquímico. Contudo, sua produção se destina basicamente ao consumo intermediário da indústria têxtil, daí sua inclusão, para os fins deste trabalho, no setor têxtil. O subsetor vem registrando níveis relativamente estáveis de comércio exterior nos últimos anos, entre US\$ 10 milhões e US\$ 50 milhões de exportações e entre US\$ 350 milhões e US\$ 400 milhões de importações a cada ano, o que caracteriza o setor como estruturalmente deficitário. Na trajetória das importações, houve apenas um momento de exceção nesta década, que foi o crescimento de 127% registrado entre 1994 e 1995. O **Gráfico II.9** deixa evidente que este “salto”, bem como sua estabilização posterior, resultaram da variação das quantidades importadas, embora os preços tenham apresentado tendência de queda contínua no período – sendo em 1998 cerca de 40% inferiores aos níveis de 1989.

Gráfico II.9



De qualquer forma, dado o nível bastante reduzido das importações no início do período, o ritmo de expansão destas foi extraordinário ao longo da década, especialmente em termos de *quantum*, o que é ilustrado pela **Tabela 2.7**. Diante do fraco desempenho das exportações, cujo *quantum* caiu continuamente ao longo do período, a piora do saldo comercial só foi suavizada por conta do ganho médio de 7,3% dos termos de troca a cada ano. Nos primeiros trimestres de 1999 não houve qualquer sinal de mudança do quadro, registrando-se ainda aumento do *quantum* importado e redução das exportações.

Tabela 2.7
Taxas de Crescimento do Comércio Exterior (1989-99)
18.301 - Fibras Artificiais e Sintéticas

Média Anual (%)	Exportação				Importação			Termos de Troca
	Preço	Quantum	Valor FOB	Rentab.	Preço	Quantum	Valor FOB	
1989-98	1,8	-3,9	-2,2	-0,6	-5,2	31,5	24,8	7,3
1994-98	3,3	-3,2	0,0	3,1	-6,6	28,4	20,2	10,6
Médias 95-98 / 89-92	2,1	-2,5	-0,4	-1,4	-7,2	39,2	29,4	10,0
Médias I-III98 / I-III97	2,4	-8,3	-6,3	5,6	-0,6	-10,0	-10,6	2,7
Médias I-III99 / I-III98	-9,4	-26,4	-33,3	12,9	-9,6	8,1	-2,3	0,3

Fonte: Funcex

2.5. Fios de fibras artificiais e sintéticas (22.201)

Este subsetor vem logo em seguida ao 18.301 dentro da cadeia produtiva têxtil. A exemplo dos casos anteriores, verifica-se que o desempenho exportador deste subsetor vem sendo bastante fraco ao longo da década, tal que o valor das exportações em 1998 foi 45% inferior ao de 1989. Além disso, os montantes exportados são muito reduzidos, em torno de US\$ 20 milhões. O mesmo se verifica nas importações, que nos últimos anos oscilam entre US\$ 20 milhões e US\$ 50 milhões, tornando o setor essencialmente deficitário. Este quadro despontou a partir de 1995, quando as importações deram um “salto” de cerca de 300% em relação ao ano anterior, voltando a estabilizar-se a partir daí.

O **Gráfico II.10** a seguir destaca este fato, mostrando que ele se deve a um aumento expressivo das quantidades importadas. Os preços, por sua vez, se reduziram continuamente até 1995 e voltaram a se elevar desde então, estando em 1998 em um nível ainda inferior à metade do registrado em 1989. A **Tabela 2.8** apresenta estes dados de forma mais sintética, destacando-se também os elevados ganhos de termos de troca do setor (5,4% a.a.). O aumento de 12,5% da rentabilidade em 1999 já vem surtindo efeito, elevando o *quantum* exportado em 38,7% em relação a 1998, ao passo que o *quantum* importado apresenta redução no ano de 34,1%.

Gráfico II.10

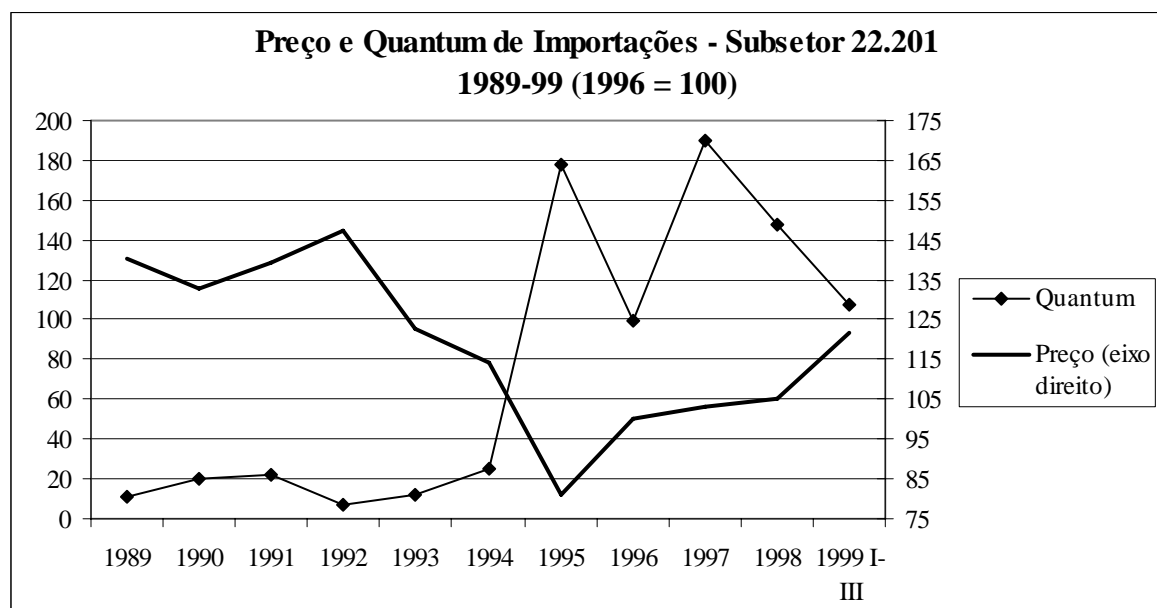


Tabela 2.8

**Taxas de Crescimento do Comércio Exterior (1989-99)
22.201 - Fios de fibras artificiais e sintéticas**

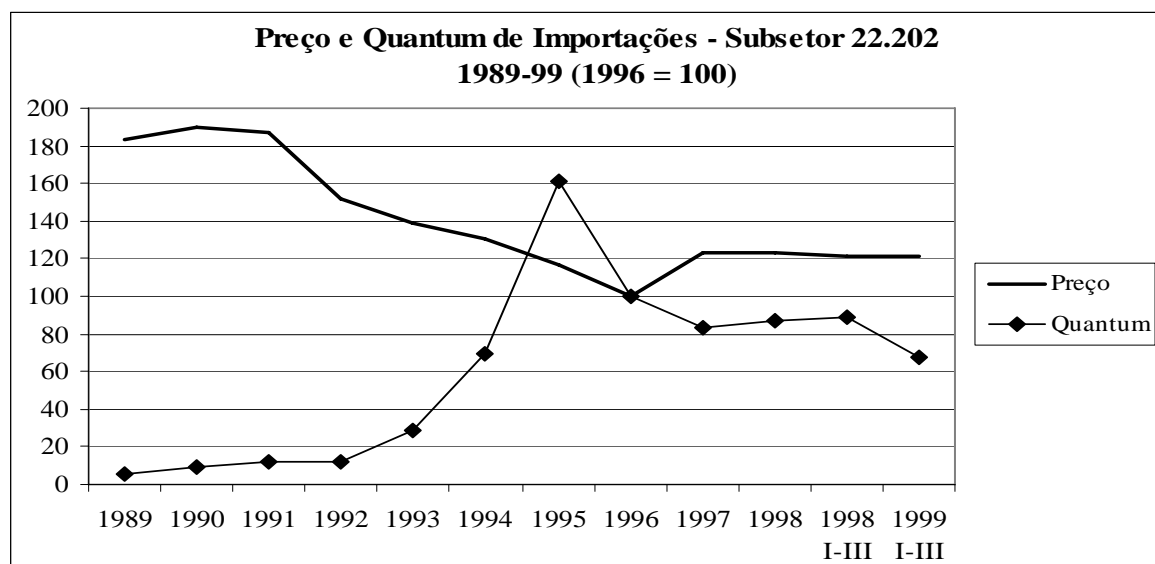
Média Anual (%)	Exportação				Importação			Termos de Troca
	Preço	Quantum	Valor FOB	Rentab.	Preço	Quantum	Valor FOB	
1989-98	2,1	-8,3	-6,3	1,9	-3,2	33,2	27,5	5,4
1994-98	3,6	-14,7	-11,4	3,2	-2,1	56,0	48,5	5,8
Médias 95-98 / 89-92	2,2	-13,3	-11,3	-1,2	-5,9	47,1	36,7	8,7
Médias I-III98 / I-III97	-1,0	-5,1	-6,1	2,0	1,2	-13,1	-12,2	-2,2
Médias I-III99 / I-III98	-14,4	38,7	18,6	12,5	15,8	-34,1	-24,1	-25,8

Fonte: Funcex

2.6. Tecidos de fios artificiais e sintéticos (22.202)

Este subsetor, basicamente um produtor de bens intermediários, tinha níveis de comércio exterior irrisórios até 1993, registrando pequenos déficits comerciais. Desde então, enquanto as exportações se mantiveram estabilizadas no patamar de US\$ 50 milhões/ano, as importações cresceram de forma extraordinária, passando de US\$ 22 milhões em 1989 para US\$ 450 milhões em 1995, um crescimento de mais de 20 vezes. A partir daí, elas retornaram para montantes em torno de US\$ 250 milhões, mantendo o setor com déficits anuais na casa dos US\$ 200 milhões.

O **Gráfico II.11** ilustra a trajetória de expansão das importações baseada totalmente no *quantum*, uma vez que os preços mostraram redução contínua até 1996 – acumulando queda de 45% desde 1989. A exemplo dos subsetores analisados anteriormente, as exportações voltaram a se reduzir a partir de 1996, embora o *quantum* em 1998 ainda fosse cerca de 17 vezes superior ao observado em 1989. Os preços também voltaram a subir, estando hoje em um nível 20% superior ao ponto mais baixo, em 1996 – mas ainda bem inferiores aos de 1989. A **Tabela 2.9** resume estas informações, destacando-se também que o desempenho do *quantum* exportado nos primeiros anos da década foi bastante positivo, embora bem inferior ao das importações. O ganho de termos de troca também foi expressivo em todo o período, de cerca de 6% a cada ano, em média, e o aumento da rentabilidade nos primeiros trimestres de 1999 já se reflete de forma favorável no comportamento do *quantum* exportado, registrando-se crescimento de 6,5%.

Gráfico II.11**Tabela 2.9**

**Taxas de Crescimento do Comércio Exterior (1989-99)
22.202 - Tecidos de fios artificiais e sintéticos**

Média Anual (%)	Exportação				Importação			Termos de Troca
	Preço	Quantum	Valor FOB	Rentab.	Preço	Quantum	Valor FOB	
1989-98	1,6	4,9	6,6	1,4	-4,3	37,0	30,3	6,2
1994-98	4,2	-6,3	-2,2	3,8	-1,4	5,7	2,8	5,8
Médias 95-98 / 89-92	3,0	8,1	11,3	-0,6	-6,9	50,4	39,4	10,7
Médias I-III98 / I-III97	-2,8	-7,0	-9,6	0,1	1,2	2,0	3,1	-4,2
Médias I-III99 / I-III98	-14,1	6,5	-9,1	12,8	-0,1	-24,0	-25,9	-13,8

Fonte: Funcex

2.7. Artigos do vestuário de malha e outros produtos da indústria têxtil (22.301)

Por fim, este subsetor, que fabrica basicamente bens finais, mostra-se consistentemente superavitário ao longo da década, embora, a exemplo dos demais, tenha observado um aumento expressivo das importações a partir de 1995, enquanto as exportações vêm apresentando queda contínua desde 1993. Com isso, o superávit comercial, que alcançou um pico de US\$ 500 milhões em 1993, se reduziu em 1998 para apenas US\$ 65 milhões. Entre 1989 e 1998, as exportações registraram crescimento de apenas 2,9% a cada ano, em média, ao passo que as importações cresceram 27% ao ano.

Conforme se vê pelo **Gráfico II.12**, o *quantum* exportado cresceu bastante em 1992-93, voltando a se retrair a partir daí e encontrando-se hoje em um nível cerca de 45% inferior ao pico. Já os preços se reduziram em 1992-93 e voltaram a se elevar, estando em 1998 em níveis similares aos de 1991. Já o *quantum* importado cresceu continuamente até 1997, acompanhando a expansão da demanda interna, e se retraiu em 1998 e nos três primeiros trimestres de 1999. Os preços tiveram movimento inverso, com queda até 1996 e crescimento a partir daí, estando em 1998 em um nível 39% inferior ao de 1989. A **Tabela 2.10** resume estes dados, destacando-se também o expressivo ganho de termos de troca do setor em todo o período (8% ao ano), assim como os primeiros sinais de recuperação do *quantum* exportado em 1999, após a desvalorização cambial.

Gráfico II.12

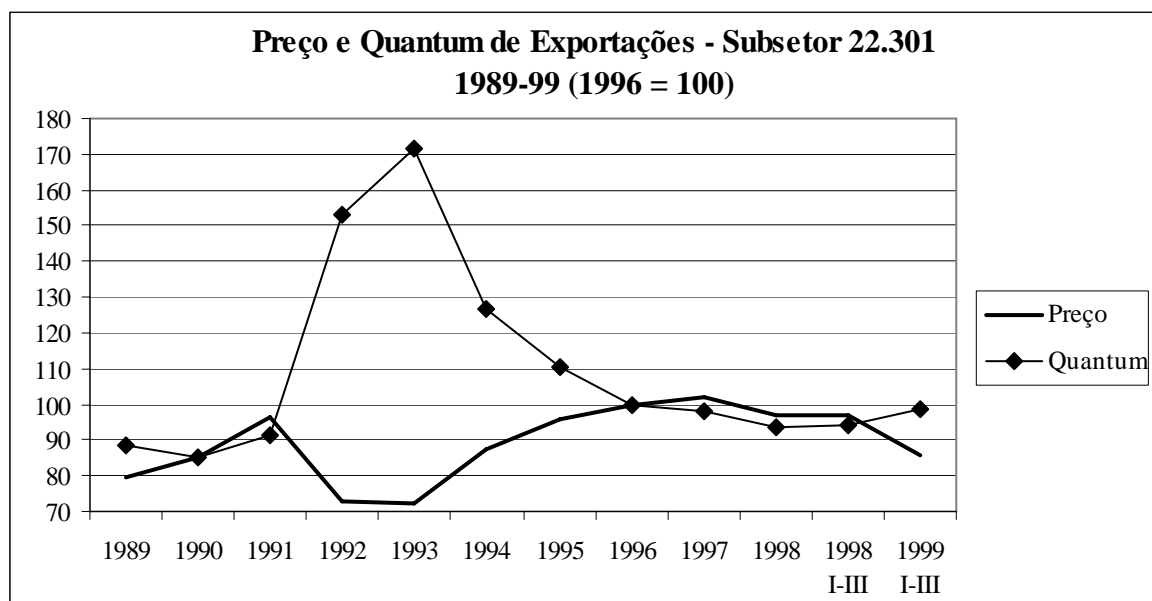


Tabela 2.10

Taxas de Crescimento do Comércio Exterior (1989-99)
22.301- Artigos do vestuário de malha e outros produtos da indústria têxtil

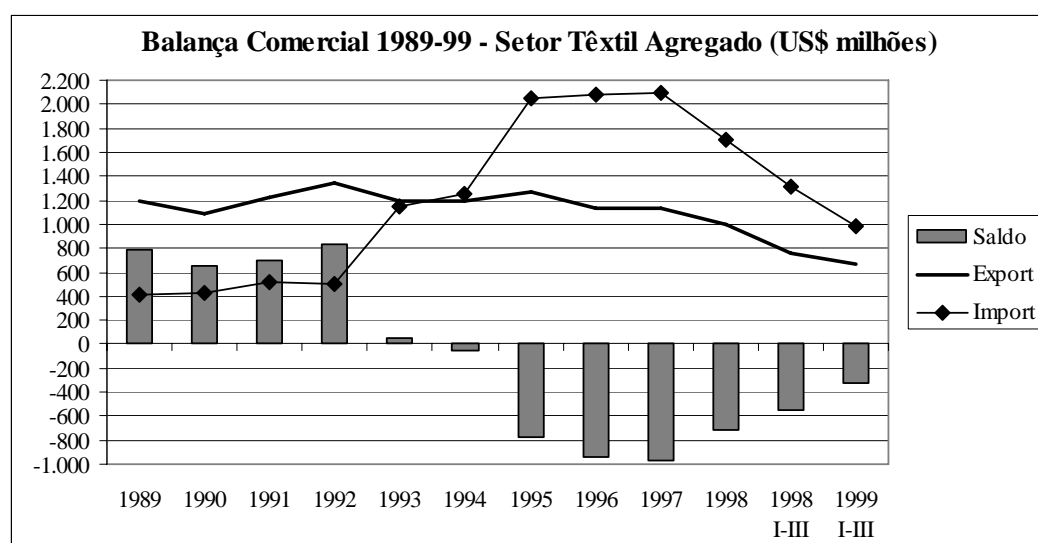
Média Anual (%)	Exportação				Importação			Termos de Troca
	Preço	Quantum	Valor FOB	Rentab.	Preço	Quantum	Valor FOB	
1989-98	2,2	0,6	2,8	2,0	-5,3	34,0	27,5	8,0
1994-98	2,7	-7,3	-4,8	2,3	4,1	27,7	34,3	-1,4
Médias								
95-98 / 89-92	2,8	-0,6	2,5	-0,6	-9,0	47,8	35,6	13,1
Médias								
I-III98 / I-III97	-2,7	-1,0	-3,7	0,2	12,0	-16,2	-6,4	-13,0
Médias								
I-III99 / I-III98	-11,6	4,5	-7,9	16,2	0,4	-30,6	-30,7	-12,7

Fonte: Funcex

2.8. Setor têxtil agregado

A consolidação de todos estes números relativos ao setor têxtil, como seria de se esperar, revela um setor altamente superavitário no início da década, mas que sofre uma drástica mudança a partir de 1993, passando a gerar déficits que se aproximaram de US\$ 1 bilhão (**Gráfico II.13**). Isto basicamente por conta do salto das importações entre 1992 e 1995, período no qual elas tiveram crescimento médio anual de nada menos que 60%. De forma inversa, as exportações no mesmo período tiveram redução de 1,5% ao ano. De fato, este foi o período mais crítico para o setor têxtil em termos de ajuste à abertura comercial e de concorrência efetiva com importações, assim como de competição com outros países em terceiros mercados. O déficit comercial do setor têxtil só voltou a se reduzir em 1998, mesmo assim como resultado da redução das importações – tendência que se mantém nos primeiros trimestres de 1999.

Gráfico II.13



A **Tabela 2.11** apresenta os valores de exportação para cada subsetor e para o setor agregado, destacando-se a participação dominante, na pauta de exportações, dos subsetores 22.101 (fibras beneficiadas e fios têxteis naturais), 22.102 (tecidos de fios naturais) e 22.301 (artigos do vestuário de malha e outros produtos têxteis). Em 1998, suas participações eram de, respectivamente, 21%, 21% e 43% do total. Estes dados evidenciam a maior competitividade do país na produção de têxteis de fibras naturais, especialmente de algodão, além do que a maior parte das exportações está concentrada na venda de produtos finais (principalmente o subsetor 22.301). Já no caso das importações, elas estão concentradas nos setores 22.101, 18.301 (fibras artificiais e sintéticas) e 22.301, com participações na pauta de, respectivamente, 37%, 21% e 21%. Fica evidenciada o menor peso relativo dos produtos importados na fase intermediária da produção, referente à tecelagem.

Quanto ao saldo comercial, os maiores déficits se concentram nos subsetores 22.101, 18.301 e 22.202, ao passo que os setores 22.102 e 22.301 são os únicos a registrar superávits, mais uma vez refletindo a maior competitividade da indústria têxtil brasileira no segmento de produtos de materiais naturais *vis-à-vis* os sintéticos, nos quais o país é deficitário em toda a cadeia. Além disso, os segmentos mais internacionalizados da indústria têxtil, em termos de corrente de comércio (exportações + importações) são o de fibras e fios naturais e o de artigos do vestuário de malha.

Tabela 2.11
Comércio Exterior do Setor Têxtil por Subsetores (1989-99)
(US\$ milhões)

	Exportação						Agregado
	22.101	22.102	18301	22.201	22.202	22.301	
1989	538,5	176,1	78,8	36,1	33,0	335,0	1197,5
1990	474,1	147,7	70,9	30,5	21,4	342,1	1086,7
1991	472,9	176,3	74,8	44,0	31,3	417,3	1216,7
1992	363,1	236,9	96,6	69,9	43,4	526,8	1336,7
1993	210,9	226,0	74,9	37,2	52,2	588,9	1190,1
1994	289,3	221,6	64,7	32,5	64,2	525,1	1197,5
1995	382,5	240,5	79,0	21,8	49,0	503,1	1275,9
1996	248,7	240,7	87,4	23,6	64,2	474,3	1138,9
1997	254,5	227,4	83,0	22,3	73,2	473,1	1133,4
1998	208,1	209,1	64,7	20,0	58,8	431,4	992,0
1998 I-III	51,7	168,9	54,5	18,4	44,8	324,5	763,2
1999 I-III	146,9	126,3	36,3	6,2	40,7	298,7	667,4
	Importação						Agregado
	22.101	22.102	18301	22.201	22.202	22.301	
1989	272,0	16,7	49,1	4,5	22,5	41,2	406,1
1990	215,0	35,6	79,3	7,7	40,4	54,4	432,4
1991	257,1	28,6	102,3	9,0	52,7	73,2	522,9
1992	273,1	18,2	100,5	3,2	42,5	63,8	501,2
1993	754,0	41,1	174,0	4,2	96,0	73,4	1142,7
1994	674,8	66,5	172,9	8,3	218,8	112,6	1254,0
1995	720,5	145,0	393,3	41,9	451,6	294,7	2047,0
1996	984,3	97,3	396,5	26,0	228,7	346,1	2079,0
1997	884,8	93,1	401,9	51,1	234,3	436,1	2101,3
1998	642,6	53,4	361,0	40,4	244,4	365,8	1707,5
1998 I-III	506,6	43,7	264,0	25,5	184,8	286,9	1319,5
1999 I-III	344,8	25,4	257,8	14,1	136,9	198,7	989,1
	Saldo						Agregado
	22.101	22.102	18301	22.201	22.202	22.301	
1989	266,6	159,4	29,7	31,5	10,4	293,8	791,4
1990	259,1	112,1	-8,4	22,8	-18,9	287,7	654,2
1991	215,8	147,7	-27,5	35,0	-21,4	344,1	693,8
1992	90,0	218,7	-3,9	66,7	1,0	463,0	835,4
1993	-543,1	184,9	-99,1	33,1	-43,9	515,5	47,4
1994	-385,6	155,1	-108,3	24,2	-154,6	412,6	-56,5
1995	-338,0	95,6	-314,3	-20,2	-402,5	208,4	-771,1
1996	-735,6	143,4	-309,1	-2,4	-164,5	128,2	-940,0
1997	-630,3	134,3	-318,9	-28,7	-161,1	37,0	-967,8
1998	-434,5	155,7	-296,3	-20,3	-185,6	65,6	-715,4
1998 I-III	-454,9	125,2	-209,5	-7,1	-140,0	37,7	-556,3
1999 I-III	-197,9	100,9	-221,5	-7,9	-96,2	100,0	-321,7

Fonte: Funcex

Os **Gráficos II.14** e **II.15** a seguir mostram o desempenho do *quantum* e do preço das exportações e importações do setor têxtil agregado, ficando claro o baixo dinamismo das exportações – com queda contínua das quantidades – e a forte expansão do *quantum* importado, concentrada nos anos de 1993 a 1996. De fato, como revela a **Tabela 2.12**, o déficit comercial só não foi maior neste período por conta da melhoria dos termos de troca, de cerca de 3% ao ano, em média. Apesar do aumento da rentabilidade, o setor ainda não apresenta qualquer sinal de recuperação das exportações em 1999, embora o saldo comercial venha melhorando por conta da forte retração do valor importado (25%).

Gráfico II.14

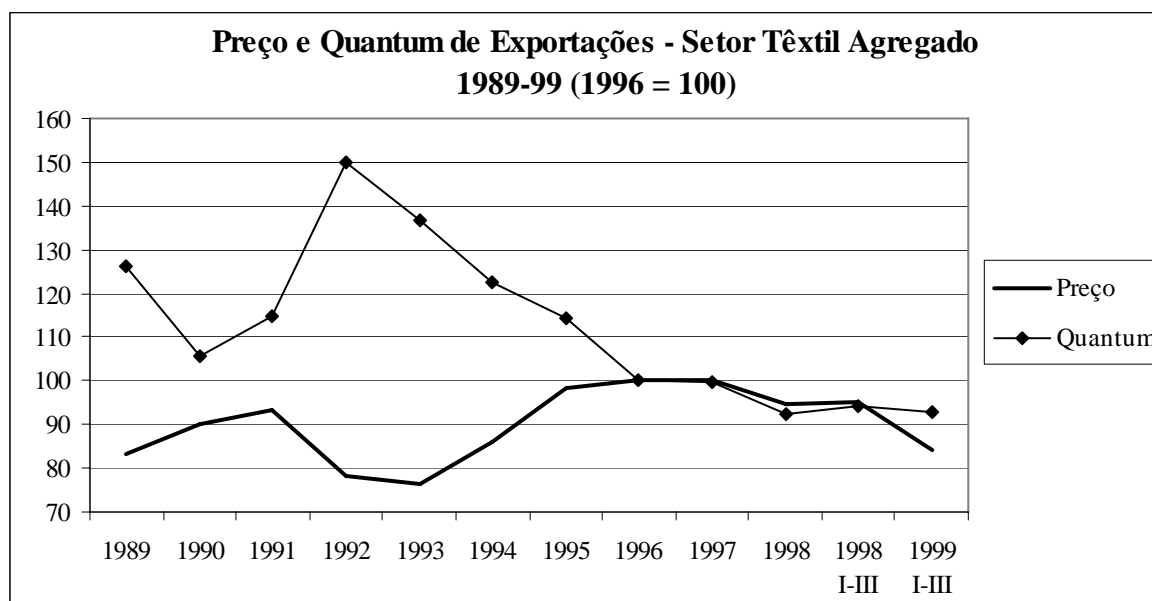


Gráfico II.15

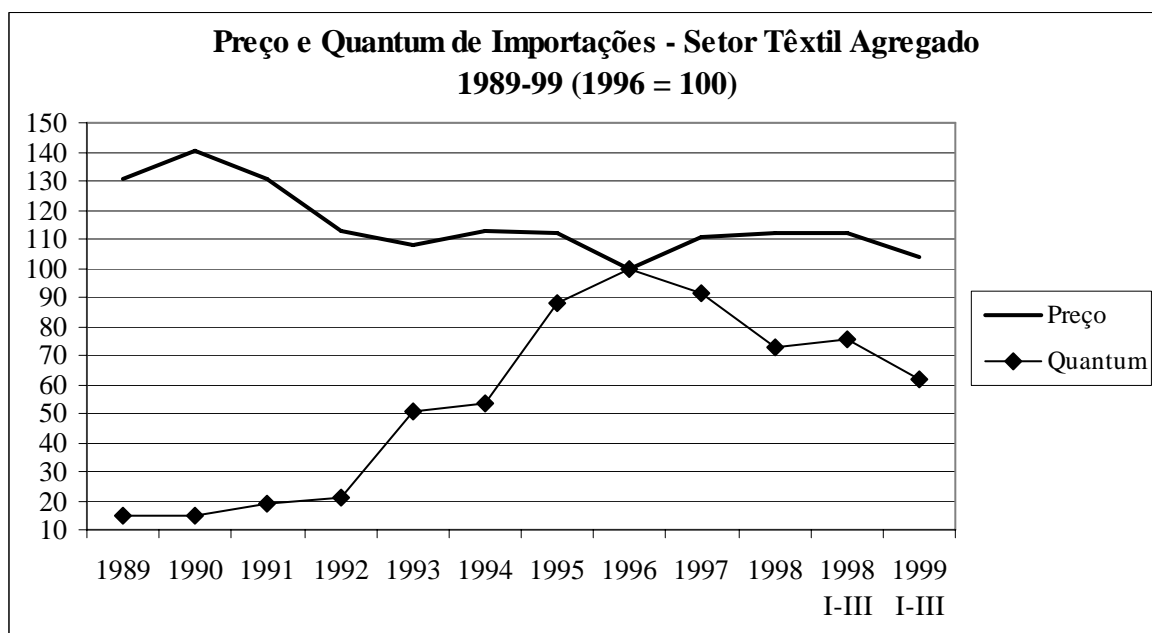


Tabela 2.12
Taxas de Crescimento do Comércio Exterior (1989-99)
Setor Têxtil Agregado

Média Anual (%)	Exportação				Importação			Termos de Troca
	Preço	Quantum	Valor FOB	Rentab.	Preço	Quantum	Valor FOB	
1989-98	1,4	-3,4	-2,1	1,2	-1,7	19,3	17,3	3,1
1994-98	2,4	-6,8	-4,6	2,0	0,0	8,0	8,0	2,4
Médias								
95-98 / 89-92	2,2	-3,3	-1,1	-1,2	-2,8	30,8	27,3	5,1
Médias								
I-III98 / I-III97	-2,8	-2,3	-5,0	0,1	1,4	-10,7	-9,5	-4,1
Médias								
I-III99 / I-III98	-11,3	-1,3	-12,6	16,7	-7,6	-18,4	-25,0	-4,0

Fonte: Funcex

3. COEFICIENTES DE ORIENTAÇÃO EXTERNA

Este capítulo apresenta uma série de indicadores relativos ao peso das exportações e das importações na produção e comércio do setor têxtil, chamados de coeficientes de orientação externa.¹⁶ Por conta da impossibilidade de realizar estimativas do valor da produção para cada um dos subsetores analisados na seção anterior, estes coeficientes são calculados para o setor têxtil como um todo, seguindo a classificação original utilizada pela Funcex – ou seja, excluindo-se o subsetor 18.301. A descrição dos indicadores já foi feita no Capítulo 4 da Parte I deste trabalho.

A **Tabela 3.1** apresenta os coeficientes de comércio exterior do setor têxtil, destacando-se, neste caso, a evolução do coeficiente de abertura líquida. Observa-se pelo **Gráfico III.1** que este era positivo em 1989 e tornou-se negativo a partir de 1995, alcançando seu valor mínimo em 1997 (-5,8%). Este comportamento reproduz basicamente a mudança do saldo comercial do setor ocorrida ao longo do período, principalmente via o aumento do coeficiente de insumos importados. Este passou de 2,8% em 1989 – nível inferior ao da indústria como um todo no mesmo ano, de 3,3% – para 15,7% em 1998 – quase o triplo do valor para toda a indústria.

Tabela 3.1

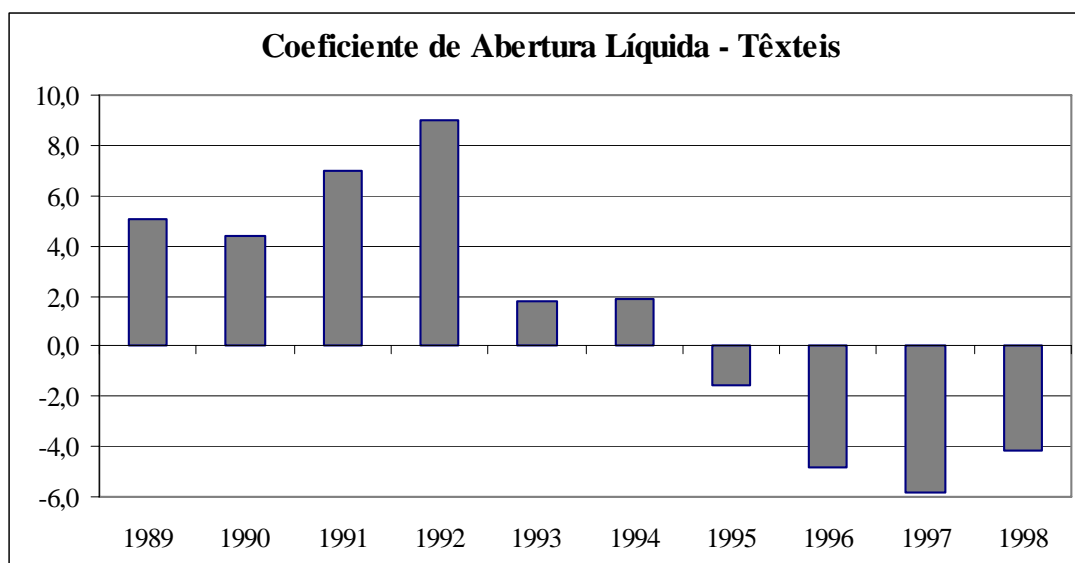
Coeficientes de Orientação Externa - Têxteis

(%)	Coef. Export.	Coef. Import.	Penet. Import.	Insumos Import.	Abert. Líquida
1989	7,9	2,6	2,8	2,8	5,0
1990	7,1	2,7	2,8	2,7	4,4
1991	11,4	4,6	5,0	4,5	7,0
1992	14,2	5,3	5,8	5,3	9,0
1993	11,5	10,8	10,8	9,7	1,8
1994	10,6	10,7	10,7	8,8	1,8
1995	10,3	16,1	15,2	11,8	-1,5
1996	10,1	18,1	16,8	14,9	-4,8
1997	11,5	21,3	19,4	17,3	-5,8
1998	11,6	18,9	17,6	15,7	-4,1

Fonte: Funcex

¹⁶ Uma descrição detalhada destes indicadores, bem como uma análise de seu comportamento para a economia como um todo e para os principais setores, pode ser encontrada em Funcex (1999, cap. III) e Fonseca *et alli* (1998).

Gráfico III.1



O coeficiente de importações cresceu mais de seis vezes ao longo do período, passando de 2,8% em 1989 (então bem inferior à média de 4,2% da indústria) para 18,9% em 1998 (bem superior à média de 13,2% da indústria). De forma similar, o coeficiente de penetração das importações passou de 2,8% para 17,6%, também tornando-se bem maior que a média da indústria. O crescimento maior do primeiro coeficiente reflete simplesmente o fato de que o consumo aparente cresceu mais rapidamente do que a produção ao longo do período – o que, em outras palavras, significa que o déficit comercial do setor aumentou ao longo do tempo. Estes dados permitem concluir, mais uma vez, que o setor têxtil foi efetivamente um dos mais afetados pela abertura comercial dos anos 90, até porque, anteriormente, era um dos setores mais fechados da economia.

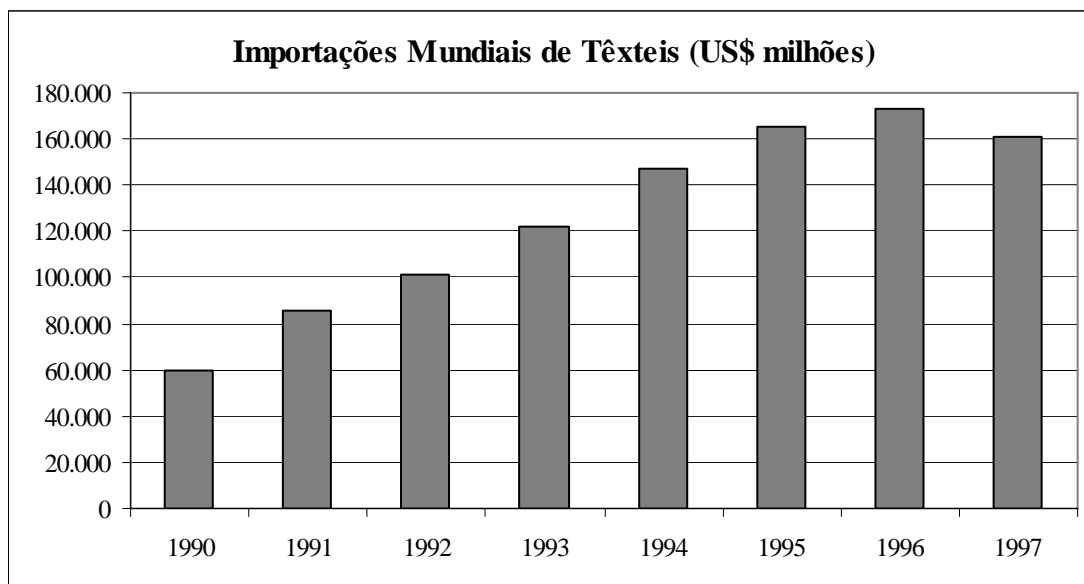
Vale lembrar que o aumento dos coeficientes de importação não seria necessariamente um fato negativo, significando apenas que a indústria estaria se tornando mais integrada à produção mundial. No entanto, o processo não ocorreu com a mesma intensidade do lado das exportações, implicando a mudança de sinal da balança comercial setorial. Isto é reflexo, em última instância, das dificuldades que o setor vem tendo em realizar o ajuste ao novo contexto competitivo, implicando não somente déficit comercial mas também perda de espaço nos mercados de exportação.

4. COMÉRCIO MUNDIAL

4.1. Principais mercados

No que se refere ao comércio mundial de têxteis, o **Gráfico IV.1** a seguir mostra que este cresceu de forma acelerada entre 1990 e 1997, passando de US\$ 60 bilhões para US\$ 160 bilhões – um crescimento de 15,1% ao ano, bem superior ao ritmo do comércio mundial, que cresceu 6,8% a.a. no mesmo período. Em 1997, as importações de têxteis registraram sua primeira retração na década, de cerca de 7%, refletindo basicamente a forte crise que afetou a maioria dos países asiáticos. Como se vê pela **Tabela 4.1**, estes países vinham ganhando importância na pauta mundial de importação destes produtos, sendo responsáveis por grande parte do crescimento da demanda mundial.

Gráfico IV.1



Observa-se que os maiores mercados para têxteis ainda são, com larga folga, Estados Unidos e União Européia, respondendo juntos por cerca de 35% do mercado total. A seguir vêm Hong Kong, Japão, China e Coréia do Sul, países que já representam juntos uma parcela quase igual à dos dois maiores países – cerca de 33%. Destaca-se também o crescimento das importações de Hong Kong (206%), provavelmente pelo mesmo motivo exposto para o caso de calçados: o fato deste país funcionar como entreposto para as exportações de produtos da China. Vale ainda notar que o Brasil ocupa a 16ª posição, com um crescimento bastante elevado (313%) e bem superior à média, o que significa um aumento gradativo de sua participação nas importações mundiais.

Tabela 4.1

**Principais Importadores Mundiais de Têxteis
Média 1995-97**

	Valor (US\$ milhões)	Part. no Total (%)	Part. Acum. (%)	Cresc. Médio Anual 95-97 / 91-93 (%)
União Européia	34.051	20,5	20,5	3,6
Estados Unidos	27.866	16,8	37,3	10,7
Hong Kong	23.112	13,9	51,2	16,9
China	15.546	9,4	60,5	13,3
Japão	14.570	8,8	69,3	9,4
Coréia do Sul	5.538	3,3	72,6	12,1
Canadá	4.665	2,8	75,4	8,9
Suíça	3.151	1,9	77,3	-0,8
México	3.134	1,9	79,2	10,9
Taiwan	3.054	1,8	81,0	5,3
Subtotal	134.688	81,0	81,0	12,0
Demais	31.523	19,0	100,0	16,7
Brasil	2.187	1,3	-	29,6
Argentina	732	0,4	-	4,2
Total *	166.212	100,0	100,0	12,8

* A ausência de informações para alguns países faz com que este total esteja subestimado.

Fonte: Unctad. Elaboração: Funcex

A **Tabela 4.2** a seguir apresenta os principais países exportadores para os 10 maiores mercados – os quais importavam, cada um, mais de US\$ 3 bilhões / ano em 1995-97 e respondiam por 81% das importações mundiais (conforme a Tabela 4.1). Entre os países que mais ganharam market-share nesta década – ou seja, que tiveram crescimento anual das exportações superior à média geral – está, mais uma vez, a China, que ocupa o primeiro lugar entre os exportadores para o total destes 10 mercados, com um montante de US\$ 24,7 bilhões exportados na média de 1995-97, respondendo por nada menos que 19% do mercado total. Como termo de comparação, o segundo colocado geral, Taiwan, exportou US\$ 11,4 bilhão, com participação de 8,8%. De fato, as vendas da China cresceram a uma taxa média anual de 29% entre 1990 e 1997, ao passo que as exportações dos Estados Unidos – que eram os maiores exportadores mundiais em 1990 e hoje ocupam a quarta posição no ranking – cresceram 9,8% ao ano no mesmo período.

Tabela 4.2

Principais Exportadores Mundiais de Têxteis para os
10 Maiores Mercados* - Média 1995-97

	Valor (US\$ milhões)	Part. no Total (%)	Part. Acum. (%)	Cresc. Médio Anual 95-97 / 91-93 (%)
China	24.742	19,0	19,0	17,7
Taiwan	11.410	8,8	27,8	22,5
Coréia do Sul	10.150	7,8	35,6	17,8
Estados Unidos	9.448	7,3	42,9	9,4
Hong Kong	5.943	4,6	47,5	-2,4
Turquia	5.800	4,5	51,9	16,6
Japão	4.968	3,8	55,8	3,8
Índia	4.590	3,5	59,3	16,6
Paquistão	4.053	3,1	62,4	11,4
México	3.934	3,0	65,4	51,1
Itália	2.933	2,3	67,7	4,8
Indonésia	2.931	2,3	70,0	14,8
Austrália	2.889	2,2	72,2	1,4
Tailândia	2.475	1,9	74,1	9,8
Canadá	2.030	1,6	75,6	16,5
Subtotal	98.297	1,5	75,6	13,5
Demais	31.657	24,4	100,0	6,9
Brasil	475	0,4	-	-12,1
Total **	129.953	100,0	100,0	11,7

* Correspondem a 76,3% das importações mundiais.

* A ausência de informações para alguns países faz com que este total esteja subestimado.

Fonte: Unctad. Elaboração: Funcex

De fato, China, Taiwan, Coréia do Sul e Hong Kong respondiam juntos por mais de 35% das exportações mundiais na média de 1995-97, ao passo que outros países da região também vêm ganhando importância, com elevadas taxas de crescimento na década. É o caso de Índia, Paquistão, Indonésia e Tailândia. Esta evolução consolida a Ásia como o maior e mais competitivo mercado exportador de têxteis do mundo. Deve-se destacar, contudo, que alguns países não-asiáticos também vêm tendo excelente desempenho na década, principalmente Turquia e México. O desempenho do Brasil é bastante fraco, com a queda das exportações na década significando uma perda gradual de importância no mercado, como será visto a seguir.

4.2. Market-share do Brasil

Tendo em vista o desempenho importador nos principais mercados, é possível avaliar-se o comportamento das exportações brasileiras de têxteis em termos da evolução de sua participação nos mercados mais importantes. Como mostra a **Tabela 4.3**, o desempenho do

país nos últimos anos vem sendo extremamente negativo, uma vez que sua participação no mercado total dos 10 maiores importadores mundiais se reduziu em cerca de 75% entre 1990 e 1997, de 1,5% para 0,4%. Mesmo se considerarmos a ausência de dados para alguns competidores importantes em 1990 e 1991 (o que tende a superestimar a participação do Brasil), observamos que a queda entre 1992 e 1997 também é bastante grande, de 50% (1% para 0,5% do mercado). A tendência é similar em praticamente todos os países considerados, destacadamente a União Européia (redução de 1,3% para 0,4% entre 1992 e 1997) e Estados Unidos (1,7% para 0,6% no mesmo período).

Tabela 4.3

**Market-share do Brasil nos Principais Mercados do Mundo
Setor Têxtil - 1990-97 (%)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Posição em 97
União Européia	1,5	1,7	1,3	1,1	0,9	0,9	0,8	0,4	31
Estados Unidos	1,6	1,3	1,7	1,5	1,3	0,9	0,6	0,6	34
Hong Kong	n.d.	0,5	n.d.	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	36
China	n.d.	n.d.	0,2	0,0	0,2	0,1	0,0	0,1	33
Japão	n.d.	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,5	0,5	19
Coréia do Sul	0,5	0,7	0,5	0,6	0,5	0,3	0,3	n.d.	27
Canadá	1,8	1,4	1,4	1,1	1,2	0,7	0,6	0,5	20
Suíça	n.d.	n.d.	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	31
México	n.d.	n.d.	0,5	0,4	0,5	0,2	0,1	n.d.	25
Taiwan	0,4	0,7	0,7	0,3	0,4	0,6	0,2	n.d.	46
Total dos 10	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	40

Fonte: Unctad. Elaboração: Funcex.

Os únicos países nos quais o país conseguiu preservar um *market-share* ao longo da década – mesmo assim com flutuações expressivas de ano para ano – foram Japão e Suíça. De qualquer modo, nestes países sua participação também é inexpressiva, em torno de 0,5% das importações. É verdade que a tendência de perda de importância do país no mercado mundial de têxteis não é típica desta década, pois já se observava ao longo dos anos 80. Mas o processo se aprofundou bastante nos últimos anos, tornando o país um ator insignificante no mercado. Sua posição no ranking geral não passa de um 40º lugar, e sua melhor posição é um 19º lugar no mercado japonês.

5. AVALIAÇÃO E PERSPECTIVAS

Os números apresentados nos capítulos anteriores mostram que o setor têxtil que já vinha sofrendo dificuldades para se manter competitivo no mercado internacional desde meados da década passada, o que se refletiu em uma estagnação dos valores exportados. Ao mesmo tempo, a despeito do elevado nível de proteção comercial garantido ao setor, as importações passaram a se expandir rapidamente. A abertura comercial dos anos 90 encontrou a indústria têxtil brasileira em situação delicada do ponto-de-vista estrutural, com deficiências graves em termos tecnológicos e de organização da produção. A conjugação destes aspectos com a abertura comercial e o surgimento no mercado mundial de diversos produtores de baixíssimo custo e mais atualizados tecnologicamente implicou uma alteração drástica da posição comercial do país, de exportador para importador líquido de produtos têxteis. Pior do que o aumento da penetração de produtos importados foi a ausência de qualquer dinamismo exportador, o que reflete em última instância as dificuldades que o setor vem tendo em lidar com as deficiências herdadas da década passada.

O setor têxtil possui diversas deficiências competitivas, basicamente as mesmas observadas no setor de calçados. Contudo, ao contrário daquele, as vantagens competitivas do setor têxtil são poucas e restritas a alguns segmentos produtivos. De fato, entre as deficiências destacam-se a baixa capacidade de inovação, a reduzida difusão de métodos produtivos e de gestão mais modernos (como o CAD e o CAM), a grande heterogeneidade das empresas, a baixa capacitação da mão-de-obra e a reduzida integração entre fornecedores e clientes. Além disso, apesar do setor ter se beneficiado por uma significativa “onda” de investimentos, especialmente com a aquisição de máquinas e equipamentos importados, seu volume em relação ao tamanho do setor foi insuficiente para alterar drasticamente o panorama geral da indústria têxtil doméstica: com efeito, o grau médio de obsolescência e atraso tecnológico ainda é elevado em comparação com os principais produtores internacionais.

De modo geral, o setor têxtil não tem mostrado ainda os impactos favoráveis do recente processo de reestruturação em termos de desempenho exportador, uma vez que o *quantum* não vem mostrando qualquer tendência significativa de crescimento nos últimos anos, nem mesmo ao longo de 1999, apesar da desvalorização cambial. De fato, entre 1995 e 1998, o *quantum* exportado do setor se reduziu nada menos que 20%. Contudo, já se observa uma clara reversão do processo de expansão das importações, tal que o *quantum* importado de produtos têxteis se reduziu em cerca de 30% entre 1996 e 1998 – o que refletiu, na verdade,

uma alteração da política comercial para o setor a partir de 1995, com elevação significativa do grau proteção.

Com tudo isso, configura-se um setor com boa capacidade de atender ao mercado interno (inclusive em termos de diversificação e qualidade dos produtos) e de competir com os importados – desde que mantido um nível razoável de proteção comercial. Em termos de vendas externas, contudo, as perspectivas não são muito favoráveis: o coeficiente de exportações (com exceção de alguns segmentos específicos, como jeans e felpudos) continuará sendo reduzido e o coeficiente de abertura líquida deverá permanecer negativo. Os únicos mercados para os quais o país pode almejar melhores vendas são os latino-americanos, especialmente a Argentina. Mesmo assim, não há sinais de que o setor venha a investir mais pesadamente na produção voltada primordialmente para exportação, mesmo para a América Latina. Com isso, o crescimento das vendas internas deve continuar dependendo de eventuais retrações da demanda interna, como alternativa para escoar excedentes produtivos

Vale destacar ainda que o nível de proteção à indústria têxtil no mundo ainda é relativamente elevado, em comparação com o padrão dos produtos industrializados, reflexo de uma atitude defensiva dos países desenvolvidos em relação ao rápido avanço das exportações das regiões em desenvolvimento. Com efeito, o setor possui um acordo à parte no âmbito da Organização Mundial de Comércio (OMC), de forma a dar tratamento especial a um setor com peso relevante no sistema econômico dos diversos países e que caracteriza-se por ser grande empregador de mão-de-obra. O Acordo de Têxteis e Vestuário (ATV), que substituiu o antigo Acordo Multifibras, estabelece não apenas um regime tarifário especial, mas também admite a manutenção de cotas de exportação aos principais países exportadores, inclusive o Brasil, por um período que pode se estender por dez anos (a partir de 1995).

De fato, o acordo prevê uma queda bastante gradual do nível de proteção, com eliminação de cotas e queda de tarifas. Contudo, a evolução até agora foi bem pequena. Na União Européia, por exemplo, apenas 14 das 219 cotas existentes foram eliminadas até 1998. A tarifa média de importação para o setor no bloco é de 9,2% (contra uma média de 4,9% incidente sobre produtos manufaturados), havendo também itens sujeitos a monitoramento retrospectivo e a tarifas específicas. Nos Estados Unidos, segundo maior mercado, valem as mesmas regras do ATV, além do que a tarifa média é também das mais elevadas (10,2% contra a média geral de 5,2%), havendo também 138 produtos sujeitos a tarifas específicas.

Já no Japão, além das regras do ATV, a tarifa média era de 8,8% em 1998 (contra a média geral de 6,6%) e 272 itens estavam sujeitos a a tarifas específicas.¹⁷

Vale destacar, porém, que, embora o país enfrente cotas de exportação nos principais mercados mundiais de produtos têxteis, estas cotas já vêm há vários anos sendo subutilizadas, evidenciando que nossas exportações não são prejudicadas, por hora, por conta de problemas de acesso a mercados, mas sim por questões estruturais de competitividade.

¹⁷ Fonseca *et alli* (1999).

CONCLUSÃO

Este trabalho apresentou uma série de indicadores de comércio exterior dos setores produtores de calçados e têxteis do Brasil, de forma a fornecer um quadro geral de seu desempenho exportador e importador ao longo de mais de 20 anos. A análise do valor FOB e dos índices de preço e *quantum* das exportações e importações destes setores, bem como dos índices de rentabilidade das exportações, dos termos de troca, dos coeficientes de orientação externa e dos dados do comércio mundial, mostram trajetórias diferentes para cada um deles. O setor de calçados apresentou, em geral, maior dinamismo exportador, menor dependência de importações (seja como insumos, seja para consumo final) e uma reação mais vigorosa e favorável aos desafios competitivos enfrentados na década de 90. Já o setor têxtil, tradicionalmente orientado para o mercado interno, mostra uma elevada penetração de produtos importados e mostrou-se mais sensível e menos capaz de reagir ao acirramento da concorrência (no mercado interno e externo) observado nos últimos anos.

A despeito desta diferença de comportamento, ambos setores apresentam grande similaridade no que se refere à estrutura da produção, bem como aos aspectos que condicionam seu grau de competitividade. Na verdade, ambos apresentam as mesmas deficiências competitivas, basicamente relacionadas à atualização tecnológica, capacidade de inovação, gestão da produção e relacionamento entre clientes e fornecedores. Da mesma forma, ambos foram fortemente abalados pela concorrência dos países asiáticos, com especial destaque para a China, e ambos registraram, também, perda de *market-share* nos principais mercados internacionais ao longo desta década.

Neste sentido, ambos setores parecem demandar soluções similares para seus atuais problemas e desafios, que passam não só por iniciativas dos próprios empresários mas também por políticas governamentais – especialmente as de cunho horizontal, como a melhoria dos sistemas de transporte e comunicações. É certo, contudo, que o setor de calçados já se situa em uma posição muito mais favorável quanto à capacidade de retomar um desempenho exportador mais dinâmico após a recente desvalorização cambial, o que não ocorre com o setor têxtil. Isto talvez se explique por ele já ser, desde a década de 70, bastante orientado para as exportações, ao passo que o setor têxtil tende a acompanhar a evolução da demanda interna, cujo desempenho recente tem sido desfavorável.

De qualquer forma, mais do que explorar os detalhes da diferença de comportamento entre os dois setores com relação ao comércio exterior, este estudo deixa claras duas necessidades fundamentais. Em primeiro lugar, a de realizarem-se estudos mais atualizados

sobre o atual estado competitivo dos setores, de forma a avaliar os efetivos resultados da reestruturação produtiva empreendida nos últimos anos. Em segundo lugar, a de utilizar estes diagnósticos como base para novas estratégias de ajuste competitivo que não se limitem à aquisição de novos equipamentos importados, mas busquem capacitar as empresas de ambos setores a proverem soluções produtivas completas, desde a concepção do produto até a sua entrega, respondendo às necessidades dos consumidores (domésticos e externos) da forma mais eficiente possível.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABIT (1999). Carta ABIT 99: Série Estatística da Cadeia Produtiva Têxtil e do Vestuário.
- Carvalho Jr. M. C. e Corrêa, P. G. (1994). **Qualidade e Desempenho Exportador na Indústria Brasileira: Dois Estudos de Casos**. Texto para Discussão nº 95, Funcex, Agosto de 1994.
- Corrêa, P. G. (1999). Impacto Setorial dos Processos de Integração Subregional: O Caso de Calçados. Funcex, mimeo, Maio de 1999.
- Coutinho, L. e Ferraz, J. C. (coord.) (1994). **Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira**. Papirus, Campinas, 1994.
- Ferraz, J. C, Kupfer, D. e Haguenuer, L. (1995). **Made in Brazil: Desafios Competitivos para a Indústria**. Rio de Janeiro, Ed. Campus, 1995.
- Fonseca, R., Carvalho Jr, M. e Pourchet, H. (1998). **A Orientação Externa da Indústria de Transformação Brasileira após a Liberalização Comercial**. Texto para discussão nº 135, Funcex, Rio de Janeiro, abril de 1998.
- Fonseca, R. (coord.), Markwald, R., Carvalho Jr., Mário, Ferraz Filho, G., Pourchet, H. e Silva, F. C. (1999). **Barreiras Externas às Exportações Brasileiras – 1999**. Texto para Discussão nº 146, Funcex, Outubro de 1999.
- Funcex (1999). **Sistema de Indicadores do Comércio Exterior Brasileiro – 1º Relatório**. Mimeo, Funcex, 1999.
- Funcex, Cenes e Cinve (1999). Impacto del Proceso de Integracion del Mercosur Sobre el Setor Calzado – Informe Consolidado de los Casos de Argentina, Brasil y Uruguay. Mimeo, Agosto de 1999.
- Garcia, R. C. **Aglomeraciones Setoriais ou Distritos Industriais: Um Estudo das Indústrias Têxtil e de Calçados no Brasil**. Dissertação de Mestrado, Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, 1996.
- Gazeta Mercantil (1999). **Relatório Indústria Têxtil**. Jornal Gazeta Mercantil, 27 de outubro de 1999.
- Gorini, A. P. e Martins, R. F. Novas Tecnologias e Organização do Trabalho no Setor Têxtil: Uma avaliação do Programa de Financiamento do BNDES. In **Revista do BNDES**, nº10, dezembro de 1998.

Gorini, A. P. e Siqueira, S. H. (1997) *Complexo Têxtil Brasileiro*. in **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, ed. esp. Out. 1997.

Gorini, A. P. e Siqueira, S. H. (1997). *Complexo Coureiro-calçadista*. in **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, ed. esp. Out. 1997.

Guimarães, E. A. (1995). **Taxas de Câmbio Setoriais: Metodologia e Resultados**. Texto para discussão nº 106, Funcex, Rio de Janeiro, abril de 1995.

Guimarães, E. A. *et alli*. (1997a). **Índices de Preço e Quantum das Exportações Brasileiras**. Texto para discussão nº 121, Funcex, Rio de Janeiro, julho de 1997.

_____. (1997b). **Índices de Rentabilidade das Exportações Brasileiras**. Texto para discussão nº 130, Funcex, Rio de Janeiro, julho de 1997.

Haguenauer, L. *et alli*. (1998). **Estimativas do Valor da Produção industrial e Elaboração de Coeficientes de Exportação e Importação da Indústria Brasileira**. Texto para discussão nº 131, Funcex, Rio de Janeiro, junho de 1998.

Lifschitz, J. (1996). **Indústria de Couro e Calçados: Competitividade e Trabalho**. Ciet/Senai, Rio de Janeiro, 1996.

Markwald, R. A. *et alli*. (1998a). **Índices de Preço e Quantum das Importações Brasileiras**. Texto para discussão nº 133, Funcex, Rio de Janeiro, março de 1998.

_____. (1998b). **Índices de Preço e Quantum do Comércio Exterior**. Texto para discussão nº 134, Funcex, Rio de Janeiro, março de 1998.

Pinheiro, A. C. e Motta, R. S. (1991). **Índices de Exportação para o Brasil: 1974-88**. Pesquisa e Planejamento Econômico, Vol. 21, nº 2, agosto de 1991.

Textilia – Têxteis Interamericanos. Editora Brasil Têxtil Ltda., nº 27 (janeiro, fevereiro e março de 1998) e nº 32 (abril, maio e julho de 1999).

ANEXOS

Anexo I - Indicadores de Comércio Exterior do Setor de Calçados

Série Original
Periodicidade Anual

Tabela 1.1.1

Índices de Preço e Quantum e Valor de Importação

Base: 1996 = 100

Valor FOB US\$ Milhão

Período	Calçados		
	Preço	Quantum	Valor FOB
1974	56,0	4,5	10,6
1975	47,5	5,1	10,2
1976	57,9	4,6	11,1
1977	59,4	5,1	12,6
1978	53,1	8,6	19,2
1979	78,7	7,9	26,2
1980	75,1	4,6	14,4
1981	67,9	10,9	31,0
1982	76,9	17,1	54,8
1983	88,2	18,7	69,0
1984	108,9	27,8	126,9
1985	93,1	20,8	81,1
1986	88,5	49,2	182,1
1987	100,6	48,1	202,7
1988	128,0	33,2	177,7
1989	145,7	55,6	338,9
1990	127,1	41,0	218,0
1991	122,3	45,3	232,1
1992	120,3	36,9	185,8
1993	115,4	52,6	253,7
1994	120,1	58,7	295,1
1995	127,5	85,1	454,1
1996	100,0	100,0	412,0
1997	125,8	82,0	424,9
1998	115,8	65,4	312,2

Fonte: Elaboração FUNCEX

Tabela 1.1.2

Índices de Preço, *Quantum* e Rentabilidade e Valor de Exportação

Base: 1996 = 100

Valor FOB US\$ Milhão

Período	Calçados			
	Preço	<i>Quantum</i>	Rentab	Valor FOB
1974	30,5	24,5	-	175,8
1975	32,3	30,9	-	234,7
1976	37,6	32,5	-	287,1
1977	41,5	30,3	-	295,8
1978	45,8	39,2	-	421,2
1979	63,1	38,1	-	565,1
1980	68,2	33,3	-	533,5
1981	72,4	41,8	-	711,4
1982	70,9	39,5	-	657,7
1983	68,9	54,2	-	877,3
1984	72,2	73,8	-	1.251,7
1985	69,0	69,7	166,6	1.131,0
1986	70,1	70,1	162,0	1.155,9
1987	81,0	71,9	174,4	1.368,8
1988	83,1	85,0	153,8	1.659,6
1989	80,6	82,9	123,4	1.570,5
1990	84,4	74,7	106,5	1.482,3
1991	96,7	68,7	151,8	1.561,4
1992	91,3	87,5	138,8	1.878,6
1993	83,2	120,2	114,0	2.349,6
1994	92,0	97,2	108,5	2.101,9
1995	98,7	90,0	98,6	2.089,8
1996	100,0	100,0	100,0	2.351,0
1997	97,4	103,4	97,8	2.367,8
1998	91,6	97,4	95,3	2.098,1

Fonte: Elaboração FUNCEX

Série de Cálculo
Periodicidade Anual

Tabela 1.2.1

Índices de Preço e *Quantum* e Valor de Importação

Base: 1996 = 100

Valor FOB US\$ Milhão

Período	24101			24201			Calçados		
	Preço	<i>Quantum</i>	Valor FOB	Preço	<i>Quantum</i>	Valor FOB	Preço	<i>Quantum</i>	Valor FOB
1989	199,3	77,3	325,4	90,7	7,2	13,4	152,6	53,1	338,8
1990	174,7	52,2	192,7	79,3	15,4	25,4	133,2	39,1	218,0
1991	172,9	52,7	192,5	64,1	29,8	39,5	128,1	43,3	232,0
1992	167,2	47,4	167,7	68,5	12,8	18,1	126,0	35,2	185,8
1993	157,7	63,9	213,1	75,6	26,0	40,8	120,9	50,2	253,8
1994	158,2	61,8	206,6	91,4	46,6	88,2	125,9	55,9	294,8
1995	148,0	77,3	241,7	84,4	119,4	208,7	118,4	90,9	450,4
1996	100,0	100,0	204,3	100,0	100,0	207,7	100,0	100,0	412,0
1997	153,1	70,2	219,4	101,8	97,1	205,4	125,8	82,0	424,8
1998	158,2	60,7	196,1	80,8	69,1	116,0	115,8	65,4	312,0

Fonte: Elaboração FUNCEX

Tabela 1.2.2

Índices de Preço, *Quantum* e Rentabilidade e Valor de Exportação

Base: 1996 = 100

Valor FOB US\$ Milhão

Período	24101				24201			
	Preço	<i>Quantum</i>	Rentab	Valor FOB	Preço	<i>Quantum</i>	Rentab	Valor FOB
1989	81,1	57,4	114,4	326,9	89,9	83,9	127,0	1.243,5
1990	84,0	51,1	109,0	301,1	83,5	85,9	108,2	1.181,2
1991	90,9	50,0	142,0	318,9	97,2	77,6	151,7	1.242,4
1992	87,2	66,6	129,6	408,2	85,1	104,9	126,4	1.470,5
1993	94,5	64,6	127,2	428,3	69,4	169,7	93,4	1.941,7
1994	108,7	63,1	122,1	481,2	86,2	114,1	96,9	1.620,7
1995	108,3	78,0	108,2	592,9	95,1	95,5	94,9	1.496,9
1996	100,0	100,0	100,0	702,8	100,0	100,0	100,0	1.648,2
1997	103,7	106,3	104,3	775,1	94,6	102,2	95,1	1.592,6
1998	97,4	104,2	101,3	712,6	89,1	94,4	92,7	1.385,5

Fonte: Elaboração FUNCEX

Base: 1996 = 100

Valor FOB US\$ Milhão

Período	Calçados			
	Preço	<i>Quantum</i>	Rentab	Valor FOB
1989	88,8	75,2	125,4	1.570,4
1990	85,0	74,2	110,3	1.482,3
1991	97,5	68,1	152,3	1.561,3
1992	87,0	91,8	129,3	1.878,7
1993	75,2	134,1	101,2	2.370,0
1994	92,0	97,2	103,4	2.101,9
1995	98,7	90,1	98,6	2.089,8
1996	100,0	100,0	100,0	2.351,0
1997	97,4	103,4	97,9	2.367,8
1998	91,6	97,4	95,3	2.098,1

Fonte: Elaboração FUNCEX

Série de Cálculo
Periodicidade Trimestral

Tabela 1.3.1

Índices de Preço e *Quantum* e Valor de Importação

Base: Média 1996 = 100
Valor FOB US\$ Milhão

Período	24101			24201			Calçados		
	Preço	<i>Quantum</i>	Valor FOB	Preço	<i>Quantum</i>	Valor FOB	Preço	<i>Quantum</i>	Valor FOB
I.97	141,0	66,9	48,1	99,9	79,1	41,1	120,1	72,3	89,2
II.97	152,1	75,8	58,8	108,3	100,6	56,6	128,9	87,1	115,4
III.97	163,5	75,8	63,2	105,9	99,8	54,9	132,9	86,5	118,1
IV.97	155,8	62,1	49,3	93,4	108,8	52,8	121,3	82,0	102,1
I.98	160,0	44,8	36,7	89,1	56,4	26,4	121,3	50,1	63,1
II.98	163,6	58,9	49,3	88,4	63,9	29,7	122,9	62,0	79,0
III.98	158,1	71,2	57,6	70,5	74,0	27,4	109,8	74,6	85,0
IV.98	151,3	67,8	52,5	75,2	82,1	32,5	109,1	75,0	85,0
I.99	155,3	48,0	38,0	77,3	31,5	12,6	112,6	43,7	50,7
II.99	151,7	52,8	40,9	82,9	35,6	15,3	113,7	48,0	56,2
III.99	159,0	58,4	47,4	75,2	36,9	14,4	112,7	53,2	61,8

Fonte: Elaboração FUNCEX

Tabela 1.3.2

Índices de Preço, *Quantum* e Rentabilidade e Valor de Exportação

Base: 1996 = 100
Valor FOB US\$ Milhão

Período	24101				24201			
	Preço	<i>Quantum</i>	Rentab	Valor FOB	Preço	<i>Quantum</i>	Rentab	Valor FOB
I.97	103,9	106,0	103,8	193,5	93,9	105,6	93,8	408,2
II.97	103,5	110,2	103,4	200,3	96,4	106,5	96,4	422,6
III.97	104,3	98,3	105,5	180,3	98,1	100,1	99,1	404,0
IV.97	103,3	110,8	104,3	201,1	90,0	96,5	90,9	357,8
I.98	98,4	113,7	99,8	196,4	83,4	104,0	84,6	357,9
II.98	96,4	109,2	99,6	185,0	90,2	88,8	93,1	330,6
III.98	99,9	95,1	105,5	166,8	94,1	95,3	99,4	369,9
IV.98	94,7	98,7	100,4	164,4	88,7	89,4	94,0	327,1
I.99	88,7	103,4	130,0	161,2	78,4	102,1	114,9	329,8
II.99	84,6	105,9	117,2	157,5	79,7	99,3	110,3	326,0
III.99	83,4	103,9	120,3	152,2	80,2	108,0	115,7	356,8

Fonte: Elaboração FUNCEX

Base: 1996 = 100
Valor FOB US\$ Milhão

Período	Calçados			
	Preço	<i>Quantum</i>	Rentab	Valor FOB
I.97	96,9	105,7	96,8	601,7
II.97	98,5	107,6	98,5	622,9
III.97	99,9	99,5	101,0	584,3
IV.97	94,2	101,0	95,1	558,9
I.98	88,0	107,1	89,3	554,4
II.98	92,0	95,2	95,0	515,5
III.98	95,9	95,2	101,3	536,7
IV.98	90,5	92,3	95,9	491,5
I.99	81,6	102,4	119,5	491,0
II.99	81,1	101,4	112,3	483,5
III.99	81,2	106,7	117,0	509,0

Fonte: Elaboração FUNCEX

Tabela 1.4.1

Importações Brasileiras do Setor de Calçados por Países de Origem
Ordenados pela média do período 1996/98

US\$ Mil FOB

País	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Argentina	16.753	36.426	107.235	92.805	94.001	102.406
China	2.515	1.711	1.586	90	10.447	28.505
Indonésia	0	7	572	503	4.345	12.144
Hong Kong	5.851	4.440	8.491	7.198	7.234	13.248
Estados Unidos	69.211	15.696	15.196	13.353	11.901	16.007
Itália	4.051	4.150	4.050	3.842	6.115	13.626
Tailândia	0	0	303	143	1.757	6.364
Uruguai	177.603	95.076	27.810	25.939	21.279	11.914
Austrália	1.407	901	1.586	1.452	8.658	5.686
Taiwan	8.731	5.489	6.109	2.352	7.407	8.889
Bangladesh	16.124	19.566	9.310	3.849	31.510	20.542
Vietnã	0	0	0	0	0	806
Coréia, Rep.	1.917	4.172	10.324	4.180	11.751	18.063
Alemanha	11.898	9.489	19.898	15.511	6.915	3.244
Nigéria	0	0	387	267	138	1.211
Espanha	642	628	283	2	448	1.428
França	281	1.041	1.000	464	825	1.120
Filipinas	22	0	30	0	190	1.080
Holanda	4.113	2.458	1.828	3.761	2.011	2.236
Índia	2	6	1.017	313	6.281	3.603
México	442	152	0	8	19	42
Paraguai	1.318	973	626	1.780	11.085	9.799
Japão	1.293	1.386	767	655	1.973	1.662
Panamá	4.578	6.309	5.097	2.792	217	444
Nepal	0	217	0	0	482	768
Total Anual	338.823	218.017	232.044	185.809	253.822	294.838

Fonte: Elaboração FUNCEX

US\$ Mil FOB

País	1995	1996	1997	1998	1999*
Argentina	146.623	140.771	157.192	123.359	85.547
China	88.683	86.177	85.718	66.887	26.557
Indonésia	30.331	36.448	32.700	13.787	11.452
Hong Kong	27.757	28.410	23.123	12.953	6.764
Estados Unidos	22.686	22.038	18.445	11.101	4.862
Itália	15.688	10.653	11.184	9.353	6.012
Tailândia	9.347	7.060	12.377	5.872	2.264
Uruguai	11.406	10.706	12.100	6.073	11.533
Austrália	10.492	16.035	11.890	4.666	3.924
Taiwan	10.077	6.536	8.456	8.001	3.636
Bangladesh	15.061	10.687	8.837	7.493	4.944
Vietnã	1.654	2.480	6.346	6.368	3.664
Coréia, Rep.	20.601	7.252	4.294	6.359	2.868
Alemanha	5.009	4.042	3.047	2.827	1.932
Nigéria	2.183	1.216	3.640	2.068	11
Espanha	1.563	1.054	2.268	3.351	2.332
França	1.433	2.005	2.095	2.965	1.595
Filipinas	3.412	3.119	3.800	587	22
Holanda	3.306	2.046	1.612	2.756	603
Índia	3.098	2.403	1.846	1.887	1.659
México	275	383	866	2.832	1.296
Paraguai	4.196	1.054	1.801	1.684	916
Japão	2.201	1.961	1.242	1.008	450
Panamá	1.952	1.515	717	807	144
Nepal	1.272	281	899	623	0
Total Anual	450.433	418.471	424.802	312.044	189.251

Fonte: Elaboração FUNCEX

Nota: * Até outubro/99

Tabela 1.4.2

Exportações Brasileiras do Setor de Calçados por Países de Destino
Ordenados pela média do período 1996/98

País	US\$ Mil FOB									
	1989	1995	1996	1997	1998	1999*	2000	2001	2002	2003
Estados Unidos	972.136	883.938	868.412	1.083.543	1.449.343	1.221.189				
Itália	41.500	1.621	1.223	3.438	5.489	824.385				
Reino Unido	97.593	6.827	77.642	63.174	100.535	138.893				
Hong Kong	12.421	2.308	15.034	16.184	34.495	98.976				
Portugal	33.079	1.318	52.009	5.717	39.488	70.000				
Argentina	300	5.202	146	8.046	3.168	43.526				
Espanha	19.242	1.540	28.360	7.795	24.041	87.898				
Alemanha	68.144	1.779	71.825	7.462	10.864	30.079				
Canadá	65.677	1.273	48.416	7.701	5.034	45.655				
Holanda	28.794	1.371	36.511	4.393	4.771	27.044				
Bolívia	22.215	1.687	13.212	2.455	10.543	25.737				
Paraguai	10.408	2.459	9.568	26.767	14.982	15.269				
México	3.254	2.070	3.018	25.902	4.548	15.682				
Chile	699	1.491	2.083	2.083	9.202	15.960				
Japão	4.881	1.830	8.033	17.124	9.755	9.591				
Austrália	16.188	2.446	12.344	23.132	8.821	16.448				
Dinamarca	15.237	1.356	14.372	16.255	11.506	10.776				
França	60.179	1.184	44.903	16.651	5.406	6.784				
Cingapura	1.937	1.049	2.910	1.440	1.735	9.000				
Coreia, Rep.	9.352	1.430	20.780	18.603	13.421	1.366				
China	779	1.463	3.140	6.364	2.024	10.593				
Taiwan	2.620	4.262	5.532	17.886	8.575	8.837				
Uruguai	4.918	2.801	5.488	4.620	6.394	5.548				
Rússia	0	6.742	0	7.532	0	1.294				
Malásia	151	1.752	560	1.361	1.479	1.131				
Total Anual	1.570.363	1.362.482	1.297.330	1.277.161	1.487.718	2.096.896				
Fonte: FUNCEX		4.168	6.360	12.024	7.708	8.163				
Total Anual	2.089.807	2.350.965	2.367.762	2.098.055	1.648.536					

Fonte: Elaboração FUNCEX

Nota: * Até outubro/99

Anexo II - Indicadores de Comércio Exterior do Setor Têxtil

Série Original
Periodicidade Anual

Tabela 2.1.1

Índices de Preço e *Quantum* e Valor de Importação

Base: 1996 = 100

Valor FOB US\$ Milhão

Período	Têxtil		
	Preço	<i>Quantum</i>	Valor FOB
1974	76,3	8,0	102,7
1975	79,9	6,2	83,1
1976	79,3	5,2	68,9
1977	75,4	5,6	71,5
1978	77,3	5,6	73,1
1979	89,7	4,2	63,1
1980	101,3	3,9	66,3
1981	108,2	3,0	53,9
1982	116,6	2,4	46,8
1983	117,6	1,4	28,8
1984	115,0	2,2	42,6
1985	99,4	3,6	60,4
1986	94,3	8,3	132,2
1987	105,1	6,7	118,2
1988	120,7	9,7	196,7
1989	132,1	16,0	356,9
1990	143,7	14,6	353,0
1991	132,0	18,9	420,7
1992	109,5	21,7	400,8
1993	105,5	54,5	968,8
1994	113,4	56,6	1.080,9
1995	122,2	80,9	1.664,3
1996	100,0	100,0	1.682,4
1997	113,3	89,1	1.699,3
1998	115,8	69,1	1.346,4

Fonte: Elaboração FUNCEX

Tabela 2.1.2

Índices de Preço, *Quantum* e Rentabilidade e Valor de Exportação

Base: 1996 = 100

Valor FOB US\$ Milhão

Período	Têxtil			
	Preço	<i>Quantum</i>	Rentab	Valor FOB
1974	63,4	69,1	-	460,8
1975	51,9	76,3	-	415,9
1976	60,4	53,0	-	336,4
1977	65,8	68,4	-	473,1
1978	67,4	77,4	-	547,7
1979	81,7	79,6	-	683,3
1980	92,2	79,3	-	769,1
1981	84,4	91,7	-	813,6
1982	78,7	80,3	-	664,4
1983	71,4	124,7	-	935,6
1984	74,6	130,1	-	1.019,8
1985	69,8	113,3	121,3	830,4
1986	71,7	95,2	124,4	717,6
1987	82,7	115,5	140,4	1.003,4
1988	88,3	112,1	126,0	1.039,3
1989	83,2	128,0	103,0	1.119,3
1990	90,2	107,1	95,0	1.015,7
1991	90,1	120,5	125,6	1.141,8
1992	84,2	137,4	120,8	1.216,8
1993	76,9	138,0	100,7	1.115,2
1994	85,9	125,5	98,1	1.132,8
1995	97,9	116,4	96,4	1.196,9
1996	100,0	100,0	100,0	1.051,5
1997	100,7	99,2	102,4	1.050,4
1998	94,4	93,4	102,0	927,4

Fonte: Elaboração FUNCEX

Série de Cálculo
Período Anual

Tabela 2.2.1

Índices de Preço e *Quantum* e Valor de Importação

Base: 1996 = 100

Valor FOB US\$ Milhão

Período	22101			22102			22201		
	Preço	<i>Quantum</i>	Valor FOB	Preço	<i>Quantum</i>	Valor FOB	Preço	<i>Quantum</i>	Valor FOB
1989	102,9	26,8	272,0	169,3	10,2	16,7	140,2	11,2	4,5
1990	117,2	18,6	215,0	168,0	21,9	35,6	133,0	19,9	7,7
1991	107,8	24,2	257,1	153,5	19,3	28,6	139,1	22,4	9,0
1992	84,7	32,7	273,1	150,5	12,5	18,2	147,2	7,5	3,2
1993	84,8	90,3	754,0	123,0	34,6	41,1	122,9	11,7	4,2
1994	99,3	69,0	674,8	113,3	60,8	66,5	114,4	25,0	8,3
1995	115,9	63,2	720,5	122,5	122,4	145,0	81,3	177,7	41,9
1996	100,0	100,0	984,3	100,0	100,0	97,3	100,0	100,0	26,0
1997	111,7	80,5	884,8	114,4	83,6	93,1	103,2	190,3	51,1
1998	103,5	63,1	642,6	125,3	43,8	53,4	105,0	147,9	40,4

Fonte: Elaboração FUNCEX

Base: 1996 = 100

Valor FOB US\$ Milhão

Período	22202			22301		
	Preço	<i>Quantum</i>	Valor FOB	Preço	<i>Quantum</i>	Valor FOB
1989	182,9	5,1	22,5	231,9	5,3	41,2
1990	189,7	8,8	40,4	224,3	7,3	54,4
1991	186,6	11,7	52,7	192,0	11,5	73,2
1992	152,0	11,6	42,5	183,1	10,5	63,8
1993	139,0	28,7	96,0	158,7	13,9	73,4
1994	130,4	69,6	218,8	120,7	28,1	112,6
1995	116,4	161,0	451,6	114,1	77,7	294,7
1996	100,0	100,0	228,7	100,0	100,0	346,1
1997	122,8	83,4	234,3	116,1	108,5	436,1
1998	123,1	86,8	244,4	141,8	74,5	365,8

Fonte: Elaboração FUNCEX

Base: 1996 = 100

Valor FOB US\$ Milhão

Período	18301			Têxtil Agregado		
	Preço	<i>Quantum</i>	Valor FOB	Preço	<i>Quantum</i>	Valor FOB
1989	152,1	8,2	49,1	130,7	15,0	406,1
1990	155,3	13,0	79,3	140,6	14,8	432,4
1991	153,4	17,0	102,3	130,9	19,2	522,9
1992	155,9	16,4	100,5	113,0	21,4	501,2
1993	141,1	31,4	174,0	108,0	50,9	1.142,7
1994	124,1	35,5	172,9	112,4	53,7	1.254,0
1995	104,7	95,7	393,3	112,2	87,8	2.047,0
1996	100,0	100,0	396,5	100,0	100,0	2.079,0
1997	95,5	106,2	401,9	110,8	91,3	2.101,3
1998	94,4	96,5	361,0	112,4	73,1	1.707,5

Fonte: Elaboração FUNCEX

Tabela 2.2.2

Índices de Preço, *Quantum* e Rentabilidade e Valor de ExportaçãoBase: 1996 = 100
Valor FOB US\$ Milhão

Período	22101				22102			
	Preço	<i>Quantum</i>	Rentab	Valor FOB	Preço	<i>Quantum</i>	Rentab	Valor FOB
1989	91,7	235,6	100,9	538,5	79,3	92,2	87,3	176,1
1990	99,8	190,6	109,4	474,1	89,0	68,9	97,5	147,7
1991	97,0	195,6	137,1	472,9	88,5	82,7	125,1	176,3
1992	88,0	165,6	123,5	363,1	76,4	128,8	107,3	236,9
1993	78,7	107,5	101,3	210,9	79,4	118,3	102,2	226,0
1994	84,8	136,8	93,1	289,3	86,8	106,1	95,2	221,6
1995	99,1	154,8	97,6	382,5	98,2	101,8	96,7	240,5
1996	100,0	100,0	100,0	248,7	100,0	100,0	100,0	240,7
1997	99,7	102,7	101,4	254,5	100,0	94,5	101,7	227,4
1998	90,2	92,8	97,4	208,1	94,2	92,3	101,7	209,1

Fonte: Elaboração FUNCEX

Base: 1996 = 100
Valor FOB US\$ Milhão

Período	22201				22202			
	Preço	<i>Quantum</i>	Rentab	Valor FOB	Preço	<i>Quantum</i>	Rentab	Valor FOB
1989	86,6	177,8	95,3	36,1	77,4	66,7	85,1	33,0
1990	92,9	140,0	101,8	30,5	80,6	41,6	88,3	21,4
1991	92,2	203,8	130,3	44,0	84,0	58,3	118,7	31,3
1992	89,7	332,1	125,9	69,9	84,0	80,9	117,8	43,4
1993	93,0	170,8	119,7	37,2	85,0	96,0	109,4	52,2
1994	90,5	153,4	99,3	32,5	75,7	132,7	83,0	64,2
1995	101,5	91,6	99,9	21,8	103,2	74,3	101,6	49,0
1996	100,0	100,0	100,0	23,6	100,0	100,0	100,0	64,2
1997	106,9	88,4	108,8	22,3	96,3	118,4	98,0	73,2
1998	104,2	81,4	112,5	20,0	89,4	102,5	96,6	58,8

Fonte: Elaboração FUNCEX

Base: 1996 = 100
Valor FOB US\$ Milhão

Período	22301				18301			
	Preço	<i>Quantum</i>	Rentab	Valor FOB	Preço	<i>Quantum</i>	Rentab	Valor FOB
1989	79,8	88,6	87,8	335,0	81,9	109,9	106,8	78,8
1990	84,9	85,0	93,1	342,1	89,8	90,2	101,8	70,9
1991	96,5	91,2	136,4	417,3	90,8	94,2	117,4	74,8
1992	72,6	153,1	101,9	526,8	83,0	132,9	105,7	96,6
1993	72,5	171,4	93,3	588,9	82,3	103,9	96,6	74,9
1994	87,3	126,9	95,8	525,1	84,3	87,6	89,6	64,7
1995	95,9	110,6	94,5	503,1	102,8	87,8	103,0	79,0
1996	100,0	100,0	100,0	474,3	100,0	100,0	100,0	87,4
1997	101,9	97,9	103,7	473,1	92,6	102,4	91,5	83,0
1998	97,2	93,6	105,0	431,4	96,0	77,1	101,4	64,7

Fonte: Elaboração FUNCEX

Base: 1996 = 100
Valor FOB US\$ Milhão

Período	Têxtil Agregado			
	Preço	<i>Quantum</i>	Rentab	Valor FOB
1989	83,2	126,3	91,6	1.197,5
1990	90,3	105,7	98,9	1.086,7
1991	93,1	114,7	131,6	1.216,7
1992	78,2	150,1	109,7	1.336,7
1993	76,5	136,7	98,4	1.190,1
1994	85,9	122,4	94,3	1.197,5
1995	98,2	114,1	96,7	1.275,9
1996	100,0	100,0	100,0	1.138,9
1997	100,0	99,5	101,8	1.133,4
1998	94,5	92,2	102,1	992,0

Fonte: Elaboração FUNCEX

Série de Cálculo
Periodicidade Trimestral

Tabela 2.3.1

Índices de Preço e *Quantum* e Valor de Importação

Base: Média 1996 = 100
Valor FOB US\$ Milhão

Período	22101			22102			22201		
	Preço	<i>Quantum</i>	Valor FOB	Preço	<i>Quantum</i>	Valor FOB	Preço	<i>Quantum</i>	Valor FOB
I.97	112,2	54,7	151,0	122,2	69,4	20,8	98,0	221,8	14,1
II.97	109,5	71,6	192,9	109,8	110,4	29,7	106,6	263,1	18,2
III.97	112,1	115,8	319,3	107,3	86,7	22,8	104,1	164,3	11,1
IV.97	113,1	79,7	221,6	118,4	68,0	19,7	104,0	112,0	7,6
I.98	110,3	61,7	167,6	119,1	56,1	16,4	107,2	163,5	11,4
II.98	105,5	64,3	167,1	123,5	45,0	13,6	104,4	172,5	11,7
III.98	98,3	71,0	171,9	130,3	43,2	13,8	104,5	154,5	10,5
IV.98	100,0	55,2	136,0	128,3	30,7	9,6	103,8	101,3	6,8
I.99	93,9	53,2	122,9	137,6	18,5	6,2	131,7	99,2	8,5
II.99	86,1	53,3	112,9	115,5	35,3	9,9	121,0	93,6	7,4
III.99	83,5	53,1	109,1	114,7	33,2	9,3	113,2	130,5	9,6

Fonte: Elaboração FUNCEX

Base: Média 1996 = 100
Valor FOB US\$ Milhão

Período	22202			22301		
	Preço	<i>Quantum</i>	Valor FOB	Preço	<i>Quantum</i>	Valor FOB
I.97	105,1	77,2	46,3	100,9	91,8	80,3
II.97	124,6	82,0	58,3	111,1	139,8	134,6
III.97	125,7	96,6	69,3	121,2	107,1	112,5
IV.97	135,9	77,9	60,4	131,3	95,4	108,7
I.98	121,3	80,8	56,1	122,4	93,0	99,7
II.98	121,8	86,2	60,1	147,8	77,1	99,7
III.98	120,4	99,4	68,5	147,9	67,6	87,5
IV.98	129,0	80,8	59,7	149,0	60,5	78,9
I.99	130,6	49,3	36,8	147,3	49,4	63,0
II.99	125,1	59,1	42,3	143,6	54,4	67,6
III.99	107,6	94,1	57,8	128,8	61,2	68,2

Fonte: Elaboração FUNCEX

Base: Média 1996 = 100
Valor FOB US\$ Milhão

Período	18301			Têxtil Agregado		
	Preço	<i>Quantum</i>	Valor FOB	Preço	<i>Quantum</i>	Valor FOB
I.97	100,4	99,6	99,3	107,8	73,4	411,9
II.97	101,0	123,2	123,7	110,0	97,4	557,4
III.97	85,8	125,5	107,0	109,5	112,7	642,1
IV.97	94,8	76,3	71,9	115,6	81,5	489,9
I.98	95,4	70,6	66,9	111,2	72,3	418,0
II.98	95,7	97,0	92,2	114,4	74,7	444,4
III.98	92,5	114,2	104,9	110,7	79,4	457,0
IV.98	93,9	104,0	97,0	113,3	65,9	388,0
I.99	87,7	77,2	67,1	109,4	53,5	304,4
II.99	81,8	99,7	80,8	102,8	60,0	320,8
III.99	86,8	127,7	109,9	98,5	71,1	363,9

Fonte: Elaboração FUNCEX

Tabela 2.3.2

Índices de Preço, *Quantum* e Rentabilidade e Valor de ExportaçãoBase: 1996 = 100
Valor FOB US\$ Milhão

Período	22101				22102			
	Preço	<i>Quantum</i>	Rentab	Valor FOB	Preço	<i>Quantum</i>	Rentab	Valor FOB
I.97	101,5	108,4	101,9	68,4	102,5	86,1	102,9	53,1
II.97	100,6	103,3	101,1	64,6	99,2	100,1	99,7	59,8
III.97	100,2	89,9	102,7	56,0	99,3	100,5	101,7	60,1
IV.97	96,4	109,1	99,7	65,4	98,9	91,3	102,3	54,4
I.98	95,6	101,3	100,8	60,2	94,3	88,0	99,4	50,0
II.98	90,6	87,7	96,9	49,4	93,1	109,6	99,6	61,4
III.98	89,9	81,2	98,3	45,4	95,2	100,3	104,1	57,5
IV.98	84,6	101,0	93,4	53,1	94,0	71,0	103,8	40,2
I.99	82,1	100,2	119,2	51,1	90,9	69,7	132,1	38,2
II.99	79,0	94,5	106,9	46,4	85,5	80,5	115,7	41,4
III.99	79,8	99,4	113,5	49,3	84,3	92,1	119,8	46,7

Fonte: Elaboração FUNCEX

Base: 1996 = 100
Valor FOB US\$ Milhão

Período	22201				22202			
	Preço	<i>Quantum</i>	Rentab	Valor FOB	Preço	<i>Quantum</i>	Rentab	Valor FOB
I.97	107,4	97,5	107,9	6,2	95,5	93,3	95,9	14,3
II.97	106,5	98,8	107,0	6,2	96,2	132,3	96,7	20,4
III.97	107,2	81,8	109,9	5,2	98,0	128,2	100,4	20,1
IV.97	106,6	75,6	110,2	4,8	95,7	119,7	99,0	18,4
I.98	103,3	74,9	108,9	4,6	90,5	90,9	95,5	13,2
II.98	105,2	110,0	112,5	6,8	89,1	112,2	95,3	16,0
III.98	106,3	65,4	116,2	4,1	93,7	103,1	102,5	15,5
IV.98	101,9	75,1	112,5	4,5	84,1	103,6	92,9	14,0
I.99	92,4	97,9	134,2	5,3	82,9	88,0	120,5	11,7
II.99	88,1	131,1	119,1	6,8	77,9	116,6	105,4	14,6
III.99	89,1	118,4	126,7	6,2	73,9	121,7	105,1	14,4

Fonte: Elaboração FUNCEX

Base: 1996 = 100
Valor FOB US\$ Milhão

Período	22301				18301			
	Preço	<i>Quantum</i>	Rentab	Valor FOB	Preço	<i>Quantum</i>	Rentab	Valor FOB
I.97	103,4	88,2	103,9	108,2	93,3	99,8	92,0	20,4
II.97	101,2	103,8	101,6	124,5	90,2	110,1	88,6	21,7
III.97	102,3	96,5	104,9	117,1	94,1	96,8	93,2	19,9
IV.97	100,8	103,1	104,2	123,2	93,0	103,0	92,3	21,0
I.98	99,1	87,1	104,5	102,5	95,1	87,8	97,5	18,2
II.98	94,7	93,4	101,3	104,9	99,5	87,4	104,2	18,9
III.98	96,6	102,3	105,6	117,2	96,6	82,5	103,8	17,4
IV.98	98,3	91,7	108,5	106,9	92,7	50,5	100,2	10,2
I.99	92,0	91,9	133,7	100,2	91,7	49,1	124,3	9,8
II.99	83,0	97,2	112,2	95,6	89,1	73,0	113,9	14,2
III.99	81,6	106,4	116,0	103,0	83,1	67,7	106,7	12,3

Fonte: Elaboração FUNCEX

Base: 1996 = 100
Valor FOB US\$ Milhão

Período	Têxtil Agregado			
	Preço	<i>Quantum</i>	Rentab	Valor FOB
I.97	101,6	93,5	102,1	270,6
II.97	99,5	104,9	100,0	297,3
III.97	100,4	97,4	102,9	278,5
IV.97	98,7	102,2	102,0	287,1
I.98	96,6	90,4	101,8	248,6
II.98	93,7	96,6	100,2	257,5
III.98	94,8	95,2	103,7	257,0
IV.98	92,9	86,5	102,6	228,9
I.99	88,9	85,5	129,2	216,4
II.99	82,7	93,0	111,9	219,0
III.99	81,4	100,1	115,7	232,0

Fonte: Elaboração FUNCEX

Tabela 2.4.1
Importações Brasileiras do Setor Têxtil por Países de Origem
 Ordenados pela média do período 1996/98

País	US\$ Mil FOB					
	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Argentina	36.708	49.948	52.745	60.453	80.279	193.820
Estados Unidos	30.803	56.267	64.725	50.826	144.079	178.479
Coréia do Sul	2.061	8.820	26.233	24.408	85.046	105.543
Taiwan	278	2.986	4.854	2.171	4.141	16.793
Itália	5.945	17.277	24.042	26.279	36.519	36.109
Paraguai	200.148	132.627	135.443	112.720	157.830	138.809
Benin	0	0	0	0	8.519	29.899
Uzbequistão	0	0	0	0	8.679	38.010
China	662	89	2.929	3.240	39.108	36.614
Uruguai	38.693	36.794	36.380	25.661	30.986	40.247
Índia	25	217	1.324	1.028	26.416	3.791
Indonésia	22	155	377	190	2.067	13.957
Espanha	1.173	1.493	3.623	3.151	5.383	7.473
México	5.741	7.285	6.792	4.359	9.452	9.470
Alemanha	6.398	9.954	14.042	14.113	20.565	27.254
Paquistão	3.325	9.177	1.578	3.830	19.817	11.689
França	9.597	11.669	26.077	25.138	31.715	30.775
Mali	0	0	0	1.034	59.754	12.613
Hong Kong	1.400	3.120	5.950	5.271	8.317	34.631
Chile	4.386	8.554	4.133	1.910	3.678	5.393
Japão	3.584	7.557	10.888	5.512	7.245	17.567
Bélgica	7.437	8.574	8.399	10.090	8.391	17.287
Venezuela	4.297	6.394	287	118	5.832	9.335
Togo	0	0	0	1.873	6.608	6.097
Reino Unido	10.021	7.554	9.188	7.072	13.945	11.223
Total Anual	406.063	432.414	522.872	501.212	1.142.738	1.253.952

Fonte: Elaboração FUNCEX

País	US\$ Mil FOB				
	1995	1996	1997	1998	1999*
Argentina	282.596	406.314	449.182	341.935	246.508
Estados Unidos	270.197	268.156	291.665	237.019	128.923
Coréia do Sul	288.609	116.681	138.931	117.937	84.106
Taiwan	70.479	82.064	99.778	91.733	74.916
Itália	68.846	84.575	101.046	87.018	52.807
Paraguai	171.068	180.011	95.849	84.242	60.316
Benin	40.835	48.329	86.176	81.383	45.834
Uzbequistão	112.440	157.621	82.101	66.743	23.138
China	85.944	70.069	76.836	51.903	27.706
Uruguai	57.922	51.185	62.873	41.537	24.760
Índia	17.102	32.983	42.600	40.663	16.180
Indonésia	29.092	16.892	33.104	33.346	21.088
Espanha	17.223	25.274	31.032	27.479	23.253
México	54.105	41.813	36.166	19.975	7.639
Alemanha	37.674	36.550	29.112	23.833	17.015
Paquistão	56.472	57.986	29.838	19.474	5.794
França	35.871	24.506	23.863	18.482	17.210
Mali	21.835	6.643	14.422	27.025	6.196
Hong Kong	34.360	13.459	17.413	21.970	15.919
Chile	14.673	17.346	19.955	18.281	14.136
Japão	21.447	23.929	21.376	14.168	12.348
Bélgica	29.368	17.692	17.379	17.344	11.894
Venezuela	13.066	17.316	16.390	17.975	4.531
Togo	12.852	31.154	23.140	7.968	20.352
Reino Unido	12.665	18.541	15.780	13.733	16.188
Total Anual	2.047.012	2.078.960	2.101.256	1.707.495	1.111.701

Fonte: Elaboração FUNCEX

Nota: * Até outubro/99

Tabela 2.4.2

Exportações Brasileiras do Setor Têxtil por Países de Destino
Ordenados pela média do período 1996/98

US\$ Mil FOB

País	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999*
Argentina	3.714	11.870	6.010	14.733	149.528	164.071					
Estados Unidos	254.154	8.172	5.802	5.553	2.570	1.462	3.312	3.009	1.988	74.826	
Paraguai	29.554	4.327	2.871	3.661	8.185	7.230	6.073	40.967	89.887	18.363	75.889
Bolívia	12.733	9.064	15.374	5.600	3.984	6.842	37.256	60.141	51.787	37.010	51.413
Colômbia	2.448	2.700	868	1.624	1.622	2.992	24.138	52.140	21.954	22.483	21.176
Japão	46.529	35.552	48.028	48.236	3.781	44.587	43.993	58.566	24.637	48.105	40.794
Alemanha	121.532	2.284	2.636	70.781	7.101	1.283	31.901	41.454	45.022	35.704	26.565
Uruguai	12.290	20.051	10.731	70.546	5.990	59.027	25.890	43.482	50.826	35.716	35.517
Chile	38.705	43.070	25.235	37.642	1.253	40.600	59.692	40.036	61.333	31.619	52.737
França	27.259	2.003	37.059	4.608	29.839	41.818	27.622	37.259	20.381	34.139	20.245
Canadá	65.233	26.487	49.879	29.157	39.881	23.085	41.821	19.962	34.101	17.256	39.865
Itália	45.227	30.582	49.409	23.438	44.372	22.660	59.508	19.894	43.211	15.634	43.795
Holanda	13.687	35.183	20.542	22.576	18.383	18.180	13.142	16.132	14.741	11.158	15.299
México	3.943	21.114	2.848	19.670	2.231	17.531	8.309	12.894	14.208	8.383	15.910
Suíça	16.187	6.382	10.145	7.498	12.060	9.165	14.921	8.714	12.447	9.357	10.508
Bélgica	20.987	15.180	23.456	7.763	2.226	8.067	17.671	9.512	8.540	5.010	12.432
Venezuela	7.323	14.187	7.589	10.678	7.109	8.899	16.088	7.209	12.777	6.359	6.187
Perú	1.106	14.657	1.153	7.970	1.896	7.457	2.436	8.230	3.255	6.324	6.271
Reino Unido	26.983	5.937	29.325	5.922	6.159	8.497	31.723	6.052	20.543	3.713	17.304
Espanha	10.925	18.143	9.271	11.588	5.290	8.335	24.277	4.497	11.002	3.535	12.309
Irlanda	4.903	11.775	4.619	8.985	3.268	6.867	2.957	5.807	2.822	6.497	4.271
Portugal	29.578	6.599	36.235	6.369	0.340	5.737	42.386	5.821	13.404	3.589	12.052
Rep. Dominicana	793	2.065	343	10.766	545	6.629	4.232	4.813	5.859	6.638	5.049
Índia	368	7.287	1.607	5.317	1.393	4.326	2.867	5.631	2.985	4.550	4.119
Panamá	4.685	3.494	2.734	1.362	2.349	4.942	3.358	4.481	1.891	2.104	1.294
Total Anual	1.197.493	1.915.086	6.650	2.172	6.663	3.253	6.651	6.043	0.112	2.571	197.495

Fonte: Elaboração FUNCEX

Nota: * Até outubro/99

Anexo III - Indicadores de Comércio Mundial

Setor de Calçados

Tabela 3.1.1

**Maiores Importadores do Setor de Calçados
Ordenados pela média do período 1995/97**

US\$ Milhões

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Estados Unidos	13.200	12.625	14.124	15.662	16.847	17.725	18.461	20.058
União Européia	9.357	10.199	10.705	10.520	12.161	13.128	13.647	15.597
Hong Kong	n/d	2.147	n/d	9.711	11.268	12.924	13.815	13.599
Japão	n/d	3.833	4.154	4.586	5.372	6.681	7.035	6.478
China	n/d	n/d	1.605	2.005	2.346	2.619	2.715	2.850
Coréia do Sul	1.799	1.555	1.427	1.531	1.773	1.963	1.983	n/d
Canadá	1.272	1.206	1.052	1.196	1.288	1.430	1.373	1.619
Suíça	n/d	n/d	1.168	1.044	1.130	1.235	1.174	1.072
Taiwan	590	642	711	804	1.025	1.112	1.039	n/d
Turquia	206	207	232	412	466	698	994	935
Austrália	520	551	n/d	630	753	808	865	868
Cingapura	n/d	n/d	n/d	554	665	704	752	727
México	n/d	n/d	428	687	672	525	704	n/d
Tailândia	n/d	n/d	454	481	496	514	494	506
Rússia	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	594	414
Brasil	232	239	189	260	307	442	445	458
Polônia	n/d	n/d	113	n/d	543	384	503	n/d
Indonésia	162	282	374	446	495	485	438	386
Noruega	376	n/d	n/d	342	387	424	425	423
Hungria	n/d	272	n/d	n/d	343	373	436	459
Tcheca, Rep.	n/d	n/d	n/d	160	203	255	421	378
África do Sul	n/d	n/d	183	n/d	263	334	339	n/d
Arábia Saudita	n/d	364	326	309	253	302	316	n/d
Israel	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	193	222	230
Chile	21	48	72	102	101	185	210	247
Demais países	145	394	573	857	1.303	1.710	1.965	1.071
Total Mundial	27.880	34.566	37.892	52.297	60.457	67.155	71.363	68.376

Nota: n/d = valor não disponível Obs.: O total anual tende a ser subestimado devido aos valores não disponíveis

Fonte: TRAINS / UNCTAD Elaboração: FUNCEX

Tabela 3.1.2

**Principais Países Fornecedores de Calçados para a Estados Unidos
Ordenados pela média do período 1995/97**

US\$ Milhões

Fornecedores	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
China	2.311	3.442	4.781	6.274	7.302	7.918	8.517	9.826
Itália	1.293	1.021	1.069	1.076	1.304	1.559	1.840	1.795
Brasil	1.130	1.013	1.236	1.561	1.401	1.242	1.308	1.257
Indonésia	260	422	717	908	961	1.050	1.158	1.219
Tailândia	443	438	522	585	646	692	591	641
Coréia do Sul	3.143	2.371	1.903	1.367	996	805	572	435
Taiwan	n/d	1.562	1.259	n/d	768	677	562	423
México	260	255	330	358	381	449	538	632
Espanha	403	332	311	289	417	445	480	491
Rep. Dominicana	142	168	227	258	328	297	299	349
Demais países	3.815	1.601	1.769	2.986	2.344	2.590	2.595	2.991
Total do País	13.200	12.625	14.124	15.662	16.847	17.725	18.461	20.058

Nota: n/d = valor não disponível Obs.: O total anual tende a ser subestimado devido aos valores não disponíveis

Fonte: TRAINS / UNCTAD Elaboração: FUNCEX

Tabela 3.1.3
Principais Países Fornecedores de Calçados para a União Européia
Ordenados pela média do período 1995/97

Fornecedores	US\$ Milhões							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
China	1.175	1.788	2.234	2.349	2.607	2.952	3.428	3.288
Indonésia	279	469	571	601	795	927	895	1.067
Índia	652	617	611	627	792	896	855	918
Vietnã	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	560	760	1.152
Brasil	551	556	539	509	555	588	645	670
Tailândia	415	549	572	543	572	484	435	598
Estados Unidos	441	408	426	358	446	463	493	492
Romênia	60	74	100	176	293	350	404	612
Hong Kong	118	119	112	191	198	211	264	741
Taiwan	n/d	n/d	625	412	366	374	347	481
Demais países	5.666	5.619	4.914	4.755	5.534	5.323	5.121	5.577
Total do País	9.357	10.199	10.705	10.520	12.161	13.128	13.647	15.597

Nota: n/d = valor não disponível Obs.: O total anual tende a ser subestimado devido aos valores não disponíveis

Fonte: TRAINS / UNCTAD Elaboração: FUNCEX

Tabela 3.1.4
Principais Países Fornecedores de Calçados para Hong Kong
Ordenados pela média do período 1995/97

Fornecedores	US\$ Milhões							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
China	n/d	1.686	n/d	7.216	8.377	9.433	10.097	10.198
Itália	n/d	107	n/d	462	638	823	976	739
Coréia do Sul	n/d	48	n/d	410	409	467	458	448
Estados Unidos	n/d	19	n/d	205	249	312	365	361
Taiwan	n/d	86	n/d	388	363	368	354	292
França	n/d	111	n/d	172	223	253	249	228
Tailândia	n/d	7	n/d	98	125	159	156	172
Argentina	n/d	1	n/d	92	120	155	131	169
Japão	n/d	21	n/d	123	129	146	148	134
Brasil	n/d	6	n/d	65	63	84	99	107
Demais países	n/d	54	n/d	481	572	724	781	751
Total do País	n/d	2.147	n/d	9.711	11.268	12.924	13.815	13.599

Nota: n/d = valor não disponível Obs.: O total anual tende a ser subestimado devido aos valores não disponíveis

Fonte: TRAINS / UNCTAD Elaboração: FUNCEX

Tabela 3.1.5
Principais Países Fornecedores de Calçados para o Japão
Ordenados pela média do período 1995/97

Fornecedores	US\$ Milhões							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
China	n/d	528	821	1.226	1.727	2.411	2.973	2.791
Itália	n/d	598	590	611	798	1.036	1.163	1.024
Coréia do Sul	n/d	842	838	825	749	801	469	434
Estados Unidos	n/d	498	481	463	469	572	518	473
França	n/d	332	338	368	396	421	463	413
Taiwan	n/d	376	359	290	265	275	229	222
Indonésia	n/d	79	101	102	132	169	225	215
Espanha	n/d	54	58	71	101	161	141	131
Vietnã	n/d	0	n/d	11	29	59	142	139
Alemanha	n/d	63	77	98	126	127	89	81
Demais países	n/d	462	490	519	580	649	622	555
Total do País	n/d	3.833	4.154	4.586	5.372	6.681	7.035	6.478

Nota: n/d = valor não disponível Obs.: O total anual tende a ser subestimado devido aos valores não disponíveis

Fonte: TRAINS / UNCTAD Elaboração: FUNCEX

Tabela 3.1.6
Principais Países Fornecedores de Calçados para a China
Ordenados pela média do período 1995/97

Fornecedores	US\$ Milhões							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Coréia do Sul	n/d	n/d	176	372	297	774	897	1.012
Taiwan	n/d	n/d	566	870	727	779	726	683
Estados Unidos	n/d	n/d	52	102	86	242	289	351
Itália	n/d	n/d	22	105	33	140	159	146
Hong Kong	n/d	n/d	605	214	850	160	107	85
Japão	n/d	n/d	50	83	79	93	86	79
Austrália	n/d	n/d	33	42	76	67	73	75
Tailândia	n/d	n/d	7	18	12	29	34	41
Nova Zelândia	n/d	n/d	7	12	27	23	35	39
Argentina	n/d	n/d	7	13	11	26	29	42
Demais países	n/d	n/d	80	173	147	285	280	297
Total do País	n/d	n/d	1.605	2.005	2.346	2.619	2.715	2.850

Nota: n/d = valor não disponível Obs.: O total anual tende a ser subestimado devido aos valores não disponíveis

Fonte: TRAINS / UNCTAD Elaboração: FUNCEX

Tabela 3.1.7
Principais Países Fornecedores de Calçados para a Coréia do Sul
Ordenados pela média do período 1995/97

Fornecedores	US\$ Milhões							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Estados Unidos	976	807	726	698	770	896	854	n/d
China	86	n/d	26	72	183	284	316	n/d
Itália	68	108	125	144	178	156	228	n/d
Nova Zelândia	26	23	25	84	81	82	86	n/d
Japão	132	111	85	71	74	63	51	n/d
Reino Unido	76	61	66	69	75	63	44	n/d
Taiwan	n/d	n/d	34	48	41	48	56	n/d
Holanda	25	74	88	108	59	55	37	n/d
França	75	60	45	34	38	35	35	n/d
Austrália	90	60	45	32	39	44	23	n/d
Demais países	245	249	162	170	234	238	255	n/d
Total do País	1.799	1.555	1.427	1.531	1.773	1.963	1.983	n/d

Nota: n/d = valor não disponível Obs.: O total anual tende a ser subestimado devido aos valores não disponíveis

Fonte: TRAINS / UNCTAD Elaboração: FUNCEX

Tabela 3.1.8
Principais Países Fornecedores de Calçados para o Canadá
Ordenados pela média do período 1995/97

Fornecedores	US\$ Milhões							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
China	149	212	247	320	368	463	451	591
Estados Unidos	187	173	168	250	223	223	217	246
Itália	212	169	116	114	168	192	191	198
Brasil	66	64	51	59	49	49	54	75
Indonésia	7	18	33	36	48	58	55	57
Argentina	34	27	11	24	31	39	31	44
Coréia do Sul	188	155	109	78	56	51	35	27
Espanha	57	44	37	32	35	39	30	36
Reino Unido	44	31	22	33	31	29	31	30
Índia	17	15	17	23	24	32	27	28
Demais países	312	298	240	229	255	256	250	287
Total do País	1.272	1.206	1.052	1.196	1.288	1.430	1.373	1.619

Nota: n/d = valor não disponível Obs.: O total anual tende a ser subestimado devido aos valores não disponíveis

Fonte: TRAINS / UNCTAD Elaboração: FUNCEX

Tabela 3.1.9
Principais Países Fornecedores de Calçados para a Suíça
Ordenados pela média do período 1995/97

Fornecedores	US\$ Milhões							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Itália	n/d	n/d	461	359	392	413	397	335
Alemanha	n/d	n/d	224	196	199	222	205	189
França	n/d	n/d	116	104	123	140	135	126
China	n/d	n/d	57	61	66	77	83	92
Portugal	n/d	n/d	19	67	64	69	52	35
Espanha	n/d	n/d	45	38	45	48	55	41
Áustria	n/d	n/d	47	39	40	43	41	35
Tailândia	n/d	n/d	19	21	23	28	24	25
Índia	n/d	n/d	13	13	14	18	19	19
Reino Unido	n/d	n/d	12	12	16	16	16	18
Demais países	n/d	n/d	157	134	148	161	146	156
Total do País	n/d	n/d	1.168	1.044	1.130	1.235	1.174	1.072

Nota: n/d = valor não disponível Obs.: O total anual tende a ser subestimado devido aos valores não disponíveis

Fonte: TRAINS / UNCTAD Elaboração: FUNCEX

Tabela 3.1.10
Principais Países Fornecedores de Calçados para Taiwan
Ordenados pela média do período 1995/97

Fornecedores	US\$ Milhões							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Estados Unidos	191	212	189	193	262	283	268	n/d
China	8	1	57	120	190	207	211	n/d
Itália	n/d	n/d	69	76	120	146	121	n/d
Tailândia	7	8	23	33	51	59	66	n/d
Canadá	81	65	51	55	51	58	63	n/d
Austrália	22	30	43	47	48	52	40	n/d
Coreia do Sul	19	24	44	34	38	32	28	n/d
França	n/d	n/d	22	20	30	32	29	n/d
Hong Kong	28	45	40	27	29	33	20	n/d
Argentina	1	1	14	24	19	24	28	n/d
Demais países	234	257	161	177	187	186	164	n/d
Total do País	590	642	711	804	1.025	1.112	1.039	n/d

Nota: n/d = valor não disponível Obs.: O total anual tende a ser subestimado devido aos valores não disponíveis

Fonte: TRAINS / UNCTAD Elaboração: FUNCEX

Tabela 3.1.11
Principais Países Fornecedores de Calçados para o Total dos 9 países Selecionados
Ordenados pela média do período 1995/97

Fornecedores	US\$ Milhões							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
China	3.728	7.658	8.226	17.636	20.824	23.744	26.090	26.788
Itália	1.573	2.004	2.452	2.946	3.632	4.467	5.075	4.237
Coreia do Sul	4.370	4.624	4.105	3.700	2.975	3.275	2.699	2.574
Estados Unidos	1.795	2.117	2.052	2.280	2.518	3.005	3.018	1.937
Indonésia	562	1.002	1.448	1.702	2.004	2.300	2.435	2.621
Taiwan	n/d	2.024	2.921	2.072	2.582	2.560	2.302	2.129
Brasil	1.778	1.671	1.875	2.264	2.124	2.035	2.197	2.178
Tailândia	884	1.080	1.249	1.423	1.580	1.606	1.435	1.588
Índia	822	797	845	986	1.166	1.313	1.275	1.324
França	225	646	674	888	1.012	1.130	1.138	984
Demais países	6.483	6.556	8.044	9.443	11.720	13.281	13.465	14.800
Total do País	22.221	30.180	33.892	45.340	52.137	58.714	61.129	61.160

Nota: n/d = valor não disponível Obs.: O total anual tende a ser subestimado devido aos valores não disponíveis

Fonte: TRAINS / UNCTAD Elaboração: FUNCEX

Setor Têxtil

Tabela 3.2.1

**Maiores Importadores do Setor Têxtil
Ordenados pela média do período 1995/97**

US\$ Milhões

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
União Européia	27.696	29.631	31.485	27.639	30.443	31.926	31.564	38.663
Estados Unidos	16.212	16.255	19.351	20.064	22.465	24.936	26.773	31.889
Hong Kong	n/d	7.553	n/d	17.173	20.285	22.480	23.197	23.661
China	n/d	n/d	9.901	8.977	12.012	14.468	15.829	16.341
Japão	n/d	10.202	10.292	9.971	12.666	14.865	15.029	13.816
Coreia do Sul	3.408	2.991	3.835	3.694	4.660	5.602	5.473	n/d
Canadá	3.314	3.370	3.012	3.561	3.800	4.355	4.439	5.203
Suíça	n/d	n/d	3.589	2.919	3.087	3.372	3.192	2.889
México	n/d	n/d	1.279	2.870	3.017	2.735	3.533	n/d
Taiwan	1.787	2.463	2.563	2.434	2.831	3.015	3.093	n/d
Turquia	1.069	892	1.215	1.582	1.591	2.594	2.699	3.485
Cingapura	n/d	n/d	n/d	2.693	2.839	2.990	2.785	2.829
Polônia	n/d	n/d	596	n/d	4.065	2.633	2.862	n/d
Indonésia	1.406	1.691	2.009	1.893	2.075	2.521	2.546	2.204
Austrália	1.852	1.908	n/d	1.924	2.227	2.296	2.396	2.430
Brasil	466	568	552	1.209	1.313	2.025	2.212	2.325
Tailândia	n/d	n/d	1.956	1.814	1.970	2.288	2.208	1.877
Malásia	n/d	n/d	1.500	1.384	1.659	1.882	1.802	n/d
Bangladesh	607	615	758	800	643	1.674	1.692	n/d
Tunísia	n/d	885	1.164	1.137	1.261	1.553	1.557	1.486
Filipinas	n/d	1.123	n/d	n/d	n/d	n/d	1.498	n/d
Arábia Saudita	n/d	1.759	1.849	1.551	1.176	1.407	1.328	n/d
Rússia	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	1.210	1.358
Hungria	n/d	973	n/d	n/d	969	1.111	1.170	1.275
Noruega	1.110	n/d	n/d	966	1.015	1.124	1.176	1.191
Demais países	1.113	2.525	4.120	5.378	8.704	11.476	11.397	7.728
Total Mundial	60.040	85.404	101.023	121.634	146.771	165.326	172.659	160.650

Nota: n/d = valor não disponível Obs.: O total anual tende a ser subestimado devido aos valores não disponíveis

Fonte: TRAINS / UNCTAD Elaboração: FUNCEX

Tabela 3.2.2

**Principais Países Fornecedores de Têxteis para a União Européia
Ordenados pela média do período 1995/97**

US\$ Milhões

Fornecedores	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Turquia	2.275	2.601	3.025	2.690	2.988	3.835	4.056	4.573
China	1.905	2.264	2.514	2.485	2.760	2.872	3.095	3.420
Índia	1.255	1.353	1.552	1.648	1.896	2.322	2.437	2.666
Estados Unidos	1.967	2.053	1.918	1.458	1.654	1.851	1.773	2.283
Suíça	2.108	1.959	2.004	1.601	1.735	2.028	1.703	1.575
Hong Kong	1.193	1.384	1.431	1.243	1.145	1.200	1.156	1.795
Paquistão	916	945	982	972	1.101	1.237	1.335	1.353
Indonésia	635	851	1.080	980	1.081	1.101	1.137	1.461
Austrália	1.216	1.058	1.247	701	948	992	843	1.220
Coreia do Sul	826	952	884	675	680	732	758	1.236
Demais países	13.401	14.212	14.847	13.185	14.455	13.757	13.272	17.081
Total do País	27.696	29.631	31.485	27.639	30.443	31.926	31.564	38.663

Nota: n/d = valor não disponível Obs.: O total anual tende a ser subestimado devido aos valores não disponíveis

Fonte: TRAINS / UNCTAD Elaboração: FUNCEX

Tabela 3.2.3
Principais Países Fornecedores de Têxteis para os Estados Unidos
Ordenados pela média do período 1995/97

Fornecedores	US\$ Milhões							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
China	1.854	1.850	2.426	2.605	2.641	2.540	2.568	3.199
México	410	466	563	762	1.072	1.825	2.458	3.379
Hong Kong	1.965	2.001	2.203	1.991	2.299	2.283	2.063	2.279
Taiwan	n/d	1.665	1.722	n/d	1.736	1.779	1.803	1.974
Canadá	670	770	970	976	1.205	1.425	1.740	2.048
Coréia do Sul	1.399	1.209	1.238	1.215	1.293	1.236	1.354	1.595
Índia	373	403	564	655	746	937	1.019	1.248
Itália	743	709	729	727	879	922	1.023	1.086
Paquistão	353	375	511	522	640	850	895	1.016
Honduras	43	70	164	206	288	462	750	1.074
Demais países	8.402	6.736	8.261	10.405	9.667	10.678	11.100	12.991
Total do País	16.212	16.255	19.351	20.064	22.465	24.936	26.773	31.889

Nota: n/d = valor não disponível Obs.: O total anual tende a ser subestimado devido aos valores não disponíveis

Fonte: TRAINS / UNCTAD Elaboração: FUNCEX

Tabela 3.2.4
Principais Países Fornecedores de Têxteis para Hong Kong
Ordenados pela média do período 1995/97

Fornecedores	US\$ Milhões							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
China	n/d	4.417	n/d	8.453	9.657	10.427	10.605	11.873
Taiwan	n/d	879	n/d	3.096	3.719	4.141	3.863	3.785
Coréia do Sul	n/d	346	n/d	2.062	2.539	2.789	2.656	2.415
Japão	n/d	379	n/d	1.233	1.150	1.106	1.016	992
Paquistão	n/d	324	n/d	325	534	577	777	687
Itália	n/d	126	n/d	345	450	518	599	631
Estados Unidos	n/d	228	n/d	264	464	563	492	538
Malásia	n/d	31	n/d	119	147	291	410	363
Indonésia	n/d	19	n/d	138	256	353	326	335
Índia	n/d	104	n/d	114	101	130	317	453
Demais países	n/d	701	n/d	1.025	1.267	1.586	2.136	1.588
Total do País	n/d	7.553	n/d	17.173	20.285	22.480	23.197	23.661

Nota: n/d = valor não disponível Obs.: O total anual tende a ser subestimado devido aos valores não disponíveis

Fonte: TRAINS / UNCTAD Elaboração: FUNCEX

Tabela 3.2.5
Principais Países Fornecedores de Têxteis para a China
Ordenados pela média do período 1995/97

Fornecedores	US\$ Milhões							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Taiwan	n/d	n/d	1.115	2.921	1.385	4.037	3.247	4.511
Coréia do Sul	n/d	n/d	492	907	612	2.214	2.915	3.139
Japão	n/d	n/d	1.235	1.321	1.442	2.319	2.819	2.821
Hong Kong	n/d	n/d	4.795	2.340	5.762	1.910	1.756	1.702
Estados Unidos	n/d	n/d	589	220	776	1.342	1.118	983
Austrália	n/d	n/d	463	462	487	584	612	695
Paquistão	n/d	n/d	60	46	105	177	309	337
Itália	n/d	n/d	163	72	201	171	204	199
Malásia	n/d	n/d	17	27	23	101	230	176
Tailândia	n/d	n/d	60	45	66	141	172	150
Demais países	n/d	n/d	911	615	1.154	1.473	2.446	1.628
Total do País	n/d	n/d	9.901	8.977	12.012	14.468	15.829	16.341

Nota: n/d = valor não disponível Obs.: O total anual tende a ser subestimado devido aos valores não disponíveis

Fonte: TRAINS / UNCTAD Elaboração: FUNCEX

Tabela 3.2.6
Principais Países Fornecedores de Têxteis para o Japão
Ordenados pela média do período 1995/97

Fornecedores	US\$ Milhões							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
China	n/d	2.425	2.858	3.388	4.706	5.755	6.635	6.038
Estados Unidos	n/d	1.107	1.015	1.113	1.275	1.623	1.421	1.258
Coréia do Sul	n/d	1.643	1.567	1.428	1.648	1.716	1.209	1.141
Itália	n/d	794	719	665	968	1.218	1.070	928
Austrália	n/d	863	794	530	655	541	491	459
Taiwan	n/d	620	615	401	475	492	475	521
Indonésia	n/d	124	203	207	293	368	478	465
Paquistão	n/d	531	440	408	437	482	431	389
Tailândia	n/d	234	279	256	310	363	384	368
Reino Unido	n/d	264	261	208	233	266	274	245
Demais países	n/d	1.598	1.541	1.366	1.666	2.042	2.161	2.002
Total do País	n/d	10.202	10.292	9.971	12.666	14.865	15.029	13.816

Nota: n/d = valor não disponível Obs.: O total anual tende a ser subestimado devido aos valores não disponíveis

Fonte: TRAINS / UNCTAD Elaboração: FUNCEX

Tabela 3.2.7
Principais Países Fornecedores de Têxteis para a Coréia do Sul
Ordenados pela média do período 1995/97

Fornecedores	US\$ Milhões							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
China	261	n/d	878	990	1.315	1.518	1.401	n/d
Japão	701	718	743	630	664	718	684	n/d
Estados Unidos	642	579	577	491	527	682	618	n/d
Taiwan	n/d	n/d	248	279	415	494	398	n/d
Itália	238	181	196	204	274	390	451	n/d
Austrália	353	322	293	209	254	344	252	n/d
Paquistão	153	259	181	156	199	231	240	n/d
Índia	43	105	55	36	94	127	171	n/d
Rússia	n/d	n/d	7	82	92	132	152	n/d
Uzbequistão	n/d	n/d	n/d	15	n/d	131	130	n/d
Demais países	1.016	828	658	603	826	835	976	n/d
Total do País	3.408	2.991	3.835	3.694	4.660	5.602	5.473	n/d

Nota: n/d = valor não disponível Obs.: O total anual tende a ser subestimado devido aos valores não disponíveis

Fonte: TRAINS / UNCTAD Elaboração: FUNCEX

Tabela 3.2.8
Principais Países Fornecedores de Têxteis para o Canadá
Ordenados pela média do período 1995/97

Fornecedores	US\$ Milhões							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Estados Unidos	1.436	1.629	1.422	1.813	2.039	2.409	2.578	3.003
China	147	174	178	208	202	232	198	256
Hong Kong	234	225	248	249	216	229	214	230
Coréia do Sul	225	193	141	150	135	133	133	165
Taiwan	n/d	n/d	128	140	144	129	123	160
Índia	41	49	53	68	80	106	133	168
Itália	150	124	106	109	128	134	131	136
Paquistão	47	66	70	105	94	105	84	103
México	27	32	16	20	36	63	82	100
Reino Unido	96	83	56	67	58	65	60	66
Demais países	910	795	593	632	667	750	702	816
Total do País	3.314	3.370	3.012	3.561	3.800	4.355	4.439	5.203

Nota: n/d = valor não disponível Obs.: O total anual tende a ser subestimado devido aos valores não disponíveis

Fonte: TRAINS / UNCTAD Elaboração: FUNCEX

Tabela 3.2.9
Principais Países Fornecedores de Têxteis para a Suíça
Ordenados pela média do período 1995/97

Fornecedores	US\$ Milhões							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Alemanha	n/d	n/d	1.060	821	874	976	887	816
Itália	n/d	n/d	596	467	510	574	568	489
França	n/d	n/d	304	231	254	288	271	241
Áustria	n/d	n/d	271	236	249	258	224	181
China	n/d	n/d	157	170	167	137	147	156
Holanda	n/d	n/d	124	100	105	122	117	105
Bélgica	n/d	n/d	122	101	110	113	108	94
Reino Unido	n/d	n/d	107	82	96	103	102	93
Portugal	n/d	n/d	81	75	81	98	100	89
Índia	n/d	n/d	78	77	80	93	91	87
Demais países	n/d	n/d	691	559	561	610	578	539
Total do País	n/d	n/d	3.589	2.919	3.087	3.372	3.192	2.889

Nota: n/d = valor não disponível Obs.: O total anual tende a ser subestimado devido aos valores não disponíveis

Fonte: TRAINS / UNCTAD Elaboração: FUNCEX

Tabela 3.2.10
Principais Países Fornecedores de Têxteis para o México
Ordenados pela média do período 1995/97

Fornecedores	US\$ Milhões							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Estados Unidos	n/d	n/d	670	1.880	2.211	2.296	2.881	n/d
Coréia do Sul	n/d	n/d	4	2	213	88	104	n/d
Itália	n/d	n/d	44	45	55	43	40	n/d
Taiwan	n/d	n/d	54	n/d	71	28	36	n/d
Canadá	n/d	n/d	17	18	17	18	25	n/d
Alemanha	n/d	n/d	23	21	22	20	21	n/d
Japão	n/d	n/d	38	30	32	20	18	n/d
Austrália	n/d	n/d	15	13	14	17	20	n/d
Tailândia	n/d	n/d	11	5	23	19	16	n/d
Espanha	n/d	n/d	12	17	28	18	17	n/d
Demais países	n/d	n/d	391	839	332	167	355	n/d
Total do País	n/d	n/d	1.279	2.870	3.017	2.735	3.533	n/d

Nota: n/d = valor não disponível Obs.: O total anual tende a ser subestimado devido aos valores não disponíveis

Fonte: TRAINS / UNCTAD Elaboração: FUNCEX

Tabela 3.2.11
Principais Países Fornecedores de Têxteis para Taiwan
Ordenados pela média do período 1995/97

Fornecedores	US\$ Milhões							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Japão	450	569	651	593	555	521	453	n/d
Coréia do Sul	123	165	246	281	302	303	278	n/d
Estados Unidos	189	195	225	181	244	292	239	n/d
Paquistão	115	186	201	167	195	250	225	n/d
Austrália	139	190	199	151	152	188	223	n/d
Hong Kong	120	213	201	190	147	181	178	n/d
Itália	n/d	n/d	80	87	116	129	148	n/d
Malásia	3	41	48	70	97	95	137	n/d
Indonésia	2	10	30	44	152	121	107	n/d
Tailândia	8	11	54	73	103	102	87	n/d
Demais países	638	883	627	598	769	834	1.019	n/d
Total do País	1.787	2.463	2.563	2.434	2.831	3.015	3.093	n/d

Nota: n/d = valor não disponível Obs.: O total anual tende a ser subestimado devido aos valores não disponíveis

Fonte: TRAINS / UNCTAD Elaboração: FUNCEX

Tabela 3.2.12

Principais Países Fornecedores de Têxteis para o Total dos 10 países Selecionados
Ordenados pela média do período 1995/97

US\$ Milhões

Fornecedores	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
China	4.172	11.138	9.142	18.402	21.604	23.528	25.757	24.942
Taiwan	n/d	3.165	4.610	7.415	8.541	11.687	10.592	11.950
Estados Unidos	4.235	5.790	6.510	7.488	9.259	11.123	11.194	8.134
Coréia do Sul	2.573	4.508	4.588	6.731	7.439	9.222	9.420	9.703
Hong Kong	3.557	4.039	9.257	6.359	9.850	6.077	5.600	6.151
Japão	2.862	3.335	4.412	5.114	5.192	5.969	6.139	5.293
Turquia	2.518	2.833	3.440	3.128	3.660	4.606	4.856	5.444
Índia	1.717	2.164	2.462	2.811	3.284	4.023	4.665	5.082
Paquistão	1.584	2.686	2.473	2.730	3.346	3.935	4.318	3.906
Itália	1.132	1.933	2.633	2.720	3.580	4.100	4.233	3.470
Demais países	24.258	27.740	34.642	34.215	38.993	42.831	44.152	47.762
Total do País	48.606	69.330	84.168	97.114	114.749	127.100	130.926	131.834

Nota: n/d = valor não disponível Obs.: O total anual tende a ser subestimado devido aos valores não disponíveis

Fonte: TRAINS / UNCTAD Elaboração: FUNCEX

Anexo IV - Classificação dos Setores - Matriz

Tabela 4.1

Classificação Produto nível 100 da Matriz Insumo Produtos x Setores Produtivos

Prod100	Descrição	Setor	Descrição
00100	Produtos não classificados	100	Não Classificados
01001	Madeira em tora	1	Agropecuária
01002	Lenha e carvão vegetal	1	Agropecuária
01003	Outros produtos da extrativa vegetal, caça e pesca	1	Agropecuária
01004	Café em coco	1	Agropecuária
01005	Cana-de-açúcar	1	Agropecuária
01006	Arroz em casca	1	Agropecuária
01007	Trigo em grão	1	Agropecuária
01008	Soja em grão	1	Agropecuária
01009	Algodão em caroço	1	Agropecuária
01010	Fumo em folha	1	Agropecuária
01011	Milho em grão	1	Agropecuária
01012	Outros produtos agrícolas	1	Agropecuária
01013	Florestamento e formação de culturas permanentes	1	Agropecuária
01014	Aves vivas e ovos	1	Agropecuária
01015	Bovinos e suínos vivos	1	Agropecuária
01016	Leite natural	1	Agropecuária
01017	Outros produtos de origem animal	1	Agropecuária
02101	Minério de ferro	2	Extrativa mineral
02102	Outros minerais metálicos	2	Extrativa mineral
02201	Minerais não-metálicos exclusivos energéticos	2	Extrativa mineral
03101	Petróleo e gás natural	3	Petróleo e carvão
03201	Carvão e outros combustíveis minerais	3	Petróleo e carvão
04101	Cimento, inclusive clínquer	4	Minerais não metálicos
04201	Artefatos de concreto, cimento e fibrocimento	4	Minerais não metálicos
04301	Vidro plano e de segurança	4	Minerais não metálicos
04302	Artigos de vidro	4	Minerais não metálicos
04401	Outros produtos de minerais não-metálicos	4	Minerais não metálicos
05101	Produtos siderúrgicos básicos	5	Siderurgia
05102	Coque e derivados de carvão	5	Siderurgia
05103	Laminados de aço	5	Siderurgia
06101	Produtos metalúrgicos não-ferrosos	6	Metais não ferrosos
07101	Fundidos e forjados de aço	7	Outros produtos metálicos
07201	Outros produtos metalúrgicos	7	Outros produtos metálicos
07202	Serviços metalúrgicos	7	Outros produtos metálicos
08101	Máquinas, equipamentos e instalações de uso industrial	8	Maquinas e tratores
08102	Máquinas, equipamentos e instalações de uso geral	8	Maquinas e tratores
08103	Peças, acess. e comp.mecânicos p/máquinas e equip.	8	Maquinas e tratores
08201	Tratores máquinas rodoviárias, inclusive peças e acessórios	8	Maquinas e tratores
10101	Equip. p/produção e distrib. de energia elétrica incl. peças	9	Material elétrico
10201	Condutores elétricos	9	Material elétrico
10202	Material elétrico, exclusive para veículos	9	Material elétrico
10301	Aparelhos eletrodomésticos inclusive peças e acessórios	9	Material elétrico
10302	Aparelhos elétricos, máquinas e utensílios para escritório	9	Material elétrico
11101	Material eletrônico	10	Equipamentos eletrônicos
11102	Máq. e apar. eletrônicos, incl. equip. de comunicação e informática	10	Equipamentos eletrônicos
11201	Televisão, rádio e equipamentos de som	10	Equipamentos eletrônicos
12101	Automóveis, caminhões e ônibus, inclusive carrocerias	11	Veículos automotores
13101	Peças e veículos	12	Peças e outros veículos
13201	Embarcações, peças e acessórios	12	Peças e outros veículos
13202	Serviços de reparação naval	12	Peças e outros veículos
13301	Locomotiva e vagões ferroviários, peças e acessórios	12	Peças e outros veículos
13302	Serviços de reparação de veículos ferroviários	12	Peças e outros veículos
13401	Outros veículos, peças e acessórios	12	Peças e outros veículos
14101	Madeira serrada e artigos de madeira, exclusive móveis	13	Madeira e mobiliário
14201	Móveis e artigos de colchoaria	13	Madeira e mobiliário
15101	Celulose e pasta mecânica	14	Celulose, papel e gráfica
15201	Papel, papelão e artefatos	14	Celulose, papel e gráfica
15301	Jornais, livros e outros artigos impressos	14	Celulose, papel e gráfica
15302	Serviços gráficos e anúncios na imprensa	14	Celulose, papel e gráfica
16101	Pneus e camaras	15	Borracha
16102	Borracha beneficiada e artigos de borracha	15	Borracha

(continuação)

Prod100	Descrição	Setor	Descrição
17101	Elementos e comp. químicos não-petroq.ou carboquímicos	16	Elementos químicos
17201	Álcool de cana e de cereais	16	Elementos químicos
18101	Gasolina pura	17	Refino de petróleo e petroquímicos
18102	Óleos combustíveis, inclusive diesel	17	Refino de petróleo e petroquímicos
18103	Outros produtos do refino de petróleo	17	Refino de petróleo e petroquímicos
18104	Gasolina automotiva	17	Refino de petróleo e petroquímicos
18201	Produtos petroquímicos básicos	17	Refino de petróleo e petroquímicos
18202	Produtos petroquímicos intermediários	17	Refino de petróleo e petroquímicos
18301	Resinas, elatomeros e fibras artificiais e sintéticas	17	Refino de petróleo e petroquímicos
19101	Aubos, fertilizantes e correntivos do solo	18	Químicos diversos
19201	Tintas, pigmentos, corantes, impermeabiliz. e solventes	18	Químicos diversos
19202	Outros produtos e reparos químicos	18	Químicos diversos
20101	Produtos farmacêuticos não-dosados	19	Farmaceutica e Perfumaria
20102	Produtos farmacêuticos dosados	19	Farmaceutica e Perfumaria
20201	Produtos de perfumaria, sabões, detergentes e velas	19	Farmaceutica e Perfumaria
21101	Laminados, filmes, flocos e fios plásticos	20	Plástica
21201	Artigos de material plástico	20	Plástica
22101	Fibras beneficiadas e fios têxteis naturais	21	Textil
22102	Tecidos de fios têxteis naturais	21	Textil
22201	Fios de fibras artificiais e sintéticas	21	Textil
22202	Tecidos de fios artificiais sintéticos	21	Textil
22301	Artigos do vestuário de malha e outros produtos da indústria têxtil	21	Textil
23101	Art.vestuário, excl. de malhas e acessórios do vestuário	22	Artigo de Vestuário
24101	Couro e peles preparadas., incl.artefatos e artigos de viagem	23	Calçados, couros e peles
24201	Calçados	23	Calçados, couros e peles
25101	Café em grão, torrado, moído ou solúvel	24	Café
26101	Arroz beneficiado	25	Benef. produtos vegetais
26201	Farinha, amido e fécula de trigo	25	Benef. produtos vegetais
26301	Sucos e conservas de frutas e legumes e condimentos	25	Benef. produtos vegetais
26401	Outros produtos de origem vegetal beneficiados	25	Benef. produtos vegetais
26501	Fumo beneficiado, cigarros e outros produtos da indústria do fumo	25	Benef. produtos vegetais
27101	Carne verde e preparada, inclusive banha e sebo	26	Abate animais
27102	Couro verde e salgado e outros subprodutos do abate	26	Abate animais
27201	Aves abatidas	26	Abate animais
28101	Leite resfriado, pasteurizado e em pó	27	Laticínios
28102	Laticínios	27	Laticínios
29101	Açúcar cristal, demerada e ref.e subprod. usinas de açúcar	28	Açúcar
30101	Óleos vegetais em bruto	29	Óleos vegetais
30102	Tortas, farelos e outros produtos de sementes oleaginosas	29	Óleos vegetais
30201	Óleos vegetais refinados e gorduras para alimentação	29	Óleos vegetais
31101	Rações e forragens para animais	30	Outros produtos alimentares
31201	Outros produtos da indústria alimentar	30	Outros produtos alimentares
31301	Bebidas	30	Outros produtos alimentares
32101	Produtos diversos	31	Indústrias diversas
32901	Sucata de metal	31	Indústrias diversas
32902	Utilidades e serviços industriais diversos	31	Indústrias diversas
32903	Resíduos recicláveis	31	Indústrias diversas

Fonte: IBGE Elaboração: FUNCEX



Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

www.funccx.com.br

Endereço/Adress

Av. Rio Branco, 120, Grupo 707, Centro
20.040-001 Rio de Janeiro RJ - Brasil

Telefones/Calls

(55.21) 2509-2662, 2509-4423

Fax

(55.21) 2221-1656

E-mail

funccx@funccx.com.br